



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

DIAGNÓSTICO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS BENEFICIARIOS DEL BONO SOLIDARIO DE LA PARROQUIA DE URDANETA DEL CANTÓN SARAGURO PROVINCIA DE LOJA Y ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

TESIS PREVIA A LA
OBTENCIÓN DEL GRADO DE
INGENIERAS COMERCIALES

AUTORAS

Deysi Jaqueline González González

Flor María Hualpa Palacios

DIRECTOR

Ing. Com. Pedro Piedra

LOJA - ECUADOR

2011

CERTIFICACIÓN

Ing. Com. Pedro Piedra

DIRECTOR DE TESIS

DOCENTE DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.

CERTIFICA:

Que la presente tesis titulada **“DIAGNÓSTICO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS BENEFICIARIOS DEL BONO SOLIDARIO DE LA PARROQUIA DE URDANETA DEL CANTÓN SARAGURO PROVINCIA DE LOJA Y ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN”**, de las postulantes: González González Deysi Jaqueline y Hualpa Palacios Flor María, fue dirigida, orientada y revisada en todas sus partes, cumpliendo con los requisitos de forma y de fondo, por lo que autorizo su presentación y sustentación.

Loja, Diciembre del 2011

Atentamente,

F:.....

Ing. Com. Pedro Piedra

AUTORÍA

Todos los criterios, ideas, opiniones, conceptos, y definiciones expuestas en el presente trabajo de tesis son de exclusiva responsabilidad de las autoras:

.....

Deysi Jaqueline González G.

.....

Flor María Hualpa Palacios

DEDICATORIA

El siguiente trabajo de tesis lo dedico con todo amor y cariño a mi DIOS en primer lugar ya que guió mi camino y me dio la fortaleza para salir adelante, a mis padres quienes con su apoyo tanto económico como emocional hicieron posible que culmine con éxito mis estudios, de igual manera a mis hermanos, y demás familiares que me brindaron su constante ayuda.

Deysi González.

Dedico la presente tesis primero a Dios por darme la vida, a mis padres, hermanos y amigos que me guiaron en la realización de este trabajo y en todo aquello que sirvió de orientación, cuyo fin he concluido de la manera más satisfactoria poniendo todo el empeño y esfuerzo de la mejor forma posible.

Flor Hualpa.

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento va dirigido principalmente a la Universidad Nacional de Loja ya que ha sido el lugar en el cual nos hemos formado para ser profesionales idóneos y de manera especial a la Carrera de Administración de Empresas porque a través de ella hemos adquirido nuevos conocimientos sobre cómo se debe administrar adecuadamente a las organizaciones, empresas y pequeños negocios, también a sus autoridades y docentes por la formación ofrecida.

Así mismo queremos reconocer a quienes hicieron posible el desarrollo de nuestra tesis de manera especial a la Ing. Com. Gretty Salinas, quien con respeto, bondad y profesionalismo, emitió criterios acertados en la misma, de igual manera a las personas beneficiarios del bono solidario ya que nos brindaron la información necesaria para el desarrollo de la presente tesis.

Las Autoras

a. TÍTULO

a. TÍTULO

DIAGNÓSTICO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS BENEFICIARIOS DEL BONO SOLIDARIO DE LA PARROQUIA DE URDANETA DEL CANTÓN SARAGURO PROVINCIA DE LOJA Y ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

b. RESUMEN

b. RESUMEN

Los inversionistas deben tener la cultura de detectar las necesidades insatisfechas y oportunidades de negocio, por ello el problema del fracaso empresarial, ya que muchos de ellos ponen su dinero sin un previo estudio que les asegure mercado y rentabilidad, de ahí la función que cumple el elaborar y evaluar un proyecto de inversión, además debe ser el deber del estado o las autoridades locales preocuparse por hacer diagnósticos para conocer la realidad que vive cada una de las comunidades y de la calidad de vida que llevan las personas que habitan en las mismas.

El problema detectado en esta investigación es que: “No se ha realizado un diagnóstico para saber en qué invierten el dinero del bono de desarrollo humano y así mismo nadie ha ejecutado propuestas de inversión”.

El trabajo contiene dos partes: la primera el diagnóstico socioeconómico a los beneficiarios de bono de desarrollo humano de la parroquia Urdaneta y la segunda parte es el estudio de factibilidad para crear una empresa de faenamiento y comercialización de carne de cerdo la misma que se generó de ideas de negocio que los beneficiarios del bono desearían poner en un futuro.

El 41.55% de los beneficiarios tienen un promedio de cinco miembros por hogar, así mismo el 70.42% apenas cuenta con instrucción primaria esto debido principalmente a la pobreza, a la despreocupación o falta de apoyo.

Actualmente el 34.15% que se beneficia del bono solidario no tiene ningún miembro que estudie ya que existe poco interés por superarse o salir adelante, aquí se incluye a los adultos mayores; mientras que el 65.85% restante de familias tiene de uno a cuatro miembros que estudian tanto en la escuela, colegio y una mínima parte en la universidad. El 98.59% de las personas beneficiarias son amas de casa, es decir, la mayor parte de su

tiempo la dedican al cuidado de sus hijos y a los quehaceres domésticos además de la crianza de animales como: cuyes, cerdos, gallinas, ovejas entre otros, así mismo el 79.58% cuenta con vivienda propia.

El 87.68% corresponde a las familias que tienen un miembro de su hogar recibiendo el bono, lo reciben por motivo de tener niños pequeños o menores de edad. El 72.54% lleva más de tres años acogiéndose a ésta bonificación que en sus inicios era de quince dólares y en la actualidad treinta y cinco dólares, cabe recalcar que el 100% de los beneficiarios se siente conforme con la ayuda brindada ya que solventa cierta parte de sus necesidades.

Con respecto al dinero que reciben del Bono de Desarrollo Humano el 53.17% de estas personas los destinan principalmente a la alimentación, pero se debe tomar en cuenta que no únicamente el bono es su único ingreso sino que el 54.58% tienen ingresos adicionales de su cónyuge, así como de otras actividades como la agricultura. Se podría decir que en algunas familias formadas primordialmente por madres solteras y adultos mayores sus ingresos mensuales no superan los cien dólares.

Finalmente el 43.31% de los beneficiarios en su mayoría mujeres se dedican a tejer en sus tiempos libres, pero únicamente para uso del hogar más no para la venta y el 32.75% se dedica a hilar esto también solo para uso de la familia; además se puede acotar que el 66.55% de las personas han pensado en emprender en un negocio propio, ya que así mejorarían su calidad de vida e incrementarían sus ingresos económicos en el hogar. El 70.42% de estos beneficiarios invertirían su dinero principalmente en el Faenamiento y Comercialización de los animales que crían entre ellos están: cuyes, pollo, cerdos, para lo cual estaría dispuesto a unirse con otras personas para emprender en este negocio.

Lo que concierne al estudio de factibilidad: la población objeto de estudio fueron las 642 familias de la cabecera cantonal sector urbano del cantón Saraguro de la provincia de Loja, con las encuestas realizadas se pudo determinar la demanda y la oferta del cerdo y sus

derivados, obteniendo así lo siguiente: la demanda es de 179.204 libras y la oferta es de 85.904 libras teniendo una demanda insatisfecha 93.300 libras.

Se conformará una empresa anónima, denominada El Rancherito S.A., en cuanto al plan de Marketing: el producto en este caso el cerdo será higiénicamente faenado, los derivados serán presentados en fundas de plástico de 1, 2, 3 y 4 libras además contará con una etiqueta, el precio por libra de cada derivado se obtuvo de acuerdo a los precios del mercado actual y a un margen de utilidad que se fijó en la empresa. La distribución de producto se lo hará productor-consumidor eliminando así a los intermediarios. La empresa ofrecerá promociones cada fin de mes haciendo un descuento del 10% en compras mayores a 4 libras a las 10 primeras personas, así mismo la publicidad se la realizará por la radio de mayor sintonía de la localidad en este caso Radio Frontera Sur, transmitiéndose dos cuñas diarias por tres días a la semana (lunes, jueves y sábado)

Con respecto al estudio técnico: La planta estará ubicada en la Parroquia Urdaneta en las calles Luis Urdaneta y Zenibio Salinas frente a la panamericana vía Cuenca, la capacidad utilizada es 25% de la instalada, es decir, 72.800 libras de carne de cerdo, en cuanto a la ingeniería del proyecto el proceso para la producción de 200 libras de cerdo es una hora con treinta y siete minutos. Los requerimientos para la puesta en marcha del proyecto en activos fijos es de 6.788,02 dólares, activos diferidos es de 1.323,20 dólares y activos circulantes 11.486,49 dólares (un mes de trabajo).

El proyecto genera siete puestos de trabajo los mismos que se desempeñaran de: gerente, contador, asesor jurídico, secretaria, supervisor veterinario, faenador y vendedor.

Así mismo el capital total requerido es de 19.597.71 dólares los mismos que serán financiados con capital propio.

En el estudio económico se determinó el costo unitario para el primer año de cada derivado de cerdo teniendo así: carne pura \$1.97, carne con hueso \$1.74, lomo \$2.43, chuleta \$2.58, costilla \$1.79, carne molida \$2.24, cuero \$1.99, jamón \$1.68, vísceras \$0.58 y patas \$1.03. El total de costos para el primer año es 135.866,97 dólares y el precio de venta de los derivados serán: carne pura \$2.50, carne con hueso \$2.00, lomo \$2.80, chuleta \$2.60, costilla \$2.20, carne molida \$2.30, cuero \$2.20, jamón \$2.00, vísceras \$0.70 y patas \$ 1.25.

El total de ingresos para el primer año es de 158.740,40 dólares. El punto de equilibrio para el primer año en cuanto a la capacidad instalada es de 52.90% y en función de la ventas es de 83.977,00 dólares.

Al evaluar financieramente el proyecto se tomó en consideración los diferentes indicadores económicos, obteniendo los siguientes resultados: Valor Actual Neto (VAN) positivo de 161.413,97 dólares, Tasa Interna de Retorno (TIR) 165.21%, Relación Beneficio-Costo (RB/C) 1,15 dólares, Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 11 meses y 6 días y Análisis de Sensibilidad con el 5% en la disminución de ingresos con una sensibilidad de 0.92, Análisis de Sensibilidad con el 5% de incremento en los costos con una Sensibilidad de 0.77. Resultados de sensibilidad que son menor a 1, por lo tanto el proyecto no es sensible a las variaciones de ingresos y egresos.

Así mismo se recomienda que la presente idea de negocio se tome en cuenta, favoreciendo de esta manera los beneficiarios del bono de desarrollo humano ya que tendrán una ayuda adicional o sus ingresos y a la vez se mejorará su calidad de vida.

Además que las autoridades locales y del cantón se preocupen más por conocer cuál es la realidad que vive cada una de las comunidades en las que habitan los beneficiarios y fomente la creación de pequeños negocios para que haya mayor desarrollo comunitario.

b SUMMARY.

The investors should have the culture of detecting the unsatisfied necessities and business opportunities, hence the problem of the managerial failure, since many of them put their money without a previous study that assures them market and profitability, of there the function that completes the to elaborate and to evaluate an investment project, should also be the duty of the state or the local authorities to worry to make diagnostic to know the reality that each one of the communities lives and of the quality of life that people that inhabit the same ones take.

The problem detected in this investigation is that: " He/she has not been carried out a diagnosis to know in what they invest the money of the voucher of human development and likewise nobody has executed investment" proposals.

The work contains two parts: the first the socioeconomic diagnosis to the beneficiaries of voucher of human development of the parish Urdaneta and the second part is the study of feasibility to create a faenamiento company and commercialization of pig meat the same one that was generated of business ideas that the beneficiaries of the voucher would want to put in a future.

The beneficiaries' 41.55% has an average of five members for home, likewise the one 70.42% hardly bill with primary instruction this due mainly to the poverty, to the easiness or support lack.

At the moment the one 34.15% that benefits of the solidary voucher doesn't have any member that studies little interest since it exists to be overcome or to get ahead, here it is included the biggest adults; while the one 65.85 remaining% of families has from one to four members that study so much in the school, school and a minimum part in the university. The people's beneficiaries 98.59% is housewives, that is to say, most of its time

dedicates it under the care of its children and to the domestic chores besides the upbringing of animals as: guinea pigs, pigs, hens, sheep among other, likewise the one 79.58% has own housing.

The 87.68% corresponds to the families that have a member of its home receiving the voucher; they receive it for reasons of having small children or minors. The 72.54% takes more than three years being welcomed this allowance that was of fifteen dollars in its beginnings and at the present time thirty five dollars, it is necessary to emphasize that 100% of the beneficiaries feels according with the help toasted since it pays certain part of its necessities.

With regard to the money that you/they receive from the Voucher of Human Development the one these people's 53.17% dedicates them mainly to the feeding, but he/she should take into account that the voucher is not only its only entrance but rather the one 54.58% has its spouse's additional revenues, as well as of other activities like the agriculture. One could say that in some families formed primarily by single mothers and bigger adults their monthly revenues they don't overcome the a hundred dollars.

Finally the one the beneficiaries' 43.31% in its majority women is devoted to knit in its free times, but only for use of the home more it doesn't stop the sale and the one 32.75% is devoted to also spin this alone for use of the family; you can also delimit that the one people's 66.55% has thought of undertaking in an own business, since this way they would improve its quality of life and they would increase its economic revenues in the home. The these beneficiaries' 70.42% would invest its money mainly to the upbringing of animals as: guinea pigs, chicken, pigs, cows, for that which would be willing to unite with other people to undertake in this business.

The selection of the business idea was carried out it taking into account to more than the inclination of the beneficiaries for the upbringing of animals, the following aspects:

suppliers, competition, demands, information of processes, available technology and resources. Considering that the most feasible idea to carry out the project is the commercialization of pig meat, since it is a product that you/they frequently consume in the town saragurese.

What concerns to the study of feasibility: the population study object was the 642 families of the head urban cantonal sector of the canton Saraguro of the county of Loja, with the carried out surveys you could determine the demand and the offer of the pig and her derived, obtaining this way the following thing: the demand is of 179.204 pounds and the offer is of 85.904 pounds having an unsatisfied demand 93.300 pounds.

He/she will conform to an anonymous, denominated company The Rancher S.A., as for the plan of Marketing: the product in this case the pig will be hygienically faenado, those derived will be presented in cases of plastic of 1, 2, 3 and 4 liberate it will also have a label, the price for pound of each derived was obtained according to the prices of the current market and to a margin of utility that noticed the company. The product distribution will make it to him producer-consumer eliminating this way the middlemen. The company will offer promotions each month end making a discount of 10% in more purchases to 4 pounds to first 10 people, likewise the publicity will be carried out it for the radio of bigger syntonic of the town in this case Radio South Frontier, being transmitted two daily wedges by three day a week (Monday, Thursday and Saturday)

With regard to the technical study: The plant will be located in the Parish Urdaneta in the streets Luis Urdaneta and Zenibio Salinas in front of the Pan-American one via Cuenca, the used capacity is 25% of the one installed, that is to say 72.800 pounds of pig meat, as for the engineering of the project the process for the production of 200 pounds of pig is one hour with thirty seven minutes. The requirements for the setting in march of the project in active fixed it is of 6.788.02 dollars, differed assets are of 1.323,20 dollars and active circulating 11.486,49 dollars (a month of work).

The project generates eight work positions the same ones that acted of: manager, accountant, advisory juridical, secretary, driver, veterinary supervisor, faenador and salesperson. Likewise the total required capital is of 19.597,71 dollars.

In the economic study the unitary cost was determined for the first year of each derived of pig having this way: pure meat \$1.97, meat with bone \$1.1.74, loin \$2.43, chop \$2.58, rib \$1.79, milled meat \$2.24, leather \$1.99, ham \$1.68, viscera \$0.58 and paws \$1.03. The total of costs for the first year is of 135.866,97 dollars and the selling price of those derived will be: pure meat \$2.50, meat with bone \$2.00, loin \$2.80, chop \$2.60, rib \$2.20, milled meat \$2.30, leather \$2.20, ham \$2.00, viscera \$0.70 and paws \$ 1.25.

The total of revenues for the first year is of 158.740,40 dollars. The balance point for the first year as for the installed capacity is of 52.90% and in function of the sales it is of 83.977,00 dollars.

When evaluating the project financially he/she took in consideration the economic different indicators, obtaining the following results: Net (VAN) positive Current value of 161.414,97 dollars, it Appraises it Interns of Return (TIR) 165.21%, relationship Benefit-cost (RB / C) 1,15 dollars, Period of Recovery of Capital (PRC) is of 11 months and 6 days and Analysis of Sensibility with the one 5% in the decrease of revenues with a sensibility of 0.92, analysis of Sensibility with the one 5% in the costs with a Sensibility of 0.77.

Likewise it is recommended that the present devises of business it is applied, since the carried out studies of feasibility demonstrate that this project is profitable, favoring since this way to the beneficiaries of the voucher human development will have an additional help to their revenues and at the same time he/she will improve its quality of life.

Also that the local authorities and of the canton they worry more to know which it is the reality that each one of the communities lives in those that the beneficiaries inhabit and foment the creation of small businesses so that there is community bigger development.

C. INTRODUCCIÓN

c. INTRODUCCIÓN

Los inversionistas deben tener la cultura de detectar las necesidades insatisfechas y oportunidades de negocio, por ello el problema del fracaso empresarial, ya que muchos de ellos ponen su dinero sin un previo estudio que les asegure mercado y rentabilidad, de ahí la función que cumple el elaborar y evaluar un proyecto de inversión, además debe ser obligación del estado o las autoridades locales preocuparse por hacer diagnósticos para conocer la realidad que vive cada una de las comunidades y de la calidad de vida que llevan las personas que habitan en las mismas.

El problema detectado en esta investigación es que: “No se ha realizado un diagnóstico para saber en qué invierten el dinero del bono de desarrollo humano y así mismo nadie ha ejecutado propuestas de inversión”.

El trabajo contiene el siguiente esquema: en la revisión de literatura se encuentra una síntesis de todos los conceptos que se necesitaron para cumplir nuestros objetivos entre ellos tenemos: el diagnóstico socio-económico, bono solidario, estudio de mercado, estudio técnico, estudio organizacional y legal, estudio económico y evaluación financiera.

Los materiales son los recursos que se utilizaron para el desarrollo del proyecto entre ellos tenemos: recursos humanos, materiales e institucionales; y métodos como: método científico, inductivo y deductivo; y técnicas como la observación y encuesta.

En los resultados, se realizó una encuesta dirigida a los beneficiarios del bono de desarrollo humano de la parroquia Urdaneta para conocer su situación actual, también se hizo otra encuesta a las familias de la zona urbana del cantón Saraguro para conocer si el proyecto va a tener acogida.

Dentro de la discusión de resultados tenemos; el estudio de mercado permitió conocer cuál es la demanda insatisfecha que existe en el cantón Saraguro con respecto al producto que se va a ofrecer en este caso el cerdo, así como el plan de comercialización; el estudio

técnico ayudó a determinar los siguientes aspectos como: la localización que es el lugar donde estará ubicado la empresa, el tamaño óptimo de la planta que está formado por la capacidad instalada y utilizada, la ingeniería del proyecto en la que se detalla cual es el proceso de faenamiento del cerdo, la distribución de la planta y los requerimientos necesarios para su puesta en marcha.

En el estudio organizacional y legal se detalló todo lo concerniente al tipo de compañía, así mismo todos los requisitos necesarios para su constitución y funcionamiento. La estructura organizativa está dada por los organigramas estructural, funcional y posicional además de manuales de funciones donde se detallan cada una de las actividades que cada uno de los cargos debe desempeñar.

En el estudio económico se da a conocer la inversión, el financiamiento, el presupuesto de costos donde se colocan todos los rubros que son necesarios para la producción, el costo unitario, posteriormente se obtuvo el presupuesto de ingresos. Se elaboró los estados financieros, de ellos, el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja.

La evaluación financiera consta de los siguientes indicadores como: el VAN, la TIR, el periodo de recuperación de capital, relación beneficio costo y el análisis de sensibilidad.

Luego están las conclusiones y recomendaciones respectivas sobre todo lo concerniente a la investigación. Finalmente consta la bibliografía que fueron las fuentes de donde se extrajo la información necesaria para el desarrollo de la investigación y los anexos donde se encuentran los distintos documentos de apoyo utilizados en el proyecto.

d. REVISIÓN

DE LITERATURA

d. REVISIÓN DE LITERATURA

d.1. DIAGNÓSTICO SOCIOECONÓMICO¹.

d.1.1. Concepto

Es una herramienta que permite conocer la situación actual en que se encuentra un territorio.

d.1.2. Objetivo

Su principal objetivo es evaluar los costes y los beneficios que una acción va a generar para la sociedad. El diagnóstico normalmente intenta incluir también los efectos que son reflejados de forma indirecta o incompleta por las transacciones del mercado. Además se puede utilizar para entender mejor cómo se distribuyen los diferentes costes y beneficios entre las diversas partes afectadas de la sociedad, y si es recomendable desde un punto de vista social poner en marcha una determinada acción.

d.1.3. Importancia.

Se trata de una herramienta que permite conocer la situación actual, social, económica y ambiental, en que se encuentra un territorio con el objetivo de determinar su posicionamiento respecto a otros territorios, detectar las fortalezas y debilidades que lo caracteriza y, de este modo, poder planificar actuaciones de cara a su desarrollo futuro.

d.1.4. Fuentes para realizar un diagnóstico socioeconómico.

Para ello se utiliza una serie de fuentes estadísticas, bibliográficas y técnicas de diversa procedencia (DAFO, sistema de indicadores, etc.), que se deben compatibilizar con la realización en un trabajo de campo que permita identificar las necesidades de los diferentes actores que intervienen en el proceso de desarrollo local.

¹Guidance.echa.europa.eu/socio_economic_es.htm

En definitiva, debemos indicar que su finalidad es conocer, entre otras, las dinámicas demográficas, las características de los sectores y actividades económicas, la situación del mercado de trabajo, los equipamientos socioculturales existentes, los atractivos y potencialidades del territorio, su situación medioambiental, así como los recursos y organismos existentes para el fomento del desarrollo local (organismos de promoción, asociaciones empresariales, etc.).

d.2. BONO DE DESARROLLO HUMANO².

d.2.1. Definición.

Es un beneficio monetario mensual de USD 35 que está condicionado al cumplimiento de requisitos establecidos por el Programa de Protección Social, y que lo reciben los representantes de los núcleos familiares (madres) que se encuentran bajo la línea de pobreza establecida por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social de acuerdo a los resultados obtenidos del Registro Social.

d.2.2. Objetivos.

Ampliar el capital humano y evitar la persistencia de la pobreza mediante la entrega de compensaciones monetarias directas a las familias que se encuentran bajo la línea de pobreza establecida por el Ministerio de Coordinación de Desarrollo Social de acuerdo a los resultados obtenidos del Registro Social, a fin de:

- 1.** Garantizar a los núcleos familiares un nivel mínimo de consumo.
- 2.** Incorporar corresponsabilidades específicas orientadas a la inversión en educación y salud lo que permitirá:
 - Contribuir con la disminución de los niveles de desnutrición crónica y de enfermedades prevenibles para niñas y niños menores de 5 años de edad;
 - Promover la reinserción escolar, y asegurar la asistencia continua a clases a niñas, niños y adolescentes de entre 5 y 18 años de edad.

²www.pps.gov.ec/PPS/PPS/BDH/.../BaseLegal.aspx -

3. Proteger a los adultos mayores y personas con discapacidad.

d.2.3. Requisitos para acceder a esta ayuda³.

1. El Bono de Desarrollo Humano está considerado como un beneficio familiar por lo que sólo podrá acceder al mismo una sola persona dentro del mismo núcleo.
2. El Bono de Desarrollo Humano pone en funcionamiento su ampliación de cobertura llamada Pensión asistencial para Adultos Mayores y personas con discapacidad, la cual establece una Red Asistencial y la transferencia de un bono que es de carácter individual sin importar el número de beneficiarios por núcleo familiar.
3. Podrán acceder al Bono de Desarrollo Humano aquellas personas declaradas jefes o representantes de hogar, con predilección madres de familia, que hayan sido previamente encuestadas por SELBEN y calificadas dentro de los Quintiles 1 y 2.
4. Para aquellos beneficiarios de la Pensión Asistencial la focalización se centra en el 40% más pobre de la población de Adultos mayores del país y bajo la regulación de Quintiles 1y 2 según calificación SelBen para el segmento de población con discapacidad, ambos grupos deben estar encuestados por SelBen, en el caso de las personas Discapacitadas deben poseer carné del CONADIS acreditando el 70% o más de discapacidad y quedan exentos del beneficio todos aquellos beneficiarios que posean otra cobertura ya sea del IESS, ISSFA o ISSPOL, quedando excluidos de esta condición los beneficiarios del Seguro Campesino.

Una vez que los beneficiarios cumplan los requisitos requeridos de calificación, deberán presentar:

PERSONAS MAYORES DE 65 AÑOS (3ra. EDAD):

- Copia de Cédula de Identidad.

PERSONAS DISCAPACITADAS:

- Copia de Cédula de Identidad.

³ tramitesecuador.com/...mies/bono-de-desarrollo-humano/ -

- Copia del carné del CONADIS.

FAMILIAS CON HIJOS MENORES DE 16 AÑOS:

- Copia de Cédula de Identidad de la madre de familia, y en caso de tenerlo de su cónyuge.
- Copia de la partida de nacimiento de todos los hijos menores de 16 años.
- Si hay niños mayores de 6 años, copia de la libreta de calificaciones o certificado de matrícula de los niños entre 6 o 16 años.
- Si hay niños menores de 6 años, copia del carné de vacunación de todos los niños menores de 6 años.
- Si tiene una persona de tercera edad en el hogar, copia de Cédula de Identidad de la persona mayor de 65 años.
- Si tiene una persona discapacitada en el hogar, copia de Cédula de Identidad o partida de nacimiento y copia del carné del CONADIS.
- En el caso de que la madre no pertenezca al grupo familiar, Cédula de Identidad de la persona que se encuentra a cargo de los menores de edad.

FAMILIAS CON HIJOS MAYORES A 16 AÑOS O SIN HIJOS:

Copia de Cédula de Identidad de la madre de familia, y en caso de tenerlo de su cónyuge.

- Si tiene una persona de tercera edad en el hogar, copia de Cédula de Identidad de la persona mayor de 65 años.
- Si tiene una persona discapacitada en el hogar, copia de Cédula de Identidad o partida de nacimiento y copia del carné del CONADIS.

d.3. PROYECTO DE INVERSIÓN.

d.3.1. Concepto⁴.

Es un conjunto de información que permite tomar decisiones para la asignación de recursos: humanos, materiales y económicos, a una determinada actividad productiva que

⁴ PASACA MORA, Manuel Enrique (2004), Formulación y Evaluación de Proyectos, pag.17-27

asegure una rentabilidad mayor, que la tasa de interés de oportunidad, el costo de oportunidad de inversión o el costo del capital.

El proyecto debe estar limitado en cuatro aspectos:

- ✓ Los objetivos.
- ✓ Ubicación en el espacio.
- ✓ Ubicación en el tiempo.
- ✓ Los grupos beneficiarios.

d.3.2. Ciclo del proyecto.

Un proyecto involucra la realización de un conjunto de actividades que se inician con la definición y delimitación para luego de su evaluación aprobar el proyecto que será ejecutado posteriormente.

El ciclo del proyecto contempla tres etapas:

d.3.2.1. Preinversión.

Consiste en un proceso de retroalimentación de formulación y evaluación en el cual se diseña, se evalúa, ajusta, rediseña, etc. La etapa tiene por objetivo definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje del proyecto destacando la necesidad de insumos, estimación de costos, necesidad de entrenamiento etc.

La etapa de preinversión se compone de cuatro fases que son:

- Identificación de la idea.
- Perfil.
- Prefactibilidad.
- Factibilidad.

d.3.2.2. Etapa de inversión.

Tomar la decisión de invertir significa haber estudiado la posibilidad de aceptar o reemplazar una alternativa por otra. Esta etapa toma en cuenta tres aspectos importantes:

- **Proyectos de Ingeniería.-** Se programan las actividades específicas a realizarse tomando en como base los resultados de los estudios anteriores.
- **Negociación de Financiamiento.-** Determina los requerimientos financieros del proyecto.
- **Implementación.-** Consiste en llevar a la práctica lo que teóricamente se concibió en el proyecto.

d.3.2.3. Etapa de operación.

En esta etapa se producen los beneficios específicos que fueron estimados durante la preinversión. Se toma en cuenta los siguientes aspectos:

- **Seguimiento y control.-** Se adopta medidas correctivas oportunas que minimicen los efectos que resulten en atrasos o costos incrementales por los problemas que se presenten.
- **Evaluación ex - post.-** Se lo realiza luego de que el proyecto finaliza con el propósito de determinar la validez de las actividades que fueron desarrolladas de acuerdo con los objetivos planteados.
- **Evaluación post – posterior.-** Esta evaluación permitirá que en el futuro los posibles proyectos relacionados cuenten con una fuente de información que clarifique la visión sobre el ambiente en el que se desenvolverá la nueva unidad productiva.

d.3.3. Contenido de un proyecto.

Un proyecto contiene los siguientes aspectos:

d.3.3.1. Estudio de Mercado⁵.

El estudio de mercado es más que el análisis y determinación de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden preverse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizaran como estrategia comercial.

Así mismo tiene como finalidad determinar si existe o no una demanda que justifique, bajo ciertas condiciones, la puesta en marcha de un programa de producción de ciertos bienes o servicios en un espacio de tiempo. Dentro del estudio de mercado tenemos lo siguiente:

- **El Consumidor**

El análisis del consumidor tiene por objeto caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, entre otros, de manera tal de obtener un perfil sobre el cual puede basarse la estrategia comercial.

- **La Demanda.**

La demanda es la cuantificación de la necesidad real o psicológica de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad. También se puede decir que es la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o a usar a un precio determinado.

- **La Oferta**

La oferta es la cantidad de un producto que por fabricación nacional e importación llega al mercado, de acuerdo con los precios vigentes. En los proyectos de inversión se tiene que indicar con quien se va a competir, cuál es la capacidad de producción, a qué precio venden, en base a qué compiten (condiciones de pago, calidad, precios, otros).

⁵BACA URBINA, Gabriel. (2001). Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 4ta Edición

- **El Producto**

Para poder llevar a cabo el estudio del producto en un proyecto de inversión se tienen que llevar a cabo los siguientes pasos:

Identificación del producto: Se realiza mediante una descripción exacta de las características de los bienes y servicios, indicando nombres de los mismos y los fines a los que se destinan

Especificaciones técnicas: Las especificaciones que se tienen que tomar en cuenta son las que se indican en las Normas de Calidad, que regulan las características y calidad del producto, además de especificar toda la información requerida para su presentación.

Durabilidad: Se hace referencia a la vida útil del producto, es decir periodo de vida. (Indicar si es perecedero, no perecedero).

Productos sustitutivos o similares: Estos son los productos que existen en el mercado, que satisfacen las mismas necesidades que se consideran en el proyecto.

Productos complementarios: Son aquellos que se deben considerar en el proyecto, para satisfacer los requerimientos del cliente

Precio del Producto: Se tiene que especificar los precios de los productos a ofertar y realizar un cuadro comparativo con los precios de la competencia, lo cual lograría una visión general del comportamiento del producto en el mercado.

- **Comercialización**

Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, existiendo canales de comercialización que utilizará la empresa, para vender el producto y los mecanismos de promoción a utilizar. Así mismo deben existir políticas de comercialización que guiaran las negociaciones.

d.3.3.2. Estudio Técnico⁶.

Es un estudio que tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso de producción, considera los datos proporcionados por el estudio de

⁶Monografias.com

mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos.

En el estudio técnico se define:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

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

d.3.3.3. Estudio Organizacional⁷.

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

- Qué régimen fiscal es el más conveniente.
- Qué pasos se necesitan para dar de alta el proyecto.

En este estudio se tomará en cuenta lo siguiente:

a) Base Legal.- Donde constara el acta constitutiva, la razón social o denominación, domicilio, objeto de la sociedad, capital social y duración de la sociedad

b) Organización.- Se encuentra definido de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a la administración.

c) Manual de Funciones.- Debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos:

- Relación de dependencia.
- Dependencia jerárquica.
- Naturaleza del trabajo.
- Tareas principales.
- Tareas secundarias.

⁷PASACA MORA, Manuel Enrique(2004),Formulación y Evaluación de Proyectos, pág. 58-59-63

- Responsabilidades.
- Requerimiento para el puesto.

d.3.3.4. Estudio Económico⁸.

El estudio económico trata, de determinar cuál será la cantidad de recursos económicos que son necesarios para que el proyecto se realice, es decir, cuánto dinero se necesita para que la planta opere.

d.3.3.4.1. Inversión⁹.

Es el monto de capital que se le asigna a un proyecto, con la esperanza de que este pueda producir un bien o servicio útil al ser humano o a la sociedad en general. Para este caso las inversiones buscan un rendimiento monetario atractivo, es decir una ganancia en dinero, pero existen otras inversiones que solo buscan el beneficio social.

La inversión inicial, comprende la adquisición de todos los activos fijos y activos diferidos o intangibles (luz, agua, teléfono, Internet, etc.), que son necesarios para que la empresa inicie sus operaciones, con la excepción del capital de trabajo.

d.3.3.4.2. Financiamiento.

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscarlas fuentes de financiamiento para ello se tiene dos fuentes:

1. Fuente interna: constituida por el aporte de los socios.
2. Fuente externa: constituida normalmente por las entidades financieras estatales y privadas.

a) Determinación de los costos.

El costo es la suma de obligaciones en que se incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro.

Para los proyectos de inversión los costos están divididos en:

- Los costos de producción están formados por los elementos que continuación se enuncian.

⁸www.ii.iteso.mx/.../EstudioEconomico.htm

⁹ PASACA MORA, Manuel Enrique (2004), Formulación y Evaluación de Proyectos, pág. 64 y 69

1. Materias primas
 2. Mano de obra directa.
 3. Mano de obra indirecta.
 4. Materiales indirectos.
 5. Costo de insumos.
 6. Costo de mantenimiento.
 7. Cargos por depreciación y amortización.
- Los costos de administración, son los provenientes de la actividad administrativa dentro de la empresa; todos los gastos que no pertenezcan directamente a producción o a ventas en una empresa se deben de cargar a los costos de administración y costos generales.
 - Los costos de ventas, son los costos se llevan a cargo en el área de la empresa que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor.
 - El costo financiero, son los intereses que deben de pagarse por concepto de préstamos de capital.

b) Depreciaciones y amortizaciones¹⁰.

Depreciación es el valor que pierden los bienes con el paso del tiempo y solo se aplica a los activos fijos. El motivo de hacer los cargos de depreciación y amortización es recuperar la inversión por vía fiscal, evitando así que la empresa se descapitalice. Al ser cargado un costo sin hacer desembolso se aumentan los costos totales ocasionando pagar menos impuestos y tener mayor dinero en efectivo disponible.

Depreciación anual= Valor del activo - Valor residual / Vida útil del activo

c) Establecimiento de precios.

Se debe considerar siempre como base el costo total de la producción sobre el cual se adicionara un margen de utilidad.

- a) Método rígido.

¹⁰PASACA MORA, Manuel Enrique (2004), Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión, pag.72-73

También denominado método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario y luego agregar un margen de utilidad determinado.

$$PVP=CT + MU$$

b) Método flexible.

Toma en cuenta una serie de elementos determinados del mercado, tales como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de precios.

d) 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.

e) Determinación del punto de equilibrio.

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por lo tanto no existe ni utilidad ni pérdidas.

El punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

- **En función de las ventas.**

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

De donde:

PE= punto de equilibrio.

CFT= costo fijo total.

1= constante matemática.

CVT= costo variable total.

VT= ventas totales.

- **En función de la capacidad instalada.**

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

- **En función de la producción.**

$$PE = \frac{CFT}{PV_u - Cv_u}$$

d.3.3.4. Evaluación Financiera¹¹.

Consiste en una serie de cálculos para medir la eficacia, eficiencia, economía, objetividad e impacto del proyecto, sobre la base del planteamiento de objetivos claros y definidos.

Esta evaluación tiene la función de medir tres aspectos fundamentales que son:

- Estructurar el plan de financiamiento
- Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión en el proyecto
- Brindar la información base para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto

Esta evaluación se fundamenta sobre los siguientes factores de corrección:

Flujo de Caja: Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. La proyección de flujo de caja es la base fundamental para la evaluación del proyecto.

Valor Actual Neto (VAN):

Representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad. La fórmula para calcular la VAN es:

$$VAN = \sum VAN_{1 \text{ a } n} - INVERSIÓN$$

Los criterios de decisión basados en el VAN son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionistas.

Tasa Interna de Retorno:

Constituye la tasa de interés a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

La fórmula para calcular la TIR es:

¹¹PASACA MORA, Manuel Enrique (2004), Formulación y Evaluación de Proyectos, pág., 86-101

$$TIR = Tm + DT \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

En donde:

- TIR: Tasa interna de retorno
- Tm: Tasa menor de descuento para actualización
- DT: Diferencia de tasas para descuento para actualización
- VAN Tm: Valor actual a la tasa menor
- VAN TM: Valor actual a la tasa mayor

Los criterios de decisión son:

- ✓ Si la TIR es > que el costo de oportunidad se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es = que el costo de oportunidad la inversión es a criterio del inversionista.
- ✓ Si la TIR es < que el costo de oportunidad se rechaza el proyecto.

Análisis de Sensibilidad:

Requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios, teniendo como finalidad medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes. La fórmula es:

$$S = \frac{\% \text{ var iación}}{N.TIR}$$

Los criterios de decisión son:

- Si el coeficiente es > a 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es < a 1 el proyecto es sensible
- Si el coeficiente es = a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Relación Costo Beneficio:

Permite medir el rendimiento que se obtiene de cantidad monetaria invertida.

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Costos actualizados}} \right) - 1$$

Criterios de decisión:

- Si la relación ingresos/egresos es = a 1 el proyecto no es indiferente.

- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

Periodo de Recuperación

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

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

e. MATERIALES Y MÉTODOS

e. MATERIALES Y MÉTODOS

e.1 MATERIALES.

e.1.1. Recursos Materiales.

DESCRIPCIÓN	PRECIO TOTAL
Hojas de papel bond	27.00
Impresiones	600.00
Material de Oficina	150.00
Copias	250.00
Material bibliográfico	200.00
Flash memory	26.00
Equipo de computación	900.00
Transporte	250.00
Alimentación	250.00
Anillados	90.00
Empastado de tesis	150.00
Alquiler de infocus	20.00
SUBTOTAL	2.913,00
Imprevistos 5%	145.65
TOTAL	3.058,65

Elaborado por: Las autoras

*El equipo de computación tiene ya incluida la impresora

Financiamiento: Este trabajo de tesis fue financiado directamente con capital propio, es decir, por las postulantes a Ingenieras Comerciales quienes aportaron un valor de 1.529,32 dólares cada una.

e.1.2. Recursos institucionales.

Las fuentes de información para realizar este proyecto fueron:

- Biblioteca de la Universidad Nacional de Loja, del Área Jurídica, Social y Administrativa.
- Biblioteca Municipal.
- Biblioteca de la Casa de la Cultura.

Así mismo instituciones como:

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

- Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES).
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP)

e.2. MÉTODOS

- **Método Inductivo:** Este método permitió conocer cuáles son los principales problemas, carencias, hechos y potencialidades con que contaba la comunidad, en este caso las personas que son beneficiarias del bono solidario, las mismas que estuvieron representadas por la muestra tomada, y luego fue inducida hacia toda la población de beneficiarios, así mismo se lo utilizó para determinar la factibilidad o no del negocio esto a través de las encuestas aplicadas a los pobladores de la zona urbana del Cantón Saraguro.
- **Método Deductivo:** Este método se lo empleó para basarnos en referentes históricos relacionados principalmente con el tema del proyecto, ya que de esta manera se tuvo un juicio más claro de los contenidos, a la vez nos facilitó deducir la idea para desarrollar el proyecto de inversión, ya que del diagnóstico realizado a los beneficiarios se pudo enlistar múltiples ideas de negocios de las cuales se escogió una de ellas para ser desarrollada.

TÉCNICAS

Así mismo es muy importante señalar las técnicas de investigación que permitieron obtener la información necesaria para el desarrollo del proyecto de tesis, entre las que se tiene:

- **La Observación:** Es la técnica más antigua y más moderna de la investigación. La observación constituyó un valioso instrumento ya que sirvió para conocer de una manera rápida las necesidades, carencias, fortalezas y potencialidades del grupo de personas que son beneficiarias del bono de desarrollo humano quienes serán los favorecidos con el desarrollo de la idea de negocio.

- **Encuesta:** Se aplicó a todos los beneficiarios, con la finalidad de poder recopilar información necesaria que ayudó a saber la realidad social y económica que viven día a día. Así mismo se realizó encuestas a la población de Saraguro quienes serán los demandantes del proyecto de inversión.

La población objeto de estudio fue:

- Para el diagnóstico: los beneficiarios del bono de desarrollo humano de la Parroquia Urdaneta que son 973 personas (Datos obtenidos de la Junta Parroquial de Urdaneta y del MIES año 2010).
- Para la elaboración y evaluación del proyecto de inversión: la población urbana del cantón Saraguro, que son 3.209 personas equivalente a 642 familias, ya que hay un promedio de 5 personas por hogar (INEC censo 2001)

Muestra.- La fórmula para determinar el número de encuestas que se realizó a los beneficiarios de Bono de Desarrollo Humano es la siguiente:

$$n = \frac{N.Z^2.P.Q}{(N-1).E^2 + Z^2.P.Q}$$

De donde: n= tamaño de la muestra
N= población total
E= error experimental
P= probabilidad de éxito
Q= probabilidad de fracaso
Z= nivel de confianza

$$n = \frac{973*(2)^2*0.5*0.5}{(973-1)*(0.05)^2 + (2)^2*0.5*0.5}$$

$$n = \frac{973}{(972)*0.0025 + 1}$$

$$n = \frac{973}{2.43 + 1}$$

$$n = \frac{973}{3.43}$$

$$n = 283.67 = 284 \text{ encuestas}$$

Fórmula para determinar el número de encuestas que se realizó a la población urbana del Cantón Saraguro para el proyecto de inversión (Ver ANEXO # 2):

$$n = \frac{N.Z^2.P.Q}{(N-1).E^2 + Z^2.P.Q}$$

$$n = \frac{642 * (2)^2 * 0.5 * 0.5}{(642 - 1) * (0.05)^2 + (2)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{642}{(641) * 0.0025 + 1}$$

$$n = \frac{642}{1.60 + 1}$$

$$n = \frac{642}{2.60}$$

$$n = 246.90 = 247 \text{ encuestas}$$

Estas encuestas se realizaron en los barrios que integran la urbanidad Saragureense entre ellos están: Barrio Sucre, Barrio Loja, Barrio Azuay, Barrio 31 de Diciembre y Barrio San Francisco aplicando a cada uno un total de 49 encuestas.

PROCEDIMIENTO: A continuación se detallará el proceso que se realizó para el desarrollo de cada uno de los objetivos planteados:

- **Realizar un diagnóstico situacional de las características sociales y económicas de los beneficiarios del bono de desarrollo social.**

Se tomó en cuenta los siguientes factores.

- ✓ Personales: conocimientos, habilidades, intereses
- ✓ Sociales: educación, sus tradiciones, pobreza, delincuencia, situación demográfica.
- ✓ Económicos: actividad a la que se dedican, ingresos familiares, gastos e inversiones.

- **Detectar la idea de negocio o la necesidad de inversión.**

Para realizar este objetivo se tomó en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Elaborar una matriz de selección de ideas.
- ✓ Idea escogida y su respectivo análisis de acuerdo a las 5 fuerzas de Porter.

- **Establecer el estudio de mercado**

Se realizó:

- ✓ Segmentación de mercado.
- ✓ Investigación de mercado.
- ✓ Análisis de la oferta y demanda.
- ✓ Proyección de la demanda.
- ✓ Plan de comercialización.

- **Efectuar un estudio técnico.**

Donde se especificó:

- ✓ Tamaño de producción que tendrá la empresa y localización donde se va a implementar la nueva unidad productiva.
- ✓ Proceso productivo.
- ✓ Distribución del espacio físico.
- ✓ Requerimientos de los recursos necesarios.

- **Realizar un estudio organizacional y legal.**

Permitió obtener lo siguiente:

- ✓ Constitución legal.
- ✓ Estructura de la Organización.
- ✓ Manual de funciones.

- **Elaborar un estudio económico.**

Donde se conoció:

- ✓ Inversión.
- ✓ Financiamiento.
- ✓ Presupuesto de costos.
- ✓ Presupuesto de ingresos.
- ✓ Estados financieros.

- **Evaluar financieramente el proyecto.**

Se conoció:

- ✓ Valor actual neto.
- ✓ Tasa interna de retorno.
- ✓ Análisis de sensibilidad.
- ✓ Relación beneficio-costos.
- ✓ Período de recuperación

- **Socializar la información.**

Se lo realizó de la siguiente manera:

- ✓ Se organizó reuniones donde se dio a conocer el resultado de la investigación, para lo cual se invitará a autoridades de la parroquia y del cantón, y principalmente a los beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano quienes son los favorecidos con este trabajo.
- ✓ Las reuniones se las realizó en la casa comunal de la parroquia.

f. RESULTADOS

f. RESULTADOS

f.1 RESULTADOS ENCUESTAS: TABULACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS BENEFICIARIOS DEL BONO DE DESARROLLO HUMANO.

1. ¿Cuántas personas conforman su familia? Marque el literal que prefiera.

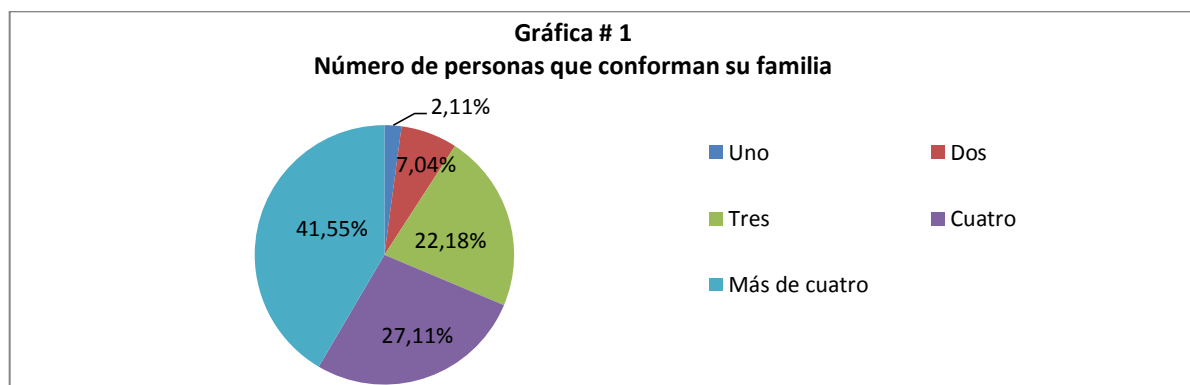
Cuadro # 1
Número de personas que conforman su familia

Variable	X	Frecuencia	x.f	Porcentaje %
Uno	1	6	6	2,11
Dos	2	20	40	7,04
Tres	3	63	189	22,18
Cuatro	4	77	308	27,11
Más de cuatro	5	118	590	41,55
Total		284	1.133	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 1
Número de personas que conforman su familia



$$\bar{X} = \frac{\sum x.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{1.133}{284}$$

$$\bar{X} = 3.98$$

$$\bar{X} = 4$$

INTERPRETACIÓN.

El 41.55% respondió que las personas que conforman su familia son más de cuatro personas por hogar, el 27.11% manifestó que son cuatro personas, el 22.18% contestó que son tres personas, el 7.04% indicó que son dos personas y el 2.11% dijo que vive solo.

Así mismo se puede dar a conocer que existe un promedio de 4 miembros por hogar.

2. ¿Qué nivel de educación posee usted?

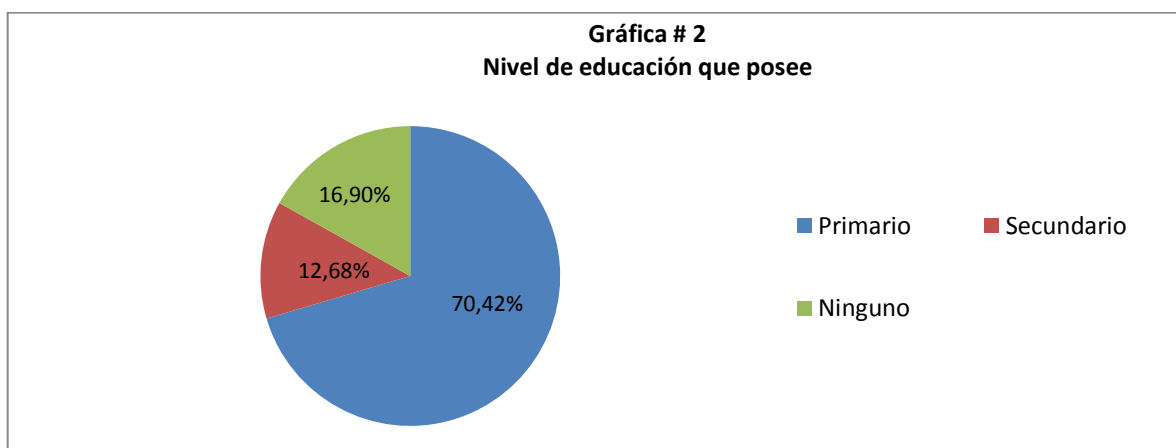
Cuadro # 2
Nivel de educación que posee

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Primario	200	70,42
Secundario	36	12,68
Ninguno	48	16,90
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 2
Nivel de educación que posee



INTERPRETACIÓN.

El 70.42% contestó que el nivel de educación al que llegaron fue primario pero no todas culminaron hasta sexto grado, teniendo así que algunas de estas personas estudiaron hasta el segundo, otras hasta el tercero y cuarto grado; el 16.90% respondió que no tiene ningún nivel de educación y finalmente el 12.68% manifestó que su nivel de educación es secundario; así mismo no todas pudieron llegar hasta el bachillerato, ya que el máximo nivel al que alcanzaron fue quinto curso y un mínimo de estas personas pudo terminar sus estudios secundarios.

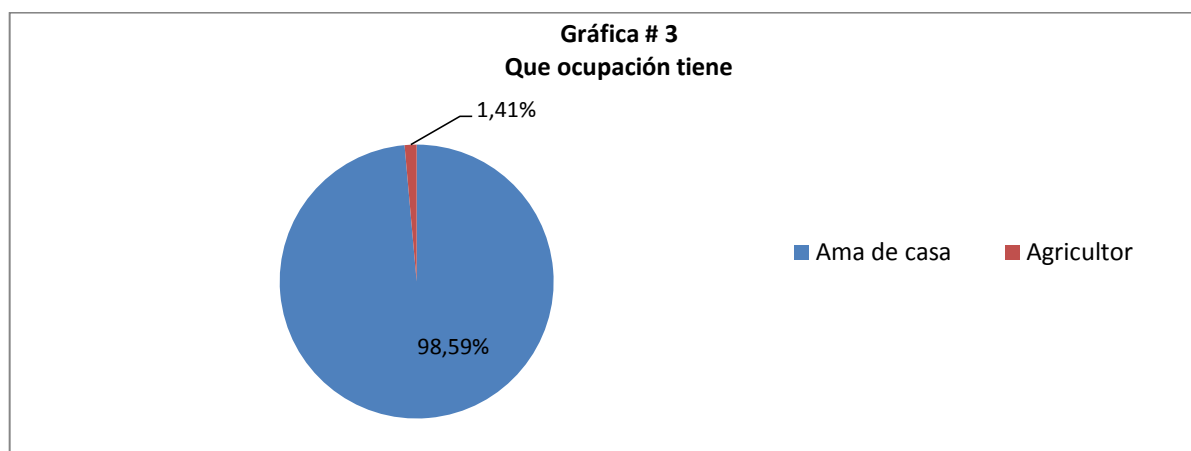
3. ¿Qué ocupación tiene?

Cuadro # 3
Que ocupación tiene

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Ama de casa	280	98,59
Agricultor	4	1,41
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 98.59% contestó que su ocupación es ama de casa, es decir, se dedica al cuidado de sus hijos y a los quehaceres domésticos además a la crianza de animales como: cuyes gallinas, cerdos, ovejas entre otros y el 1.41% respondió que su ocupación es agricultor.

4. ¿La vivienda donde usted vive es?

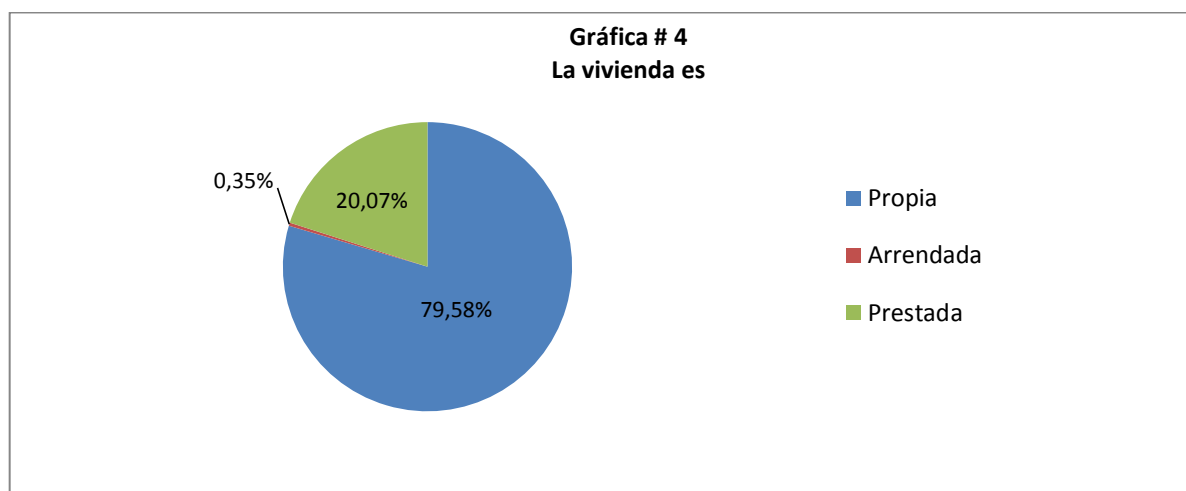
Cuadro # 4
La vivienda es

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Propia	226	79,58
Arrendada	1	0,35
Prestada	57	20,07
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 4
La vivienda es



INTERPRETACIÓN.

El 79.58% respondió que la vivienda donde viven es propia, el 20.07% contestó que la vivienda es prestada y el 0.35% indicó que su casa es arrendada.

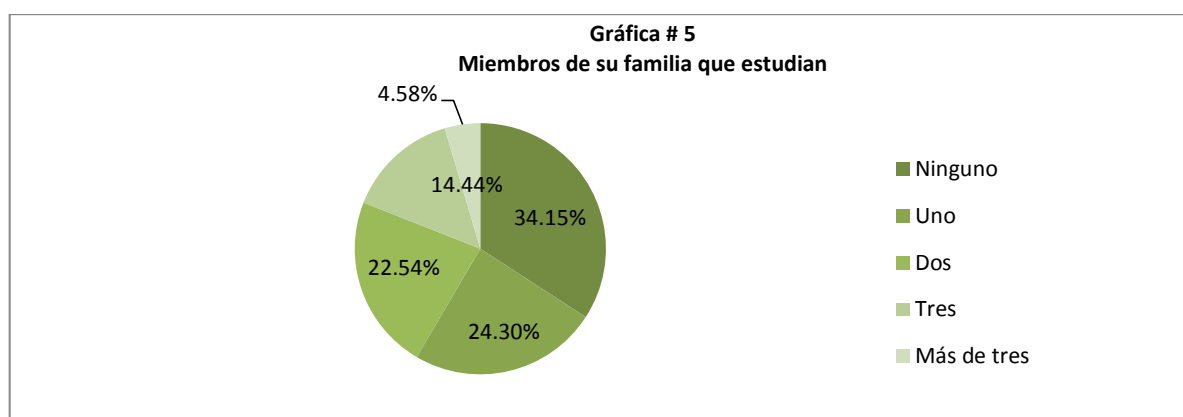
5. ¿Cuántos miembros de su familia estudian y en qué año?

Cuadro # 5
Miembros de su familia que estudian

Variable	X	Frecuencia	x.f	Porcentaje %
Ninguno	1	97	97	34,15
Uno	2	69	138	24,30
Dos	3	64	192	22,54
Tres	4	41	164	14,44
Más de tres	5	13	65	4,58
Total		284	656	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



$$\bar{X} = \frac{\sum x \cdot f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{656}{284}$$

$$\bar{X} = 2.31$$

$$\bar{X} = 2$$

INTERPRETACIÓN.

El 34.15% respondió que ningún miembro de su familia estudia, esta situación es preocupante porque hay jóvenes que no desean estudiar, así como corresponden a esta agrupación las personas adultas que tampoco les interesa estudiar; el 24.30% manifiesta que uno de sus miembros estudia en su mayoría se encuentran en la escuela y una mínima parte en el colegio, el 22.54% indican que dos estudian tanto en la escuela como en el colegio, el 14.44% señalan que tres de sus miembros están estudiando en la escuela, el

colegio y una mínima parte en la universidad y el 4.58% dice que más de tres miembros de su familia estudian en algunos casos en los tres niveles de educación.

Así mismo hay que dar a conocer que existen un promedio de 2 miembros por hogar que estudian.

6. ¿Tiene familia en el exterior?

Si su respuesta es positiva indique si recibe ayuda monetaria de ellos, si es negativa siga con la encuesta desde la pregunta 10.

Cuadro # 6
Tiene familia en el exterior

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	14	4,93
NO	270	95,07
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 95.07% indican que no tiene familiares en el exterior y el 4.93% señalan que si tiene familiares en otros países como: España y Estados Unidos, los mismos expresaron que si reciben dinero de ellos y lo hacen cada tres meses, este dinero es invertido en el hogar, salud y vestimenta.

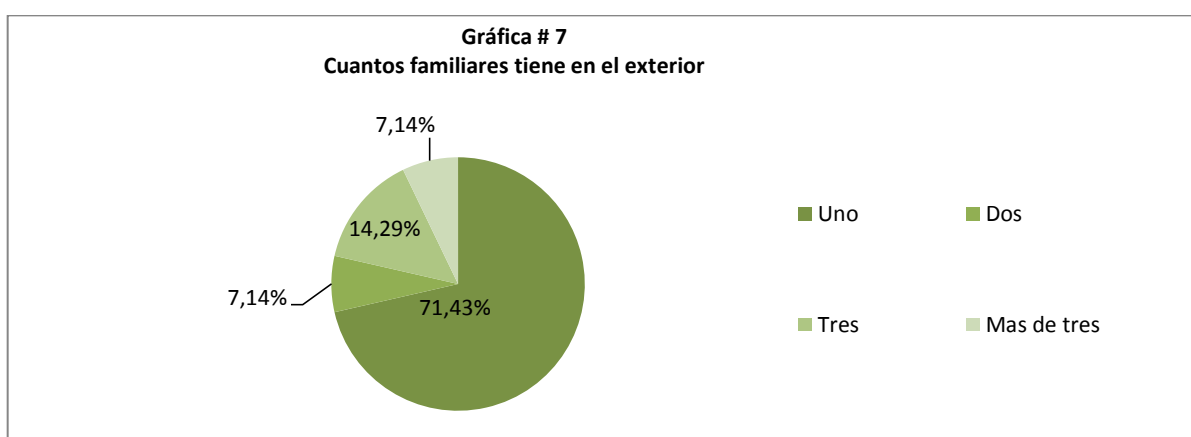
7. ¿Cuántos familiares tiene en el exterior?

Cuadro # 7
Cuantos familiares tiene en el exterior

Variable	x	Frecuencia	x.f	Porcentaje %
Uno	1	10	10	71,43
Dos	2	1	2	7,14
Tres	3	2	6	14,29
Más de tres	4	1	4	7,14
Total		14	22	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



$$\bar{X} = \frac{\sum x.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{22}{14}$$

$$\bar{X} = 1.57$$

$$\bar{X} = 2$$

INTERPRETACIÓN.

El 71.43% respondió que tienen un familiar en el exterior, el 14.29% contestó que tiene tres parientes en otro país, el 7.14% manifestó que tiene dos y el 7.14% indicó que tiene más de tres familiares fuera del país.

Por otro lado hay que dar a conocer que hay un promedio de 2 personas por familia en el exterior, en países como España y Estados Unidos.

8. ¿Cuál de sus familiares se encuentra en el exterior? Marque una opción.

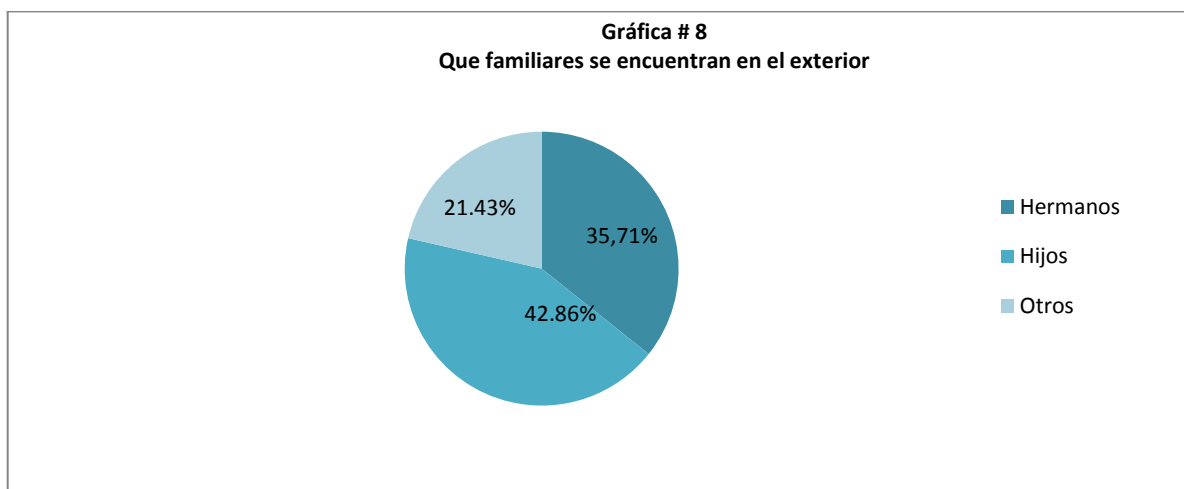
Cuadro # 8
Que familiares se encuentran en el exterior

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Hermanos	5	35,71
Hijos	6	42,86
Otros	3	21,43
Total	14	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 8
Que familiares se encuentran en el exterior



INTERPRETACIÓN.

El 42.86% respondió que los familiares que se encuentran en el exterior son los hijos, el 35.71% manifestó que son los hermanos y el 21.43% indicaron que son otros familiares como: primos, cuñados y sobrinos.

9. ¿Hace cuánto tiempo se encuentran fuera del país?

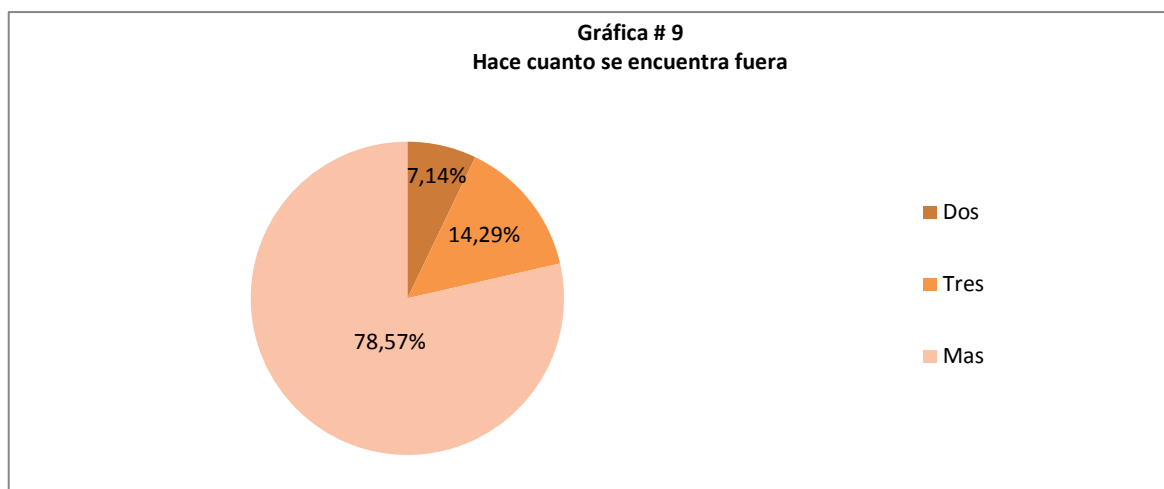
Cuadro # 9
Hace cuanto se encuentran fuera

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Dos	1	7,14
Tres	2	14,29
Más de tres	11	78,57
Total	14	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 9
Hace cuanto se encuentra fuera



INTERPRETACIÓN.

El 78.57% manifestaron que tienen familiares fuera del país hace más de tres años inclusive señalan que están 10 años fuera, el 14.29% indicó que hace tres años salieron fuera y el 7.14% respondió que hace dos años dejaron el suelo ecuatoriano.

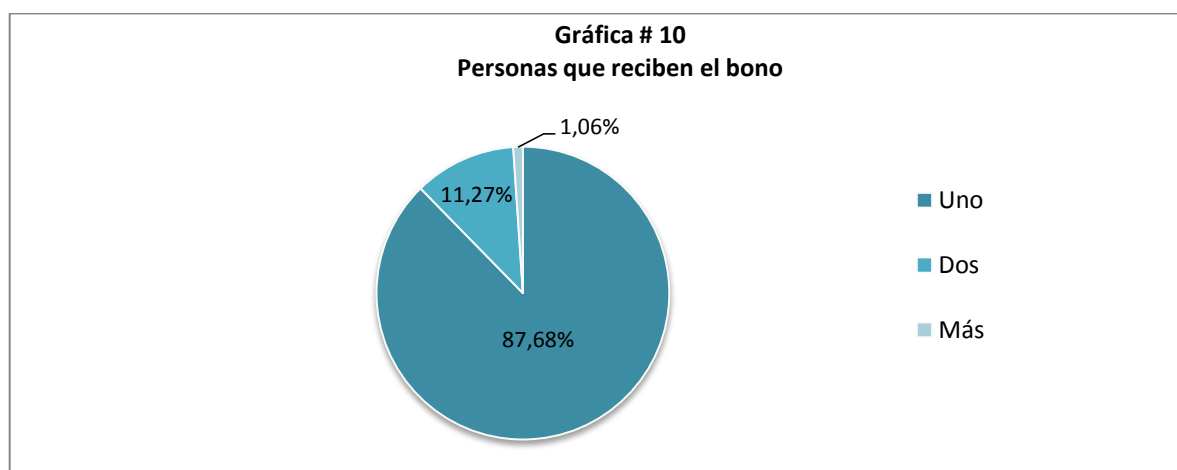
10. ¿Cuántas personas de su familia reciben el bono?

Cuadro # 10
Personas que reciben el bono

Variable	x	Frecuencia	x.f	Porcentaje %
Uno	1	249	249	87,68
Dos	2	32	64	11,27
Más de dos	3	3	3	1,06
Total		284	316	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



$$\bar{X} = \frac{\sum x.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{316}{284}$$

$$\bar{X} = 1.11$$

$$\bar{X} = 1$$

INTERPRETACIÓN.

El 87.68% respondió que una sola persona de su familia recibe el bono, el 11.27% indicó que son dos personas y el 1.06% señaló que son más de dos llegando hasta 3 miembros tratándose de abuelos e hija.

También cabe indicar que existe un promedio de una persona por hogar que recibe el Bono de Desarrollo Humano.

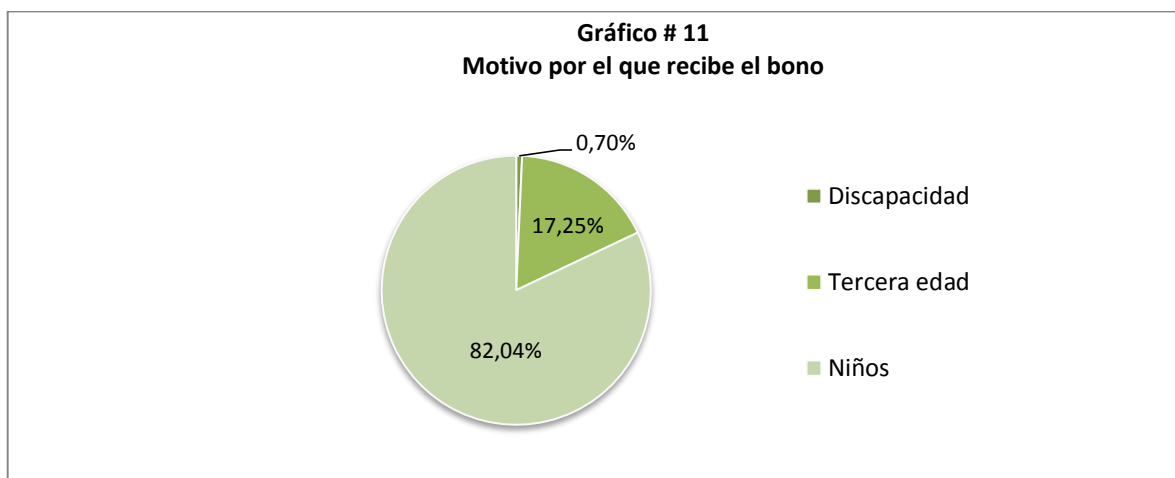
11. ¿Por qué motivo recibe el bono? Marque una opción.

Cuadro # 11
Motivo por el que recibe el bono

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Discapacidad	2	0,70
Tercera edad	49	17,25
Niños	233	82,04
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 82.04% supo decir que recibe el bono porque tienen niños pequeños o menores de edad, el 17.25% respondió que se acoge a esta bonificación por ser de la tercera además cada tres meses reciben una canasta con víveres y el 0.70% manifestó que por discapacidad.

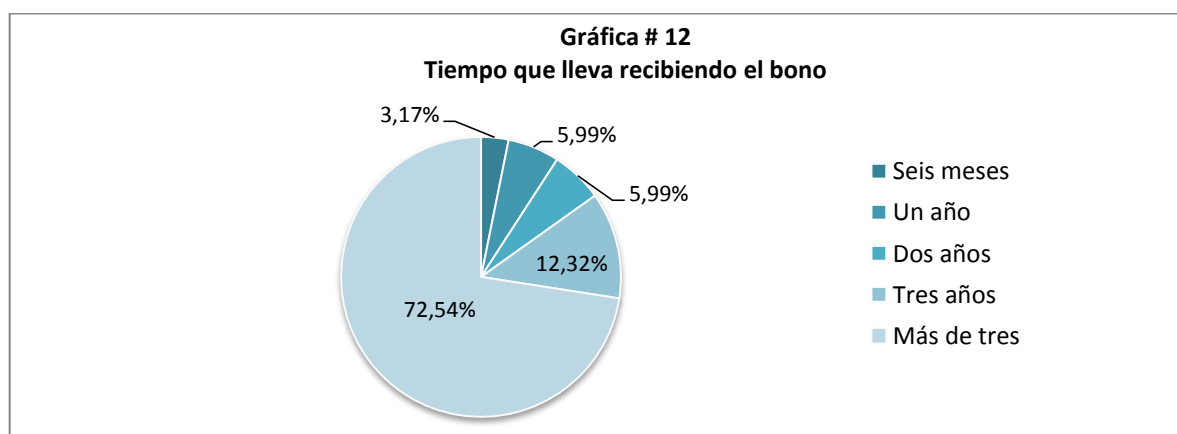
12. ¿Qué tiempo lleva recibiendo esta bonificación?

Cuadro # 12
Tiempo que lleva recibiendo el bono

Variable	x	Frecuencia	x.f	Porcentaje %
Seis meses	0,5	9	4.5	3,17
Un año	1	17	17	5,99
Dos años	2	17	34	5,99
Tres años	3	35	105	12,32
Más de tres	4	206	824	72,54
Total		284	984.5	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



$$\bar{X} = \frac{\sum x.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{984.5}{284}$$

$$\bar{X} = 3.46$$

$$\bar{X} = 3$$

INTERPRETACIÓN.

El 72.54% respondió que son más de tres años los que lleva recibiendo el bono, el 12.32% indican que reciben el bono tres años, el 5.99% señaló que son dos años, el 5.99% dijo que un año y el 3.17% contestó que son seis meses que lleva recibiendo el bono.

Así mismo hay que indicar que el promedio de años que estas personas llevan recibiendo esta bonificación es de 3 años.

13. ¿Usted se siente conforme con esta ayuda que le brinda el gobierno?

Si su respuesta es no, indique su razón

Cuadro # 13
Se siente conforme con esta ayuda

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	284	100,00
NO	0	0,00
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 13
Se siente conforme con esta ayuda



INTERPRETACIÓN.

El 100% se siente conforme con la ayuda que le da el gobierno, ya que con esta bonificación solventan cierta parte de sus necesidades.

14. ¿A cuál de estas actividades destina el dinero que recibe del Bono de Desarrollo Humano? Indique

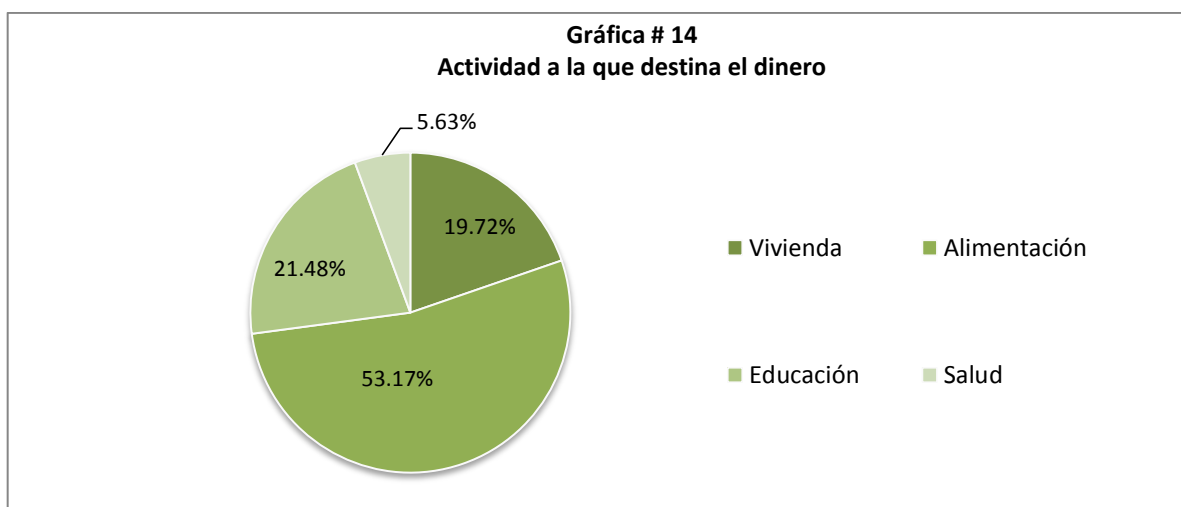
Cuadro # 14
Actividad a la que destina el dinero

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Vivienda	56	19,72
Alimentación	151	53,17
Educación	61	21,48
Salud	16	5,63
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 14
Actividad a la que destina el dinero



INTERPRETACIÓN.

El 53.17% respondió que la actividad a la que destina el dinero del bono de desarrollo humano es a la alimentación, el 21.48% indicó que lo destina a la educación, el 19.72% contestó que solventa los gastos de la vivienda y el 5.63% señaló que lo usa para la salud.

15. Además de recibir este bono ¿Qué ingresos adicionales tiene?

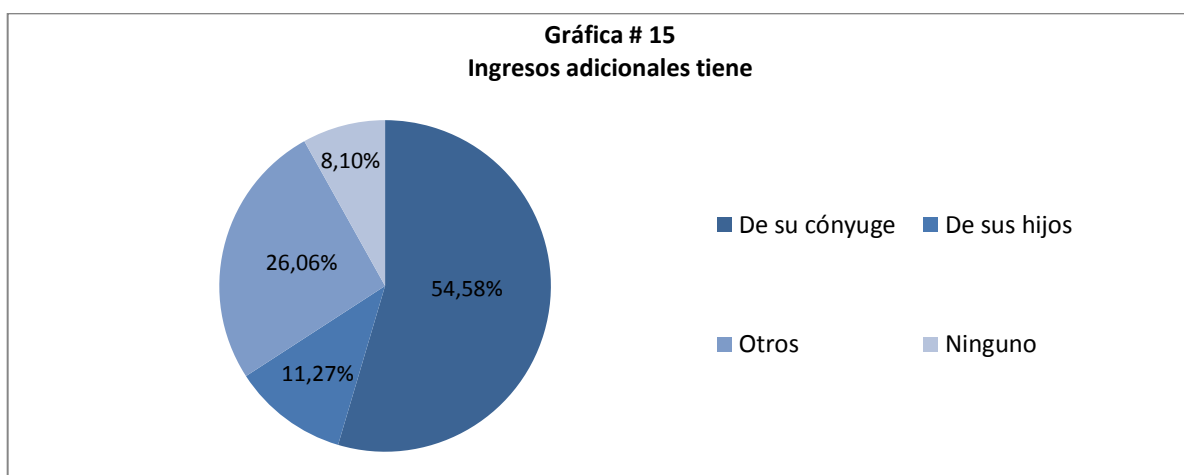
Cuadro # 15
Que ingresos adicionales tiene

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
De su cónyuge	155	54,58
De sus hijos	32	11,27
Otros	74	26,06
Ninguno	23	8,10
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 15
Ingresos adicionales tiene



INTERPRETACIÓN.

El 54.58% respondió que los ingresos adicionales que hay en su familia son de su cónyuge, el 26.06% manifestó que otros como: pensiones por los hijos y de la venta de productos agrícolas, así como de animales, el 11.27% indicó que recibe dinero de sus hijos y el 8.10% dijo que no tienen ingresos adicionales sino que cuentan únicamente con el dinero del bono.

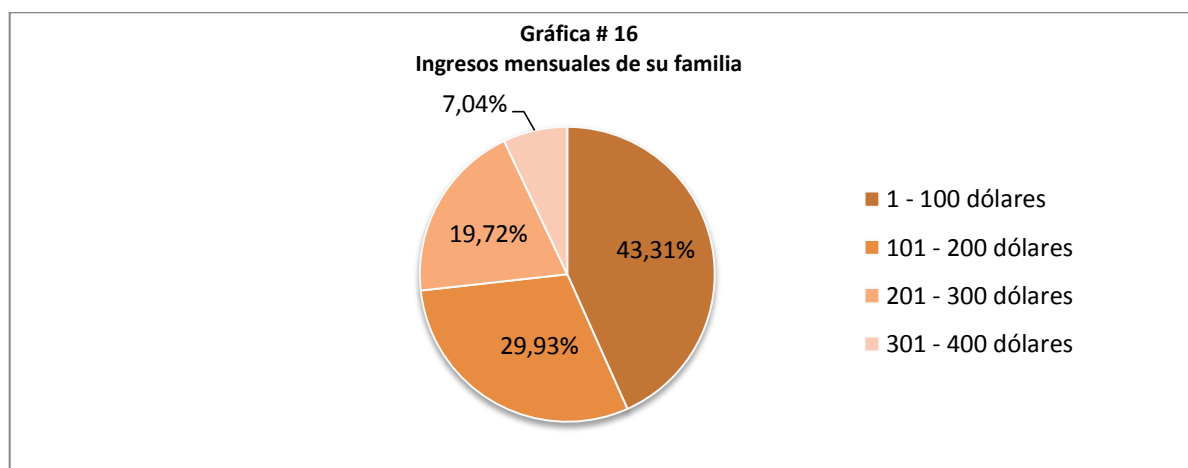
16. Señale ¿Cuáles son los ingresos mensuales de su familia?

Cuadro # 16
Ingresos mensuales de su familia

Variable	xm	Frecuencia	xm.f	Porcentaje %
1 - 100 dólares	50.5	123	6.211,50	43,31
101 - 200 dólares	150.5	85	12.792,50	29,93
201 - 300 dólares	250.5	56	14.028.00	19,72
301 - 400 dólares	350.5	20	7.010,00	7,04
Total		284	40.042,00	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autora



$$xm = \frac{x1 - x2}{2}$$

$$xm = \frac{1 + 100}{2}$$

$$xm = \frac{101}{2}$$

$$xm = 50.5$$

$$x = \frac{\sum xm \cdot f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{40.042}{284}$$

$$\bar{X} = 140.99$$

$$\bar{X} = 141$$

INTERPRETACIÓN.

El 43.31% contestó que tiene ingresos mensuales menores a los 100 dólares, el 29.93% indica que tiene hasta 200 dólares de ingresos mensuales, el 19.72% señaló que ingresan mensualmente 300 dólares y el 7.04% respondió que sus ingresos son más de 300 dólares.

Es así que el promedio mensual de ingresos en estas familias bordea los 141,00 dólares

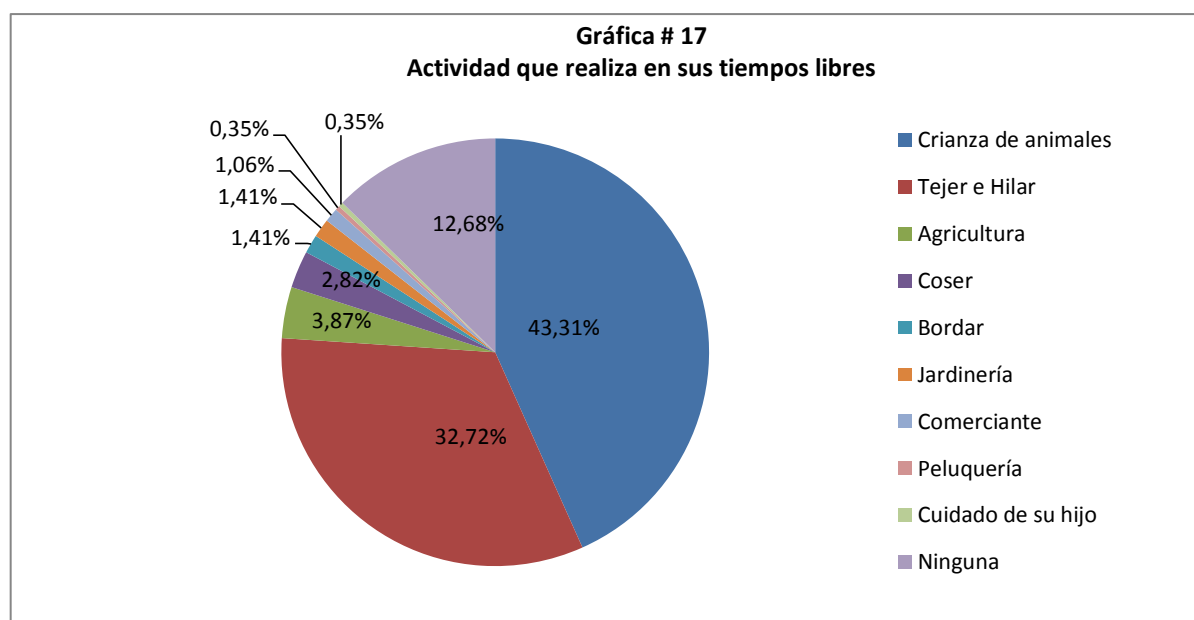
17. ¿Qué tipo de actividad realiza en sus tiempos libres?

Cuadro # 17
Actividad que realiza en sus tiempos libres

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Crianza de animales	123	43,31
Tejer e Hilar	93	32,75
Agricultura	11	3,87
Coser	8	2,82
Bordar	4	1,41
Jardinería	4	1,41
Comerciante	3	1,06
Peluquería	1	0,35
Cuidado de su hijo	1	0,35
Ninguna	36	12,68
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 43.31% respondió que la actividad que realiza en sus tiempos libres es criar animales de preferencia cerdos, aves de corral y cuyes ya que su alimentación es fácil, el 32.75% indica que se dedica a tejer e hilar pero únicamente lo realizan para uso de la familia más no para la venta, el 12.68% dijo que no realiza ninguna actividad que todo el tiempo lo dedican al cuidado de su casa y de sus hijos, el 3.87% señaló que se dedica a la agricultura

y a la crianza de animales, el 2.82% contestó que cose en sus tiempos libres, el 1.41% manifestó que borda, el 1.41% expresó que se dedica a la jardinería, el 1.06% comentó que realiza actividades de comerciante, el 0.35% dice que se dedica a la peluquería y el 0.35% indica que cuida de su hijo.

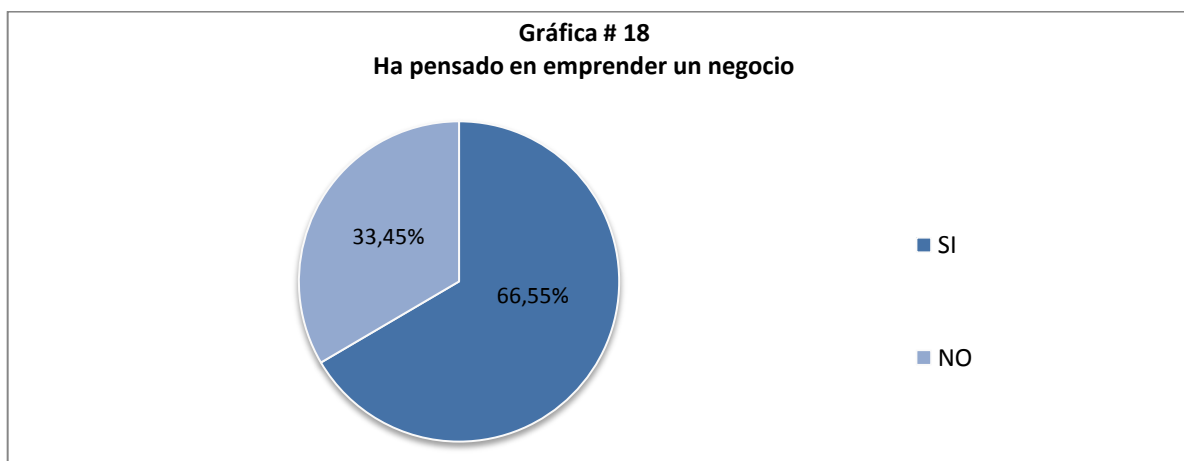
18. ¿Alguna vez ha pensado en emprender en un negocio propio?

Cuadro # 18
Ha pensado en emprender un negocio

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	189	66,55
NO	95	33,45
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 66.55% respondió que sí ha pensado en emprender un negocio propio y el 33.45% nos contestó que no, porque no cuentan con los recursos necesarios.

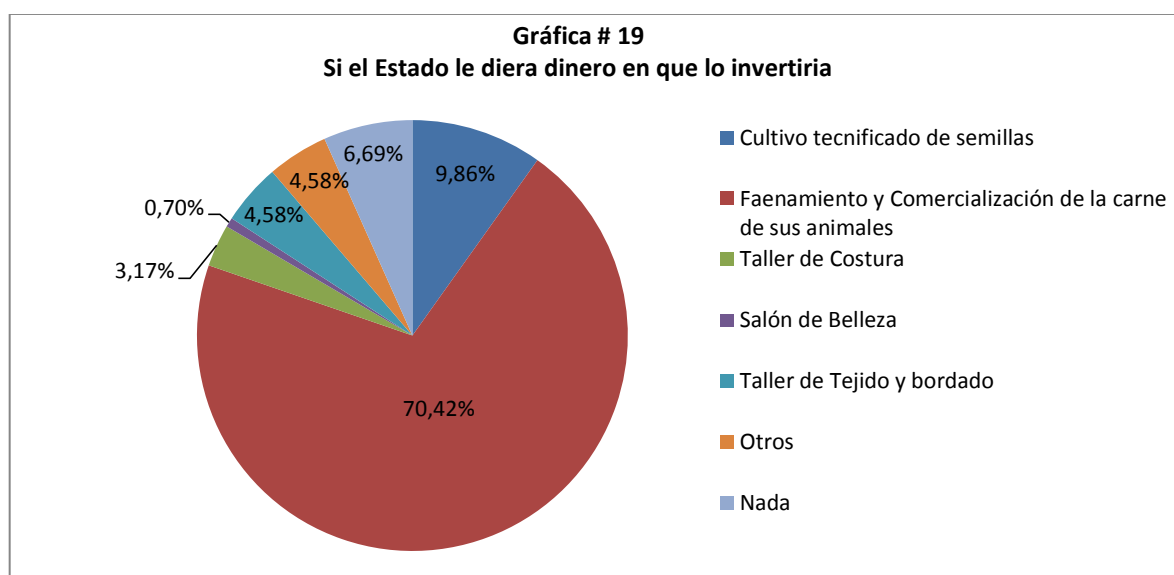
19. ¿Si el Estado le diera dinero a usted para que ponga un negocio en que lo invertiría?

Cuadro # 19
Si el Estado le diera dinero en que lo invertiría

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Cultivo tecnificado de semillas	28	9,86
Faenamiento y Comercialización de la carne de sus animales	200	70,42
Taller de Costura	9	3,17
Salón de Belleza	2	0,70
Taller de Tejido y bordado	13	4,58
Otros	13	4,58
Nada	19	6,69
Total	284	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 70.42% respondió que si les dieran dinero para invertir en algún negocio lo harían en el faenamiento y comercialización de los animales que crían de preferencia cerdos, aves de corral y cuyes; el 9.86% indica que invertiría en el cultivo tecnificado de semillas como frejol, maíz, papa, haba y arveja, el 6.69% manifestó que no invertiría en nada principalmente por su avanzada edad, el 4.58% dijo que lo usaría para un taller de tejido y bordado de preferencia chompas y almohadas, el 4.58% señaló que invertiría en otros como: tienda de suministros de primera necesidad, el 3.17% contestó que lo invertiría en un taller de costura y el 0.70% dice que lo utilizaría en un salón de belleza.

20. ¿Qué le motivaría a invertir en un negocio? Señale la opción que más le convenga.

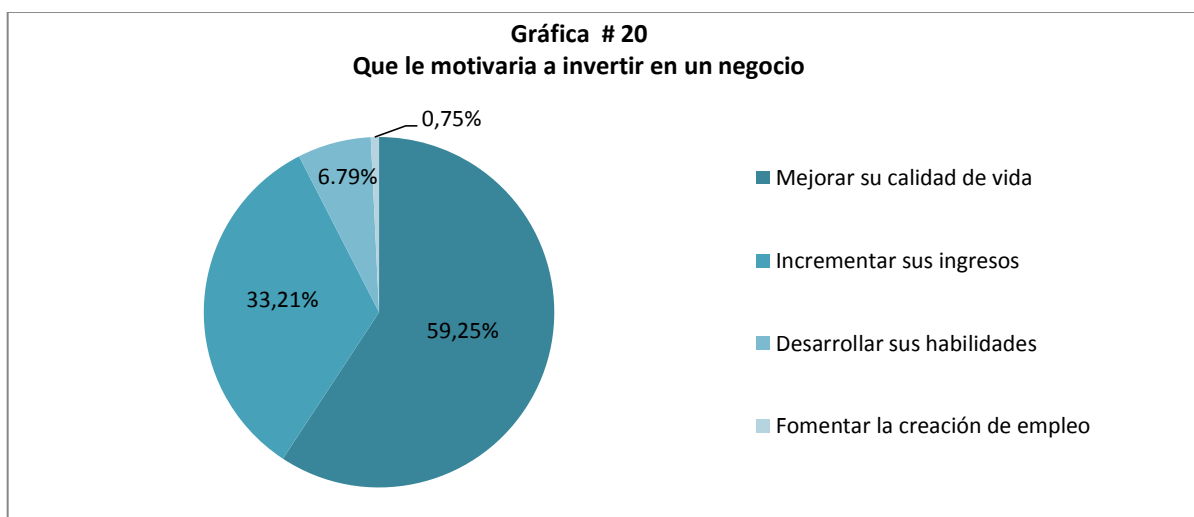
Cuadro # 20
Que le motivaría a invertir en un negocio

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Mejorar su calidad de vida	157	59,25
Incrementar sus ingresos	88	33,21
Desarrollar sus habilidades	18	6,79
Fomentar la creación de empleo	2	0,75
Total	265	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 20
Que le motivaría a invertir en un negocio



INTERPRETACIÓN.

El 59.25% contestaron que emprenderían un negocio para mejorar su calidad de vida, el 33.21% dice que así pueden incrementar sus ingresos, el 6.79% respondió que podría desarrollar sus habilidades y el 0.79% dijo que ayudaría a fomentar la creación de empleo.

21. ¿Desearía unirse usted con otras personas para poner un negocio?

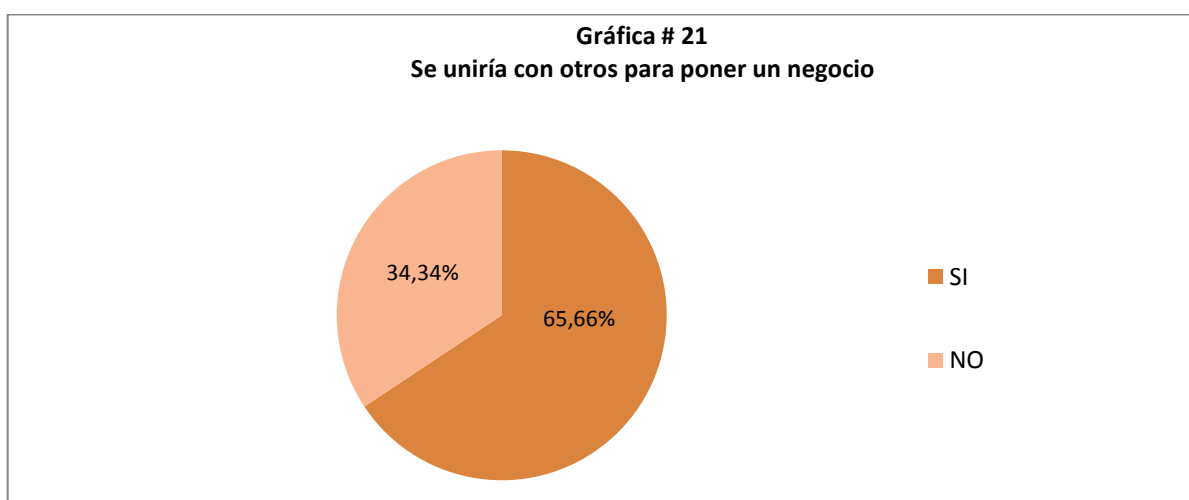
Si su respuesta es positiva conteste la siguiente pregunta y si es negativa indique su razón

Cuadro # 21
Se uniría con otros para poner un negocio

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	174	65,66
NO	91	34,34
Total	265	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 65.66% respondió que si se unirían con otras personas para poner un negocio y el 34.34% indicó que no se unirían con otras personas porque prefieren ser independientes y prevenir problemas o desacuerdos con los demás.

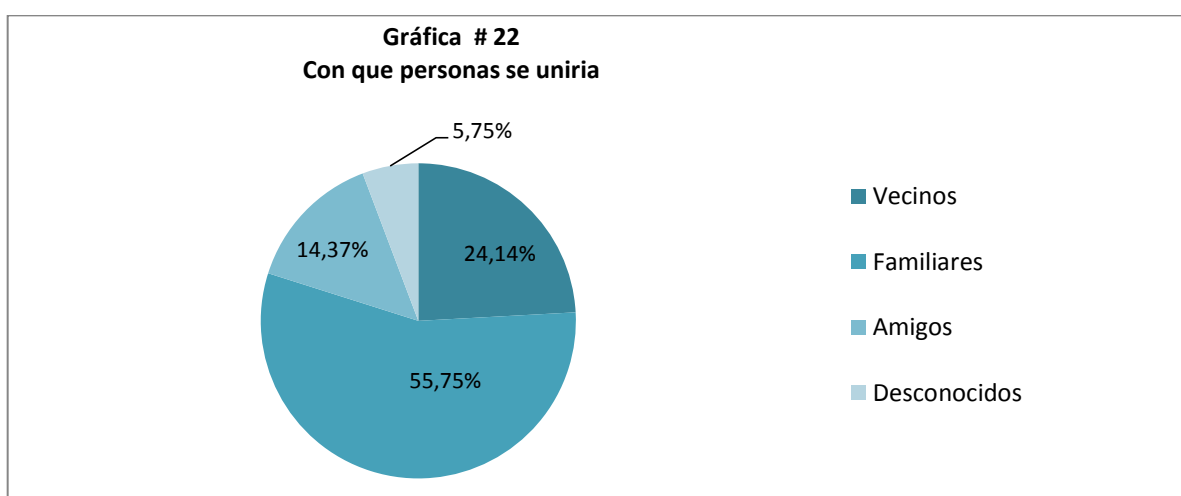
22. ¿Con qué personas se uniría? Señale con un X la opción que prefiera.

Cuadro # 22
Con que personas se uniría

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Vecinos	42	24,14
Familiares	97	55,75
Amigos	25	14,37
Desconocidos	10	5,75
Total	174	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN.

El 55.75% contestaron que se unirían con familiares para emprender un negocio, el 24.14% indican que se unirían con vecinos, el 14.37% señaló que lo harían con amigos y el 5.75% respondió que prefieren unirse con desconocidos.

23. ¿Cuánto tiempo dedicaría a su nuevo trabajo?

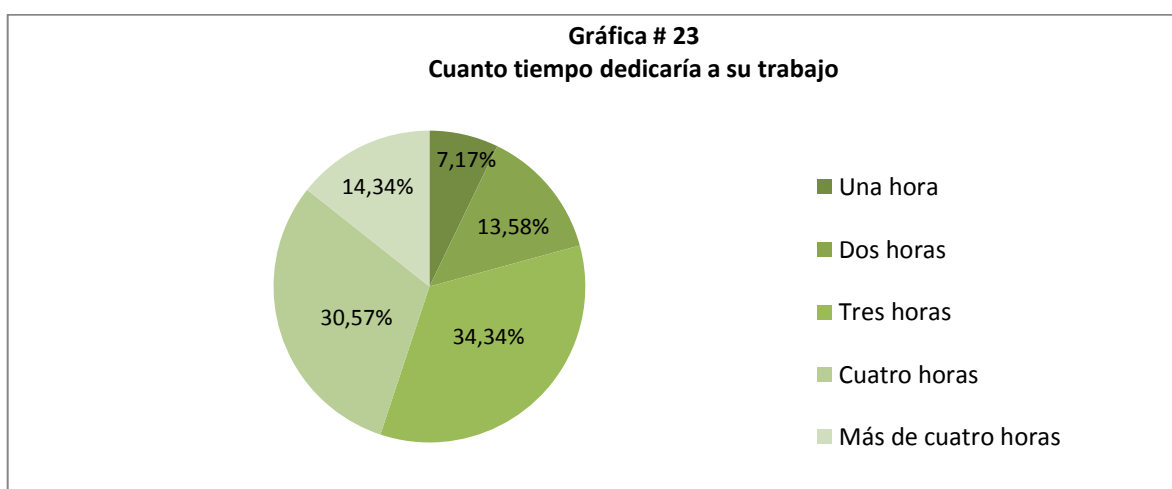
Cuadro # 23
Cuanto tiempo dedicaría a su trabajo

Variable	X	Frecuencia	x.f	Porcentaje %
Una hora	1	19	19	7,17
Dos horas	2	36	72	13,58
Tres horas	3	91	273	34,34
Cuatro horas	4	81	324	30,57
Más de cuatro horas	5	38	190	14,34
Total		265	878	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 23
Cuanto tiempo dedicaría a su trabajo



$$\bar{X} = \frac{\sum x.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{878}{265}$$

$$\bar{X} = 3.31$$

$$\bar{X} = 3$$

INTERPRETACIÓN.

El 34.34% respondió que dedicarían tres horas para atender su nuevo trabajo, el 30.57% contestó que dispondría de cuatro horas, el 14.34% dijo que pueden dedicar más de cuatro horas, el 13.58% manifestó que utilizaría dos horas y el 7.17% señala que ocuparía una hora del día para atender su negocio.

Así mismo hay que indicar que el promedio de tiempo que dedicarían a su trabajo es de 3 horas diarias

24. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a poner como capital para empezar a trabajar?

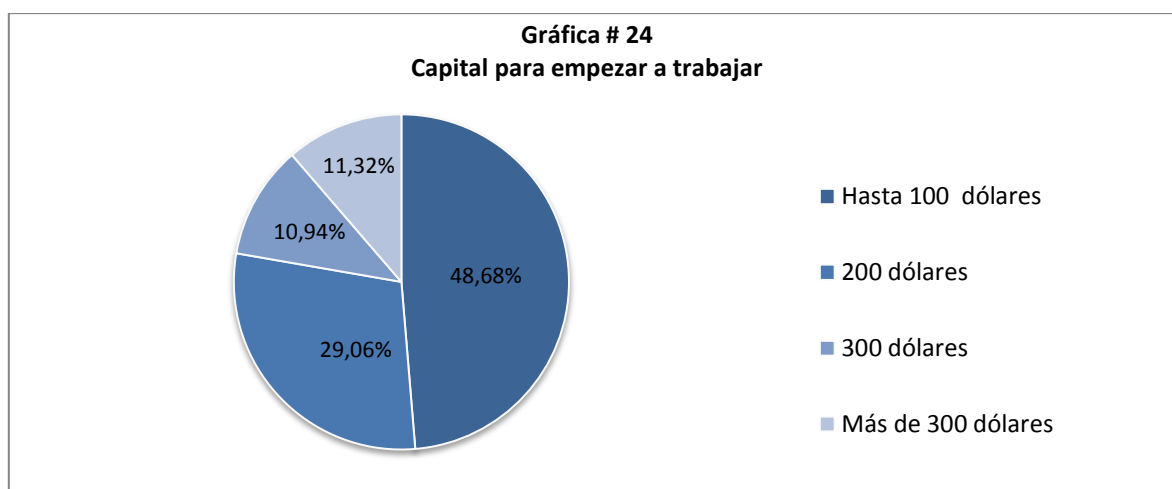
Cuadro # 24
Capital para empezar a trabajar

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Hasta 100 dólares	129	48,68
200 dólares	77	29,06
300 dólares	29	10,94
Más	30	11,32
Total	265	100

Fuente: Beneficiarios

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 24
Capital para empezar a trabajar



INTERPRETACIÓN.

El 48.68% estaría dispuesto a poner hasta 100 dólares como capital para iniciar su negocio, el 29.06% respondió que pondría 200 dólares, el 11.32% señala que aportaría más de 300 dólares y el 10.94% contestó que invertiría 300 dólares.

CONCLUSIÓN.

Luego de haber culminado con el diagnóstico se pudo conocer la realidad que vive cada una de las personas que se benefician del Bono de Desarrollo Humano, teniendo así que 404 (41.55%) de estas personas tienen un promedio de seis miembros por hogar, de la misma manera 685 (70.42%) apenas tiene un nivel de educación primario, ya que muchas de las veces esto se ha dado debido a la pobreza y en algunos casos a la despreocupación o falta de apoyo, trayendo consigo que en la actualidad 332 (34.15%) de estos beneficiarios no tienen ningún miembro de la familia que estudie ya que tienen poco interés por superarse o salir adelante, aquí se incluyen a los adultos mayores; 640 beneficiados (65.85%) tiene de uno a cuatro miembros que estudian tanto en escuela, colegio y una mínima parte en la universidad.

Por otra parte 959 (98.59%) de estas personas son amas de casa, es decir, la mayor parte de su tiempo la dedican al cuidado de sus hijos y a los quehaceres domésticos, además a la crianza de animales como: cuyes, cerdos, gallinas, ovejas entre otros, manifestando que la crianza de los porcinos es la actividad más fácil ya que se utiliza restos de comida, chancado, guineo verde lo que les permite tener mayor ganancia. En cuanto a la vivienda 774 personas (79.58%) cuenta con vivienda propia.

Por otro lado 853 (87.68%) beneficiarios tienen un miembro de su hogar recibiendo el bono, y los otros beneficiarios tienen más de dos personas recibiendo el bono; el motivo por el que reciben el bono señalan 798 personas (82.04%) que es por tener niños pequeños o menores de edad; en cuanto al tiempo que se acogen a este beneficio 705 personas (72.54%) indican que llevan más de tres años, que en sus inicios era de quince dólares y en la actualidad treinta y cinco dólares, cabe recalcar que los 973 beneficiarios (100%) se sienten conforme con la ayuda brindada ya que solventa cierta parte de sus necesidades.

Con respecto al dinero que reciben del Bono de Desarrollo Humano 517 (53.17%) de estas personas los destinan principalmente a la alimentación, pero se debe tomar en cuenta que no únicamente el bono es su único ingreso sino que 531 (54.58%) tienen ingresos adicionales de su cónyuge, así como de otras actividades como la agricultura. En 420 (43.31%) familias formadas principalmente por madres solteras y adultos mayores, sus ingresos mensuales no superan los cien dólares. De estos beneficiarios 421 (43.31%) de ellos dedican su tiempo libre a la crianza de animales de preferencia cerdos, aves de corral y cuyes, así mismo 319 (32.75%) que son mujeres se dedican a tejer e hilar en sus tiempos libres, pero únicamente para uso del hogar más no para la venta.

En cuanto a la cultura empresarial, solo 648 (66.55%) de las personas han pensado en emprender en un negocio propio, ya que así mejoraría su calidad de vida e incrementarían sus ingresos económicos en el hogar.

Pero, si se les presentaría la oportunidad de invertir su dinero en algún negocio 685 (70.42%) de estos beneficiarios lo harían principalmente en el faenamiento y comercialización de la carne de los animales que crían, para lo cual 639 (65.66%) estaría dispuesto a unirse con otras personas para emprender en este negocio, señalando también 542 beneficiarios (55.75%) que preferirían agruparse con familiares, así mismo 334 beneficiarios (34.34%) manifiestan que el tiempo que dispondrían para dedicarse a esta nueva actividad sería de tres horas y 474 (48.68%) aportarían un máximo de cien dólares como capital inicial.

f.2. DIAGNÓSTICO DE LA PARROQUIA URDANETA – CANTÓN SARAGURO.

La información que a continuación se detalla se la obtuvo luego de haber realizado una observación a fondo de la Parroquia Urdaneta, así mismo gracias a la colaboración de la Presidenta de la Junta Parroquial y al Coordinador del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGAP) sede en Saraguro quienes nos facilitaron documentos que contenían información importante acerca de la misma:

Frente a Saraguro aproximadamente a 10 kilómetros de distancia en la vía Panamericana Cuenca en dirección norte se encuentra Urdaneta una parroquia compuesta por verdes sembríos que la rodean y goza de un clima agradable. En el sector existen riquezas naturales inmensamente bellas, este es el caso del sitio llamado Paredones en el cual todavía quedan vestigios de un Palacio Inca del cual se extrajeron piedras labradas que sirven actualmente como base de la Iglesia de la Parroquia.

También La Leona Dormida que tiene forma de fiera en reposo, además se observan aun restos arqueológicos de un posible fuerte de vigilancia Inca ya que constituye un mirador por su altura; Aguarnudas y el Quingueado lugares de cristalinas aguas que invitan al caminante a gozar de un hermoso paisaje; Charihuiña lago natural de frías aguas al que en épocas anteriores acudían los llamados shamanes a realizar ceremonias ya que aseguraban que estas aguas tenían poder sanador; Carboncillo terreno cubierto de extensas plantaciones de bosques de pino y bosques nativos en donde las especies nativas como los venados apacientan tranquilas a sus crías.

Así mismo el líquido vital (agua) se encuentra por varias partes debido a sus cerros reforestados y bosques nativos haciendo así que no exista escases de agua estas afluentes son: El Salado, Tambo, Ramos, Aguarnudas, entre otras. Además Urdaneta cuenta con un canal de riego que capta aguas desde Aguarnuda y atraviesa comunidades como Turucachi, Bahin, Baber, Villa Carreña y llega a la parroquia. Por otro lado Urdaneta posee un clima agradable donde todavía se respira un aire puro proveniente de la vegetación del sector, tiene una temperatura promedio de 14° C, existen muchas variaciones en cuanto a

la textura y estructura de los suelos estas varían desde el arcilloso, arcilloso – limoso, limo areno arcilloso hasta arcilloso arenoso con un pH de 6 a 8.

Esta parroquia cuenta con una población de 3.142 personas, de ellos 1.381 son hombres y 1.761 mujeres así mismo el total de familias es de 714 (INEC Censo 2001), en este sector habitan dos grupos humanos con características físicas bien definidas: los indígenas que conservan su tradición y vestimenta, y los mestizos. La comida típica de este sector es el sabroso cuy con papa, el estofado de gallina criolla, la fritada y chicharon, los tamales, tortillas de maíz y las humitas.

En algunos barrios o comunidades de esta parroquia todavía conservan algunas costumbres y tradiciones ancestrales sobre todo en la vestimenta donde la etnia indígena utiliza un atuendo típico que lo confeccionan con la lana de los ovinos, siendo en las mujeres la vestimenta así: anaco, pollera, rebozo, topo, collares, y blusas de variados colores. Los hombres en cambio visten pantalón corto de color negro, zamarro de color blanco que cubren las rodillas y un cinturón con perlas de plata.

Los moradores mestizos se diferencian de los indígenas por sus rasgos físicos siendo de tez blanca y ojos color miel, las mujeres visten faldas plisadas de varios colores hasta la altura de la rodilla, medias de color negro o azules, blusas de colores diversos y algunas cubren su espalda con un pañolón o chalina. En cambio los hombres visten pantalones largos, camisa y sombrero algunos también utilizan poncho de color rojo con negro.

Las principales fuentes de ingreso de esta población son actividades como:

Agricultura: La agricultura constituye la principal fuente económica del sector ya que sus pobladores se dedican a esta actividad debido primordialmente a la biodiversidad de clima, este es el caso de barrios como Bahin y Turucachi en los que 180 familias se dedican a la agricultura, Baber 40 familias, Zhadanpamba 40 familias, Gurudel 80 familias, San Isidro 50 familias, Urdaneta 150 y Cañaro 84 familias los mismo que cultivan productos destinados tanto al autoconsumo como para la venta entre los cuales se encuentran los siguientes: maíz, frejol, haba que rotan con la arveja y la papa, cebada, avena, melloco,

trigo, frutos de hoja caduca (reina Claudia, capulí, pera, durazno), cultivos bajo cubierta (babaco, y tomate de riñón), granadillas, tomates etc. También cultivan hortalizas como zanahoria, col, lechuga, acelga, remolacha, espinaca entre otros y plantas medicinales como borraja, ataco, toronjil, pimpinela, manzanilla, etc.

De acuerdo al MAGAP en Urdaneta aproximadamente 2.920 hectáreas de terreno son cultivadas de las cuales 584 son dedicadas a sembrar maíz cosechando alrededor de 12 quintales por hectárea, 438 hectáreas siembran frejol produciendo 3 quintales por hectárea, 584 hectáreas son dedicadas al cultivo de papas teniendo un promedio de 25 quintales por hectárea, 292 hectáreas se cultivan arveja teniendo un promedio de 4 quintales por hectárea y 1.022 hectáreas son dedicadas a la siembra de semillas como avena, trigo, cebada, mellocos, y a cultivos de hortalizas, huertos comunitarios.

Por otro lado a pesar que esta parroquia tiene terrenos fértiles y adecuados para el cultivo existen varios inconvenientes como por ejemplo el poco interés de las autoridades de turno por brindar ayuda, es decir, no existe un adecuado asesoramiento con técnicos profesionales a los agricultores en cuanto a los fertilizantes que deben utilizar y a las semillas que deben sembrarse en los terrenos, así mismo la no existencia de mercados locales en los que exista una paga justa por sus productos provocando de esta manera la desmotivación de los pobladores.

Ganadería: Se debe indicar que las mismas familias que se dedican a la agricultura también se dedica a la crianza de animales mayores como bovinos, ovinos, porcinos y animales menores como cobayos, aves de corral o domésticas (gallinas, pollos), haciendo notable la explotación bovina en grandes extensiones de pastizales de la cual se obtiene leche y derivados tales como quesillo y queso que sirven para el consumo interno (hogar) como para el externo (comercio). A continuación se muestra la siguiente información:

Cuadro # 25
Cantidad de animales de acuerdo a los barrios

Animales Barrios	Bovinos	Ovinos	Porcinos	Gallinas, pollos	Cuyes
Bahin-Turucachi	800	400	40	2000	1500
Baber	140	200	40	400	600
Zhadanpamba	40	320	80	100	200
Gurudel	180	350	50	800	600
San Isidro	80	200	40	200	400
Urdaneta centro	60	50	20	70	100
Cañaro	300	100	60	200	500
TOTAL	1.650	1.620	330	3.770	3.900

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca

Elaborado por: Las autoras

Cabe indicar que el 85% de la producción bovina y ovina de la parroquia Urdaneta es vendida en Saraguro y tiene como destino los mercados de la provincia del Azuay y El Oro.

Pero también hay que dar a conocer que los productores de Urdaneta enfrentan una serie de limitaciones en el manejo productivo de animales por un lado la falta de organización de la población y el poco interés para mejorar la raza de los animales, muchas de las veces provoca que se comercialice animales de mala calidad disminuyendo así la compra de los mismos.

También hay que tomar en cuenta que a pesar de existir esta problemática las comunidades o los barrios de la parroquia Urdaneta pueden encontrar soluciones como: capacitación en instituciones de la localidad para obtener animales y derivados de los mismos, de buena calidad facilitando de esta manera el desarrollo del sector.

Piscicultura: La crianza y venta de truchas en el sector no es muy común es por ello que 4 familias en toda la parroquia se dedica a esta actividad, los mismos que compran un aproximado de siete mil truchas cada cinco meses.

Comercio: A esta actividad se dedican aproximadamente 20 familias en toda la parroquia, ya sea con una tienda de productos de primera necesidad, o en la compra y venta de productos en el mercado del Cantón.

Servicios de transporte: Alrededor de 30 hogares del sector Urdaneta tienen un miembro que se dedica a esta actividad, ya sea a nivel de la parroquia como del cantón, las cooperativas de transporte que existe son: Cooperativa de Transporte 10 de Marzo, Leona Express y Taxi Ruta Urdaneta.

Artesanía, costura, bordado: Esta actividad la realizan 30 mujeres de acuerdo a información brindada por la Junta Parroquial del sector, las mismas que con sus hábiles manos hilan y transforman la lana de los ovinos en bellas prendas como: ponchos, chompas, cobijas, frazadas pero únicamente para uso de sus hogares mas no para la comercialización principalmente porque no existe un mercado local y en el Cantón Saraguro existe una oferta extensa ya que hay alrededor de 10 talleres que se dedican a esta actividad, este es el caso de la comunidad de Ilincho, Tambopamba, Ñamarin y Lagunas donde existe talleres que se dedican al bordado, tejido y costura de todo tipo de prenda entre ellas están las chompas, ponchos, gargantillas, cerámicas etc.

Otras actividades: Un total de 6 familias dependen de actividades como tener un salón de belleza, lavadora de carros, almacenes de ropa, restaurantes y una Cooperativa de Ahorro y Crédito.

Luego de realizar este análisis se pudo llegar a obtener a concretar las siguientes fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de la parroquia:

FORTALEZAS

- Suelo fértil.
- Fuentes de agua para sembríos, animales y consumo humano.
- Sitios turísticos llamativos.
- Conservación de las costumbres y tradiciones.
- Tierra y clima aptos para la agricultura y crianza de animales.

DEBILIDADES

- Poco interés de las autoridades por brindar asesoramiento a los pobladores en materia de agricultura y ganadería.

- Falta de organización e interés de la población para mejorar la raza de los animales.
- No existe la iniciativa por realizar un estudio de mercado para conocer la demanda de los productos agrícolas.
- Pocos recursos económicos en los hogares de los habitantes.

OPORTUNIDADES

- Apoyo de instituciones como el MAGAP con fertilizantes y semillas certificadas para el mejoramiento de la agricultura del sector.
- Capacitación y asesoramiento con técnicos en temas de agricultura, crianza de animales, y de la creación de nuevos negocios.

AMENAZAS

- ✓ Costo elevado de los insumos utilizados en la producción.
- ✓ Cambios climáticos bruscos.
- ✓ Inestabilidad de precios.

Para cumplir con la segunda parte de la tesis que es la propuesta de un proyecto de inversión se procede a realizar lo siguiente:

SELECCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.

Después del análisis realizado de la parroquia Urdaneta del cantón Saraguro es importante proponer una idea de negocio que tenga en cuenta las fortalezas del sector, entre las que está la actividad de la ganadería como fuente principal de ingresos económicos, claro está después de la agricultura. Esta idea debe también tomar en cuenta la opción de negocio en la que más les gustaría invertir al grupo de beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano objeto de estudio de esta tesis, para lo cual se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro # 26
IDEAS DE NEGOCIO

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Cultivo tecnificado de semillas	28	9,86
Faenamiento y Comercialización de la carne de sus animales	200	70,42
Taller de Costura	9	3,17
Salón de Belleza	2	0,70
Taller de Tejido y bordado	13	4,58
Otros	13	4,58
Nada	19	6,69
Total	284	100

Fuente: Cuadro # 19

Elaborado por: Las autoras

Se puede dar a conocer que de los 973 beneficiados con el bono de desarrollo humano 685 (70.42%) les gustaría invertir en el faenamiento y comercialización de la carne de los animales que crían. En tanto que 95 personas (9.86%) indicó que prefiere poner su capital en el cultivo tecnificado de semillas ya que así tendrían mayor rentabilidad. Por otro lado 65 (6.69%) beneficiarios no invertiría en ninguna actividad debido principalmente a su avanzada edad, mientras que 44 (4.58%) optan por un taller de tejido y bordado. En cambio 44 (4.58%) personas se inclinan por otras opciones como una tienda de víveres de primera necesidad, así mismo 31 (3.17%) de ellos señalan que prefieren invertir en un taller de costura y finalmente 9 (0.70%) elegiría ponerse un salón de belleza.

Observando que como primera opción de emprendimiento de los beneficiarios está la el Faenamiento y Comercialización de la carne de los animales que crían, es importante proponer la creación de una empresa de faenamiento y comercialización de la carne de estos; para no quitarles la fuente de ingresos sino más bien que sean ellos los proveedores de la materia prima de esta nueva empresa.

Para conocer el mercado al que estará dirigido la empresa de faenamiento y comercialización de carne se realiza el siguiente análisis: Los pobladores de Urdaneta, en cuanto a la forma de alimentación en lo que a carne se refiere, acostumbran a faenar animales de preferencia, aves de corral y cuyes porque los porcinos, ovinos y bovinos los crían con fines de comercialización. En vista de que ellos no compran a diario la carne se buscó como opción los pobladores de la zona urbana del cantón Saraguro mercado que está a 10 minutos de la parroquia Urdaneta.

Además se pudo conocer que existe la problemática con respecto al expendio de la carne de cerdo: ya que el faenamiento no es el apropiado y se lo hace de manera antihigiénica, así mismo el expendio de la carne sólo se realizan 3 días a la semana desabasteciendo la demanda existente en los días restantes.

Por lo dicho anteriormente se implementará una **Empresa Faenadora y Comercializadora de Carne de Cerdo**.

f.3. RESULTADOS DE ENCUESTAS A LAS FAMILIAS

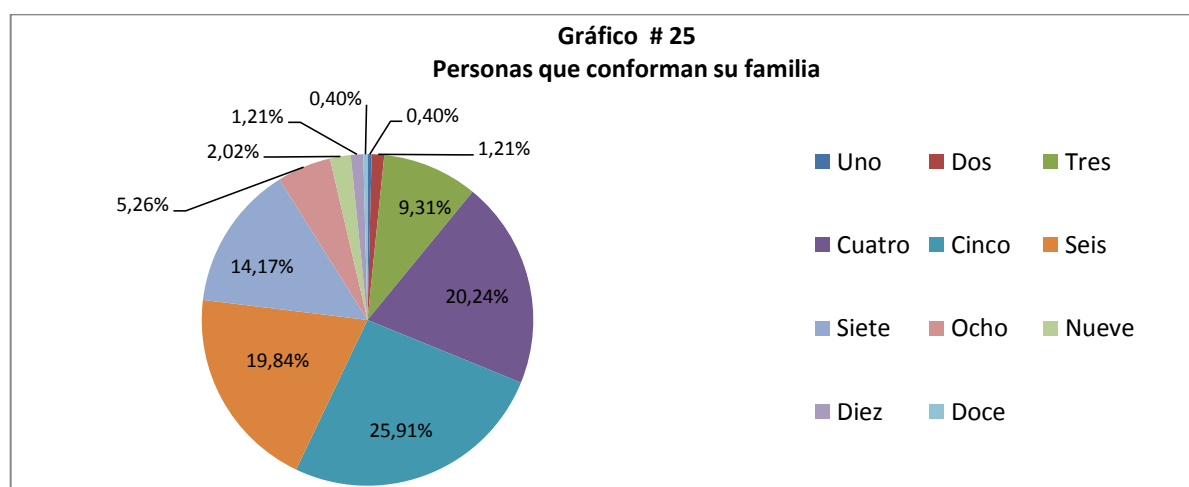
1. ¿Cuántas personas conforman su familia?

Cuadro # 27
Personas que conforman su familia

Variable	X	Frecuencia	x.f	Porcentaje %
Uno	1	1	1	0,40
Dos	2	3	6	1,21
Tres	3	23	69	9,31
Cuatro	4	50	200	20,24
Cinco	5	64	320	25,91
Seis	6	49	294	19,84
Siete	7	35	245	14,17
Ocho	8	13	104	5,26
Nueve	9	5	45	2,02
Diez	10	3	30	1,21
Doce	12	1	12	0,40
Total	67	247	1.326	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras



$$\bar{X} = \frac{\sum x \cdot f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{1.326}{247}$$

$$\bar{X} = 5.36 = 5$$

INTERPRETACION

El 25.91% respondió que el número de personas que conforman su familia son cinco, el 20.24% señalan que son cuatro integrantes, el 19.84% dijo que son seis, el 14.17% indicó que son siete personas, finalmente el 0.40% dice que son doce individuos.

También hay que indicar que el promedio de miembros por familia es de 5 personas. Así mismo según datos del INEC la población urbana tiene como promedio 5 miembros por hogar mientras que en la ruralidad hay un promedio de 4 personas por familia.

2. ¿Usted consume carne de cerdo?

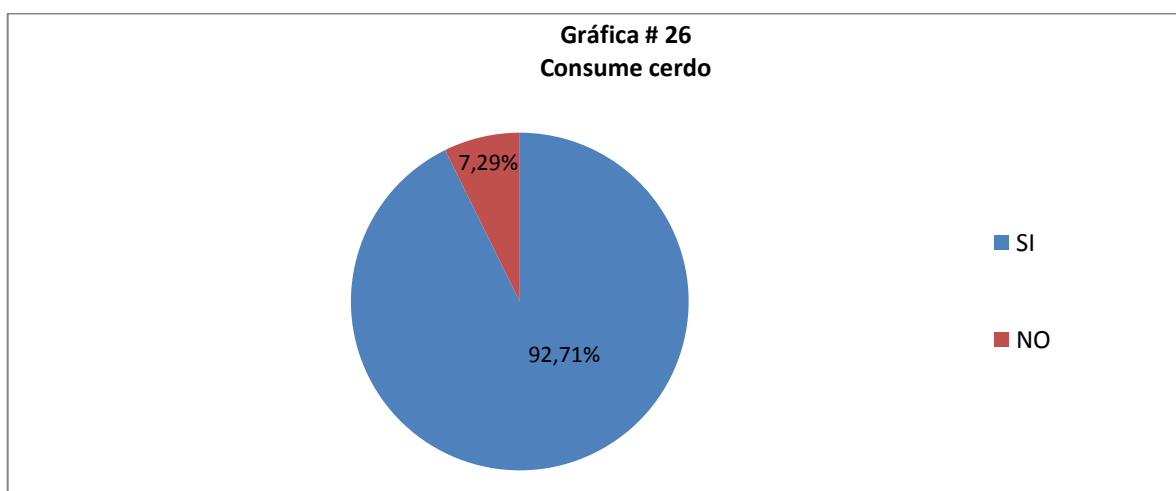
Si su respuesta es negativa indique su razón

Cuadro # 28
Consume cerdo

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	229	92,71
NO	18	7,29
Total	247	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN

El 92.71% señala que si consume carne de cerdo ya que tiene buen sabor y es agradable al paladar y el 7.29% manifestó que no consume carne de cerdo por las siguientes razones: no les gusta, por salud ya que un integrante de su familia se encuentra enfermo, y además porque es muy dañina.

3. ¿Con qué frecuencia consume carne de cerdo?

Marque la opción que crea conveniente

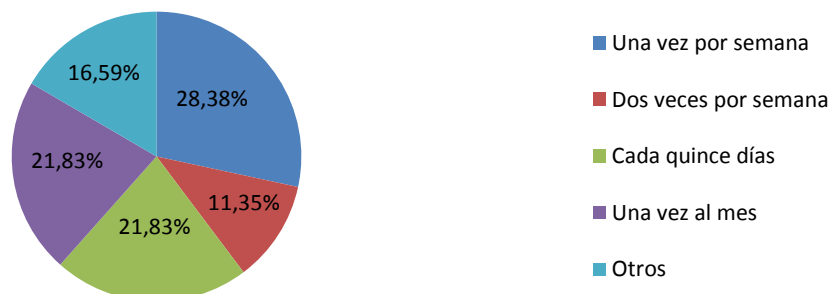
Cuadro # 29
Con que frecuencia consume

Variable	X	Frecuencia	\bar{X}	Porcentaje %
Una vez por semana	1	65	65	28,38
Dos veces por semana	2	26	52	11,35
Cada quince días	0,5	50	25	21,83
Una vez al mes	0,25	50	12.5	21,83
Otros		38		16,59
Total		229	154.5	100,00

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 27
Con que frecuencia consume



$$\bar{X} = \frac{\sum x \cdot f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{154.5}{229}$$

$$\bar{X} = 0.67$$

$$\bar{X} = 1$$

INTERPRETACIÓN.

El 28.38% respondió que la frecuencia con la que consume carne de cerdo es una vez por semana, el 21.83% señala que lo hace cada quince días, el 21.83% dice que compra carne una vez al mes, el 16.59% indicó que lo realiza de vez en cuando, finalmente el 11.35% manifiesta que adquiere carne dos veces a la semana.

En base a un promedio se puede dar a conocer que la frecuencia con que consumirían cerdo sería una vez por semana.

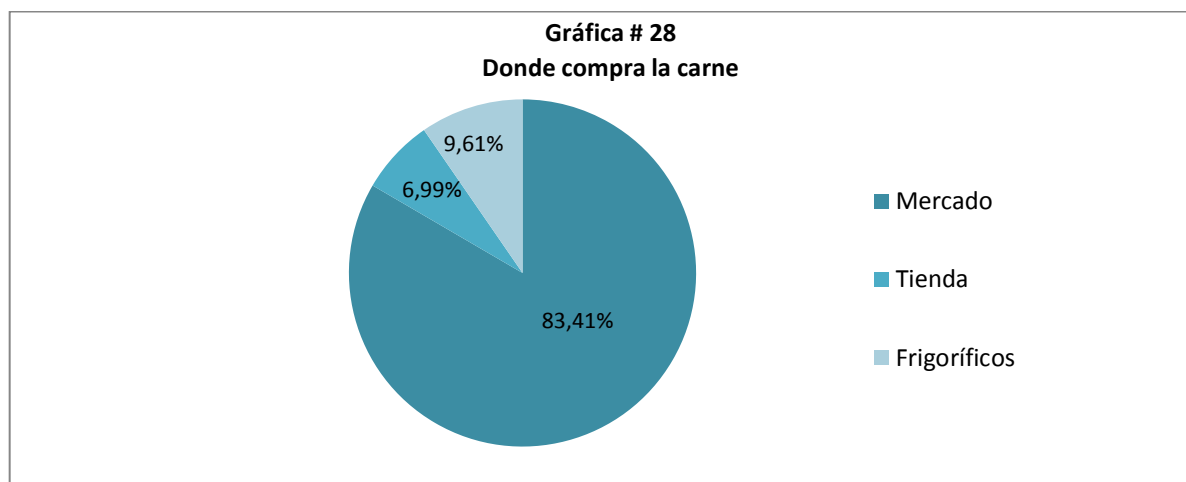
4. ¿Dónde compra la carne de cerdo? Indique

Cuadro # 30
Donde compra la carne

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Mercado	191	83,41
Tienda	16	6,99
Frigoríficos	22	9,61
Total	229	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN

El 83.41% dice que compra la carne de cerdo en el mercado ya que el precio es más económico, el 9.61% respondió que la adquiere en el único frigorífico que hay en la localidad principalmente porque es más higiénica, y el 6.99% señala que la consigue en tiendas.

5. ¿Qué tipo de derivado del cerdo adquiere, qué cantidad consume semanalmente y cuál es el precio que paga? Del 1 al 9 seleccione la opción que prefiera

Cuadro # 31
Tipo de derivado que adquiere

Opción	Variable	Frecuencia	Porcentaje %	Total
1	Carne pura	147	64,19	229
2	Carne con hueso	80	34,93	229
3	Costilla	71	31,00	229
4	Chuleta	51	22,27	229
5	Jamón	46	20,09	229
6	Cuero	37	16,16	229
7	Carne molida	35	15,28	229
8	Lomo	15	6,55	229
9	Patas	9	3,93	229
10	Vísceras	2	0,87	229

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

INTERPRETACIÓN

En primer lugar con el 64.19% de aceptación es la carne pura, en segundo lugar con el 34.93% está la carne con hueso, en tercer lugar con el 31% se encuentra la costilla, en cuarto lugar con el 22.27% de aprobación es la chuleta, en quinto lugar con el 20.09% tenemos al jamón, en sexto lugar con el 16.16% está el cuero, en séptimo lugar con el 15.28% se encuentra la carne molida, en octavo lugar con el 6.55% se encuentra el lomo, en noveno lugar con el 3.93% de aprobación las patas de cerdo y finalmente en décimo lugar con el 0.87% están las vísceras.

Cuadro # 31.1
CANTIDAD QUE CONSUME SEMANALMENTE

Variable	Cantidad	Frecuencia	Porcentaje %	Total
Carne pura	1 libra	13	5,68	229
	2 libras	62	27,07	229
	3 libras	46	20,09	229
	4 libras	16	6,99	229
	5 libras	7	3,06	229
	6 libras	2	0,87	229
	7 libras	1	0,44	229
Carne con hueso	1 libra	5	2,18	229
	2 libras	38	16,59	229
	3 libras	18	7,86	229
	4 libras	13	5,68	229
	5 libras	3	1,31	229
	6 libras	3	1,31	229
Costilla	1 libra	8	3,49	229
	2 libras	23	10,04	229
	3 libras	11	4,80	229
	4 libras	17	7,42	229
	5 libras	10	4,37	229
	6 libras	2	0,87	229
Chuleta	1 libra	21	9,17	229
	2 libras	23	10,04	229
	3 libras	4	1,75	229
	5 libras	2	0,87	229
	7 libras	1	0,44	229
Jamón	1 libra	14	6,11	229
	2 libras	12	5,24	229
	3 libras	10	4,37	229
	4 libras	4	1,75	229
	5 libras	5	2,18	229
	7 libras	1	0,44	229
Cuero	1 libra	19	8,30	229
	2 libras	14	6,11	229
	3 libras	4	1,75	229
Carne molida	1 libra	7	3,06	229
	2 libras	20	8,73	229
	3 libras	8	3,49	229
Lomo	1 libra	5	2,18	229
	2 libras	3	1,31	229
	3 libras	1	0,44	229
	4 libras	3	1,31	229
	5 libras	3	1,31	229
Patatas	1 libra	3	1,31	229
	2 libras	6	2,62	229
Vísceras	1 libra	1	0,44	229
	2 libras	1	0,44	229

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

INTERPRETACIÓN

El 27.07% indica que la cantidad semanal que compra de carne pura es dos libras a un precio por libra de dos dólares ocupando el primer lugar, el 16.59% señala que adquiere dos libras de carne con hueso a la semana a un precio por libra de un dólar con cincuenta centavos, el 10.04% manifestó que adquiere con más frecuencia dos libras de costilla

semanalmente pagando un dólar con setenta y cinco centavos por libra, el 10.04% dice que consume dos libras de chuleta a la semana a un valor de dos dólares con cincuenta centavos cada libra, el 6.11% contestó que opta por comprar una libra de jamón a un precio de un dólar con cincuenta centavos por libra, el 8.30% dijo que compra una libra de cuero y paga dos dólares por esta, el 8.63% indica que adquiere dos libras semanales de carne molida a un precio de dos dólares cada libra, el 2.18% respondió que a la semana compra una libra de lomo a un valor de dos dólares con cincuenta por libra, el 2.62% señala que adquiere por lo menos cuatro unidades de patas de cerdo a un valor de cincuenta centavos por unidad y finalmente el 0.44% dice que compra dos libras de viseras a un precio de cincuenta centavos por cada libra siendo este el último lugar.

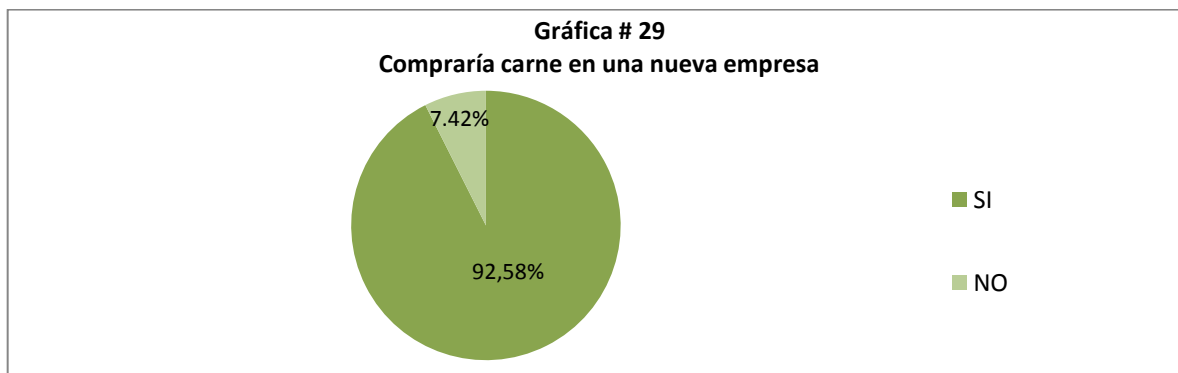
6. ¿Si en la localidad existiera una empresa que faene y comercialice la carne de cerdo higiénicamente estaría dispuesto a comprar en la misma? Indique

Cuadro # 32
Compraría carne en una nueva empresa

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
SI	212	92,58
NO	17	7,42
Total	229	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN

El 92.58% manifiesta que si en la localidad existiera una empresa que comercialice la carne de cerdo higiénicamente si estaría dispuesta a comprar en la misma, porque así se sentirían más seguros al momento de adquirir este producto, por otro lado el 7.42%

señala que no compraría carne de cerdo en esta empresa ya que está a gusto con los precios y la calidad del producto que se le brinda en el mercado.

7. ¿Con qué frecuencia la compraría?

Señale con una X la opción que crea conveniente

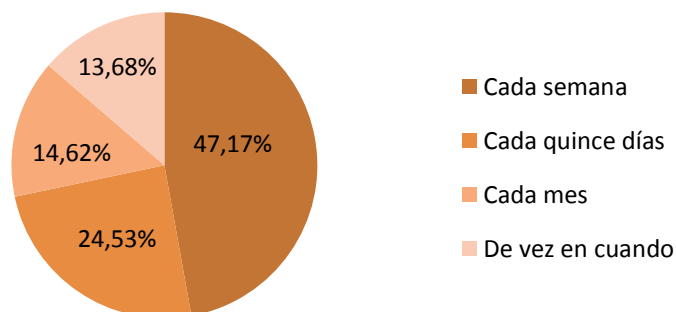
Cuadro # 33
Con que frecuencia compraría

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Cada semana	100	47,17
Cada quince días	52	24,53
Cada mes	31	14,62
De vez en cuando	29	13,68
Total	212	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Gráfica # 30
Con que frecuencia compraría



INTERPRETACIÓN

El 47.17% dice que la frecuencia con la que compraría en esta nueva empresa sería cada semana, el 24.53% señala que lo haría cada quince días, el 14.62% manifiesta que adquiriría carne de cerdo cada mes y finalmente el 13.68% responde que lo consumiría de vez en cuando.

8. ¿Qué tipo de derivado del cerdo adquiriría y qué cantidad compraría semanalmente?

Del 1 al 9 marque el literal de su preferencia.

Cuadro # 34
Tipo de derivado del cerdo

Opción	Variable	Frecuencia	Porcentaje %	Total
1	Carne pura	141	66,51	212
2	Costilla	85	40,09	212
3	Carne con hueso	82	38,68	212
4	Jamón	56	26,42	212
5	Chuleta	54	25,47	212
6	Cuero	46	21,70	212
7	Carne molida	35	16,51	212
8	Lomo	18	8,49	212
9	Patatas	8	3,77	212
10	Vísceras	3	1,42	212

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

INTERPRETACIÓN

En primer lugar con el 66.51% de aceptación es la carne pura, en segundo lugar con el 40.09% está la costilla, en tercer lugar con el 38.68% se encuentra la carne con hueso, en cuarto lugar con el 26.42% de aprobación el jamón, en quinto lugar con el 25.47% tenemos la chuleta, en sexto lugar con el 21.70% está el cuero, en séptimo lugar con el 16.51% se encuentra la carne molida, en octavo lugar con el 8.49% se encuentra el lomo, en noveno lugar con el 3.77% de aprobación las patas y cabeza de cerdo y finalmente en décimo lugar con el 1.42% están las vísceras.

Cuadro # 34.1
CANTIDAD QUE CONSUMIRÍA

Variable	Cantidad	Frecuencia	Porcentaje %	Total
Carne pura	1 libra	13	6,13	212
	2 libras	60	28,30	212
	3 libras	40	18,87	212
	4 libras	18	8,49	212
	5 libras	8	3,77	212
	6 libras	2	0,94	212
Costilla	1 libra	8	3,77	212
	2libras	23	10,85	212
	3libras	14	6,60	212
	4 libras	25	11,79	212
	5libras	10	4,72	212
	6 libras	3	1,42	212
	7 libras	1	0,47	212
Carne con hueso	1 libra	7	3,30	212
	2 libras	39	18,40	212
	3 libras	20	9,43	212
	4 libras	9	4,25	212
	5 libras	3	1,42	212
	6 libras	4	1,89	212
Jamón	1 libra	21	9,91	212
	2 libras	12	5,66	212
	3 libras	12	5,66	212
	4 libras	3	1,42	212
	5 libras	6	2,83	212
	6 libras	1	0,47	212
	7 libras	1	0,47	212
Chuleta	1 libra	18	8,49	212
	2libras	26	12,26	212
	3 libras	5	2,36	212
	4 libras	3	1,42	212
	5 libras	2	0,94	212
Cuero	1 libra	26	12,26	212
	2 libras	15	7,08	212
	3 libras	5	2,36	212
Carne molida	1 libra	6	2,83	212
	2 libras	20	9,43	212
	3 libras	8	3,77	212
	4 libras	1	0,47	212
Lomo	1 libra	5	2,36	212
	2 libras	7	3,30	212
	3libras	2	0,94	212
	4 libras	2	0,94	212
	5 libras	2	0,94	212
Patatas	1 libra	2	0,94	212
	2 libras	6	2,83	212
Vísceras	1 libra	1	0,47	212
	2 libras	2	0,94	212

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Las autoras

INTERPRETACIÓN

El 28.30% indica que la cantidad semanal que compraría de carne pura es dos libras, el 11.79% señala que adquiriría cuatro libras de costilla a la semana, el 18.40% manifestó que adquiriría con más frecuencia dos libras de carne con hueso, el 5.66% dice que consumiría dos libras de jamón a la semana, el 12.26% contestó que optaría por comprar

dos libras de chuleta, el 12.26% dijo que compraría una libra de cuero, el 9.43% indica que adquiriría dos libras semanales de carne molida, el 3.30% respondió que a la semana compraría dos libras de lomo, el 2.83% señala que adquiriría por lo menos cuatro unidades de patas de cerdo y finalmente el 0.94% dice que compraría dos libras de viseras por lo menos.

9. ¿Cómo le gustaría la presentación del producto?

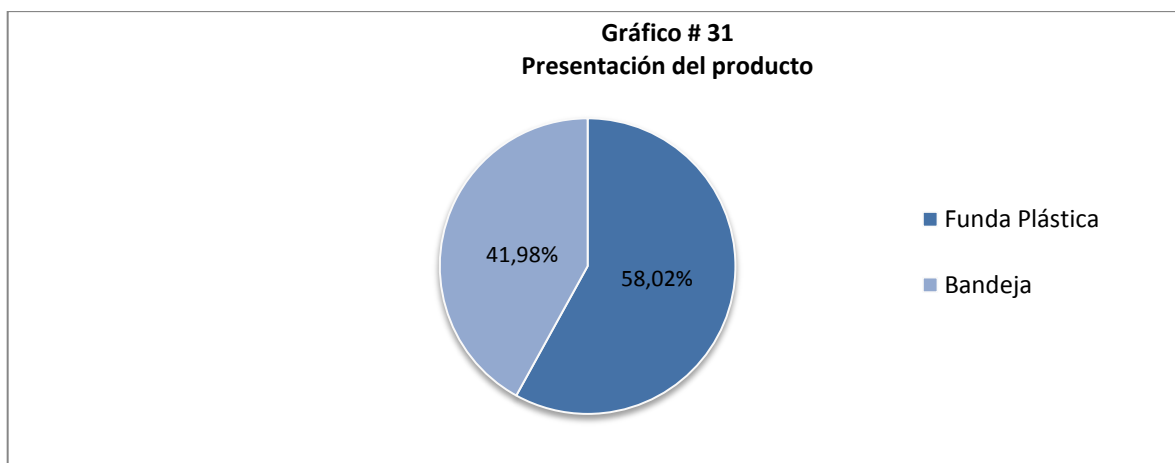
Cuadro # 35
Presentación del producto

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Funda plástica	123	58,02
Bandeja	89	41,98
Total	212	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Gráfico # 31
Presentación del producto



INTERPRETACIÓN

El 58.02% indica que la presentación del producto le gustaría en funda plástica y el 41.98% señaló que prefiere la bandeja ya que se vería mejor y a su vez llamativa.

10. ¿Qué promociones le gustaría que le brinde este frigorífico?

Cuadro # 36
Que promociones le gustaría

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Descuentos	158	74,53
Regalos	30	14,15
Otros	24	11,32
Total	212	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras

Gráfico # 32
Que promociones le gustaría



INTERPRETACIÓN

El 74.53% contestó que las promociones que más le gustaría obtener de esta empresa son descuentos, el 14.15% indica que preferiría los regalos y el 11.32% manifiesta que elegiría otras promociones como: dos por uno.

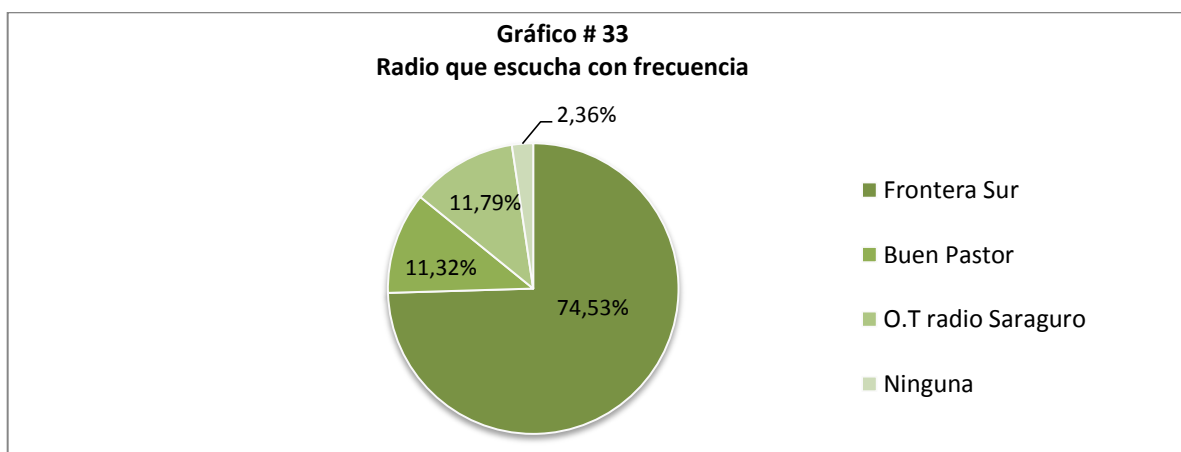
11. ¿Qué radio escucha usted frecuentemente? Indique

Cuadro # 37
Radio que escucha con frecuencia

Variable	Frecuencia	Porcentaje %
Frontera Sur	158	74,53
Buen Pastor	24	11,32
O.T radio Saraguro	25	11,79
Ninguna	5	2,36
Total	212	100

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Las autoras



INTERPRETACIÓN

El 74.53% respondió que la radio que escucha con más frecuencia es Frontera Sur en los horarios de 6:00am a 12:00pm y de 14:00pm a 18:00pm, el 11.79% dice que escucha OT. Radio Saraguro en los horarios de la mañana, el 11.32% señala que prefiere escuchar la radio el Buen Pastor en los horarios de 6:00am a 12:00pm y el 2.36% contestó que no sintoniza ninguna de éstas tres radios

g. DISCUSIÓN

g. DISCUSIÓN

1. ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado tiene como finalidad planificar, recopilar, analizar y comunicar datos relevantes acerca del tamaño y poder de compra de los consumidores.

Por otro lado con este estudio se podrá conocer los principales factores que inciden sobre el producto que se ofrece en el mercado, es decir, precio, calidad, canales de comercialización, publicidad, promoción, plaza, permitiendo así el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado.

1.1. SEGMENTO DE MERCADO.

El segmento de mercado que se tomó en cuenta para la realización de este estudio fueron las familias de la población urbana del cantón Saraguro, teniendo así un total de 642 hogares.

1.2. PRODUCTO: CARNE DE CERDO

El porcino o cerdo se encuentra hoy entre los animales que producen más carne; sus características particulares, como el corto ciclo reproductivo y gran capacidad transformadora de nutrientes, lo hacen especialmente atractivo como fuente de alimentación.

El valor nutritivo de la carne de cerdo la señala como uno de los alimentos más completos y su consumo podría contribuir en gran medida a mejorar la calidad de vida humana desde el punto de vista de los rendimientos físicos e intelectuales.

Por ello el consumo de la carne de cerdo a nivel local de Saraguro, presenta cifras considerables, debido en gran parte a las costumbres y tradiciones de la localidad, ya que es utilizada principalmente en la preparación de platos como: fritada, chicharrones, chanfaina, sancocho, cuero con papa entre otros. Es por esto que la empresa pretende

ofrecer un producto de buena calidad y presentación, a diferencia del que se expende actualmente en el mercado.

1.3. DEMANDA

Para el análisis de la demanda se ha creído conveniente partir de la definición general que dice: La demanda es la cantidad de libras de carne de cerdo que los consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido.

1.3.1. Demanda Potencial

Está constituida por la cantidad de libras de cada derivado de cerdo que se consumen en un tiempo determinado. La demanda potencial se la obtiene multiplicando el número de familias de la zona urbana del cantón Saraguro, por el porcentaje de los hogares que si consumen carne de cerdo, es decir, el 92.71% obtenido del cuadro N° 27 por 642 familias. También hay que acotar que la frecuencia con que consumen la carne de cerdo es una vez por semana y el derivado que más adquieren es la carne pura, así mismo el consumo promedio semanal por familia es de una libra, el total de la demanda potencial se demuestra a continuación:

Cuadro # 38
DEMANDA POTENCIAL

No. de familias	Porcentaje	Familias consumidoras	Derivado	Cantidad de libras	Libras Semanales	Semanas	Libras Anuales
642	92,71%	595	Carne pura	1	595	52	30.950
			Carne con hueso	1	595	52	30.950
			Lomo	1	595	52	30.950
			Chuleta	1	595	52	30.950
			Costilla	1	595	52	30.950
			Carne molida	1	595	52	30.950
			Cuero	1	595	52	30.950
			Jamón	1	595	52	30.950
			Vísceras	1	595	52	30.950
			Patatas	1	595	52	30.950
TOTAL							309.503

Fuente: Cuadro # 28, 29, 31.1

Elaborado por: Las autoras

1.3.2. Demanda Real.

Es la cantidad de libras de carne de cerdo que consumen actualmente las familias de Saraguro, se la obtuvo multiplicando los hogares que si consume carne de cerdo obtenidas del cuadro # 38 por el porcentaje de cada derivado del cuadro # 31, luego a estas familias se las multiplica por la cantidad de libras de cada derivado para obtener la cantidad semanal y finalmente se multiplica por cincuenta y dos semanas para conocer la cantidad anual de cada derivado. A continuación se demuestra el total de la demanda real:

Cuadro # 39
DEMANDA REAL

Demandantes	Variable	Porcentaje de aceptación	Familias consumidoras	Porcentaje	Total de familias	Cantidad	Total lb. semanal	Total lb. anual
595	Carne pura	64,19%	382	5,68%	34	1	34	1.758
				27,07%	161	2	322	16.756
				20,09%	120	3	359	18.654
				6,90%	41	4	164	8.542
				3,06%	18	5	91	4.735
				0,87%	5	6	31	1.616
				0,44%	3	7	18	953
Subtotal								53.015
595	Carne con hueso	34,93%	208	2,18%	13	1	13	675
				16,59%	99	2	197	10.269
				7,86%	47	3	140	7.298
				5,68%	34	4	135	7.032
				1,31%	8	5	39	2.027
				1,31%	8	6	47	2.433
				Subtotal				
595	Costilla	31%	185	3,49%	21	1	21	1.080
				10,04%	60	2	120	6.215
				4,80%	29	3	86	4.457
				7,42%	44	4	177	9.186
				4,37%	26	5	130	6.763
				0,87%	5	6	31	1.616
				Subtotal				
595	Chuleta	22,27%	133	9,17%	55	1	55	2.838
				10,04%	60	2	120	6.215
				1,75%	10	3	31	1.625
				0,87%	5	5	26	1.346
				0,44%	3	7	18	953
				Subtotal				
595	Jamón	20,09%	120	6,11%	36	1	36	1.891
				5,24%	31	2	62	3.244
				4,37%	26	3	78	4.058
				1,75%	10	4	42	2.167
				2,18%	13	5	65	3.374
				0,44%	3	7	18	953
Subtotal								15.686
595	Cuero	16,16%	96	8,30%	49	1	49	2.569
				6,11%	36	2	73	3.782
				1,75%	10	3	31	1.625
Subtotal								7.976
595	Carne molida	15,28%	91	3,06%	18	1	18	947
				8,73%	52	2	104	5.404
				3,49%	21	3	62	3.240
Subtotal								9.591
595	Lomo	6,55%	39	2,18%	13	1	13	675
				1,31%	8	2	16	811
				0,44%	3	3	8	409
				1,31%	8	4	31	1.622
				1,31%	8	5	39	2.027
Subtotal								5.543
595	Patas	3,93%	23	1,31%	8	1	8	405
				2,62%	16	2	31	1.622

				Subtotal			2.027
595	Vísceras	0,87%	5	0,44%	2	1	3
				0,44%	3	2	5
				Subtotal			409
TOTAL							166.274

Fuente: Cuadro # 31, 31.1 y 38

Elaborado por: Las autoras

1.3.3. Demanda Efectiva

Es la cantidad de libras de carne de cerdo que en realidad van a adquirir las familias en la empresa. Esta demanda se la obtuvo multiplicando el porcentaje de aceptación que tendrá la nueva empresa por el número de familias obtenidas en la demanda potencial, es decir, 92.58% obtenido del cuadro # 31 por 595 familias que constan en el cuadro # 37. Así mismo se debe dar a conocer que la frecuencia con que consumirían en esta nueva empresa sería semanalmente, a continuación se detalla la demanda que realmente existe de cada uno de los derivados del cerdo:

Cuadro # 40
DEMANDA EFECTIVA

Demandantes	Variables	Porcentaje de aceptación	Familias Consumidoras	Porcentaje	Total de Familias	Cantidad en libras	Total lb. semanal	Total lb. Anual
551	Carne pura	66,51%	366	6,13%	34	1	34	1.756
				28,30%	156	2	312	16.218
				18,87%	104	3	312	16.221
				8,49%	47	4	187	9.731
				3,77%	21	5	104	5.401
				0,94%	5	6	31	1.616
Subtotal								50.944
551	Costilla	40,09%	221	3,77%	21	1	21	1.080
				10,85%	60	2	120	6.218
				6,60%	36	3	109	5.673
				11,79%	65	4	260	13.513
				4,72%	26	5	130	6.762
				1,42%	8	6	47	2.441
				0,47%	3	7	18	943
0,47%	3	8	21	1.077				
Subtotal								37.708
551	Carne con hueso	38,68%	213	3,30%	18	1	18	946
				18,40%	101	2	203	10.545
				9,43%	52	3	156	8.106
				4,25%	23	4	94	4.871
				1,42%	8	5	39	2.034
				1,89%	10	6	62	3.249
Subtotal								29.751
551	Jamón	26,42%	146	9,91%	55	1	55	2.840
				5,66%	31	2	62	3.244
				5,66%	31	3	94	4.865
				1,42%	8	4	31	1.628
				2,83%	16	5	78	4.055
				0,47%	3	6	16	808
				0,47%	3	7	18	943
Subtotal								18.381
551	Chuleta	25,47%	140	8,49%	47	1	47	2.433
				12,26%	68	2	135	7.026
				2,36%	13	3	39	2.029
				1,42%	8	4	31	1.628
				0,94%	5	5	26	1.347
Subtotal								14.462
551	Cuero	21,70%	120	12,26%	68	1	68	3.513
				7,08%	39	2	78	4.057
				2,36%	13	3	39	2.029
Subtotal								9.599
551	Carne molida	16,51%	91	2,83%	16	1	16	811
				9,43%	52	2	104	5.404
				3,77%	21	3	62	3.241
				0,47%	3	4	10	539
Subtotal								9.994
551	Lomo	8,49%	47	2,36%	13	1	13	676
				3,30%	18	2	36	1.891
				0,94%	5	3	16	808
				0,94%	5	4	21	1.077
				0,94%	5	5	26	1.347
Subtotal								5.800
551	Patatas	3,77%	21	0,94%	5	1	5	269
				2,83%	16	2	31	1.622
Subtotal								1.891
551	Vísceras	1,42%	8	0,47%	3	1	3	135
				0,94%	5	2	10	539
Subtotal								673
TOTAL								179.204

Fuente: Cuadro # 32, 34 y 34.1

Elaborado por: Las autoras

Nota: La demanda efectiva es mayor que la real porque al ofrecer la empresa un producto más higiénico, las familias estarían dispuestas a adquirir mayor número de libras de cada uno de los derivados del cerdo.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para la proyección de la demanda de los siguientes años se tomó en cuenta la tasa de crecimiento poblacional del cantón Saraguro que es de 0.3%, el procedimiento fue el siguiente:

Año 1 = (demanda del año 0 * tasa de crecimiento) + demanda del año 0

$$= (50.944 * 0.3\%) + 50.944$$

$$= 152 + 50.944$$

$$= 51.096$$

Cuadro # 41
PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Variable	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Carne pura	50.944	51.096	51.250	51.403	51.558	51.712
Carne con hueso	29.751	29.840	29.930	30.020	30.110	30.200
Lomo	5.800	5.817	5.834	5.852	5.869	5.887
Chuleta	14.462	14.505	14.548	14.592	14.636	14.680
Costilla	37.708	37.822	37.935	38.049	38.163	38.277
Carne molida	9.994	10.024	10.054	10.085	10.115	10.145
Cuero	9.599	9.628	9.657	9.686	9.715	9.744
Jamón	18.381	18.437	18.492	18.547	18.603	18.659
Vísceras	673	675	677	679	681	684
Patatas	1.891	1.897	1.903	1.908	1.914	1.920
TOTAL	179.204	179.741	180.281	180.821	181.364	181.908

Fuente: Cuadro # 40

Elaborado por: Las autoras

A continuación se detalla el siguiente cuadro en el que se resumen el total de libras de todos los derivados de cerdo para cada año de vida útil del proyecto:

Cuadro # 42

Años	Demanda (libras)
0	179.204
1	179.741
2	180.281
3	180.821
4	181.364
5	181.908

Fuente: Cuadro # 41

Elaborado por: Las autoras

1.4. OFERTA

La oferta es la cantidad de libras de carne de cerdo que los vendedores o la competencia ofrece al mercado a un precio determinado para satisfacer sus necesidades o deseos.

Análisis de la oferta.

Para determinar la oferta que los competidores brindan a la población urbana del cantón Saraguro, se realizó encuestas a los comerciantes del mercado municipal de Saraguro dando un total de 4 personas las mismas que expenden los derivados de cerdo los días viernes, sábado y domingo, además se realizó otra encuesta al dueño del único frigorífico que existe en el cantón quien labora de lunes a domingo y vende únicamente derivados como lomo, chuleta y carne molida, teniendo así lo siguiente (Ver anexo # 5):

Cuadro # 43
OFERTA

No. de Vendedores	Variable	Cantidad semanal	Semanas	Cantidad Anual
5	Carne pura	425	52	22.100
	Carne con hueso	396	52	20.592
	Lomo	210	52	10.920
	Chuleta	40	52	2.080
	Costilla	253	52	13.156
	Carne molida	7	52	364
	Cuero	137	52	7.124
	Jamón	143	52	7.436
	Vísceras	31	52	1.612
	Patas	10	52	520

Fuente: Vendedores del mercado, ANDRADES FRIGORÍFICO –Saraguro

Elaborado por: Las autoras

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para proyectar la oferta se tomó en cuenta el incremento de vendedores en los últimos seis años, obteniendo así que cada dos años se incrementará un vendedor.

Así mismo luego de conocer cuántos vendedores se incrementan cada dos años, se realizó la operación que a continuación se muestra para saber cuál va a ser el porcentaje de crecimiento anual de la oferta:

425 libras 100%

425 + 40 libras X

$$X = \frac{465 * 100\%}{425}$$

$$X = \frac{46500}{425} = 109\%$$

$$X = 100\% - 109\% = 9\% \text{ incremento}$$

Cabe indicar que al incrementarse un vendedor la oferta de carne pura aumentara 40 libras más ya que este derivado fue tomado como referencia, a continuación el siguiente cuadro:

Año 1 = (oferta del año 0 * tasa de crecimiento)+ oferta del año 0

$$= (22.100 * 9\%) + 22.100$$

$$= 1.989 + 22.100$$

$$= 24.089$$

Cuadro # 44
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

No. de Vendedores	Variable	Cantidad anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5	Carne pura	22.100	24.089	24.089	26.257	26.257	28.620
	Carne con hueso	20.592	22.445	22.445	24.465	24.465	26.667
	Lomo	10.920	11.903	11.903	12.974	12.974	14.142
	Chuleta	2.080	2.267	2.267	2.471	2.471	2.694
	Costilla	13.156	14.340	14.340	15.631	15.631	17.037
	Carne molida	364	397	397	432	432	471
	Cuero	7.124	7.765	7.765	8.464	8.464	9.226
	Jamón	7.436	8.105	8.105	8.835	8.835	9.630
	Viseras	1.612	1.757	1.757	1.915	1.915	2.088
	Patas	520	567	567	618	618	673
TOTAL		85.904	93.635	93.635	102.063	102.063	111.248

Fuente: Cuadro # 43

Elaborado por: Las autoras

A continuación se detalla el siguiente cuadro en el que se resumen el total de libras de todos los derivados de cerdo que ofrecerá la competencia para cada año de vida útil del proyecto:

Cuadro # 45

Años	Oferta (libras)
0	85.904
1	93.635
2	93.635
3	102.063
4	102.063
5	111.248

Fuente: Cuadro # 44

Elaborado por: Las autoras

1.5. DEMANDA INSATISFECHA

La demanda insatisfecha es considerada como la cantidad de consumidores que a pesar de tener voluntad y posibilidad económica no pueden adquirir el producto por escases de la oferta, se calcula estableciendo la diferencia entre oferta y demanda tanto actual como proyectada.

Además la demanda insatisfecha también es el resultado de otros factores como son: la calidad del producto, el servicio y el precio.

La fórmula para conocer la demanda insatisfecha en la siguiente:

DEMANDA INSATISFECHA= DEMANDA – OFERTA

DEMANDA INSATISFECHA= 50.944 – 22.100

DEMANDA INSATISFECHA= 28.844 (Carne Pura)

Cuadro # 46
DEMANDA INSATISFECHA

Variable	Año 0		Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Demanda	oferta	Demanda	Oferta	Demanda	Oferta	Demanda	Oferta	Demanda	Oferta	Demanda	Oferta
Carne pura	50.944	22.100	51.096	24.089	51.250	24.089	51.403	26.257	51.558	26.257	51.712	28.620
Carne con hueso	29.751	20.592	29.840	22.445	29.930	22.445	30.020	24.465	30.110	24.465	30.200	26.667
Lomo	5.800	10.920	5.817	11.903	5.834	11.903	5.852	12.974	5.869	12.974	5.887	14.142
Chuleta	14.462	2.080	14.505	2.267	14.548	2.267	14.592	2.471	14.636	2.471	14.680	2.694
Costilla	37.708	13.156	37.822	14.340	37.935	14.340	38.049	15.631	38.163	15.631	38.277	17.037
Carne molida	9.994	364	10.024	397	10.054	397	10.085	432	10.115	432	10.145	471
Cuero	9.599	7.124	9.628	7.765	9.657	7.765	9.686	8.464	9.715	8.464	9.744	9.226
Jamón	18.381	7.436	18.437	8.105	18.492	8.105	18.547	8.835	18.603	8.835	18.659	9.630
Vísceras	673	1.612	675	1.757	677	1.757	679	1.915	681	1.915	684	2.088
Patas	1.891	520	1.897	567	1.903	567	1.908	618	1.914	618	1.920	673
TOTAL	179.204	85.904	179.741	93.635	180.281	93.635	180.821	102.063	181.364	102.063	181.908	111.248

Fuente: Cuadro # 41, 44

Elaborado por: Las autoras

Variable	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Carne pura	28.844	27.007	27.161	25.146	25.301	23.092
Carne con hueso	9.159	7.395	7.485	5.554	5.645	3.533
Lomo	5.120	6.086	6.068	7.122	7.105	8.255
Chuleta	12.382	12.238	12.281	12.121	12.165	11.986
Costilla	24.552	23.481	23.595	22.418	22.532	21.240
Carne molida	9.630	9.628	9.658	9.652	9.682	9.674
Cuero	2.475	1.863	1.892	1.222	1.251	518
Jamón	10.945	10.331	10.387	9.713	9.768	9.029
Vísceras	939	1.082	1.080	1.236	1.234	1.404
Patas	1.371	1.330	1.336	1.290	1.296	1.246

A continuación se detalla el siguiente cuadro en el que se resume cual es la demanda insatisfecha en total de libras de cerdo para cada año de vida útil del proyecto:

DEMANDA INSATISFECHA= DEMANDA - OFERTA

DEMANDA INSATISFECHA= 179.204 – 85.904

DEMANDA INSATISFECHA= 93.300

Cuadro # 47
DEMANDA INSATISFECHA

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
0	179.204	85.904	93.300
1	179.741	93.635	86.106
2	180.281	93.635	86.645
3	180.821	102.063	78.759
4	181.364	102.063	79.301
5	181.908	111.248	70.660

Fuente: Cuadro # 42, 45

Elaborado por: Las autoras

PLAN DE MARKETING

Para la comercialización de la carne de cerdo que es el producto que ofrecerá nuestra empresa tomaremos en cuenta las cuatro P de la mezcla del marketing, es decir, producto, precio, plaza y promoción.

PRODUCTO

El producto que ofrecerá la empresa es la carne de cerdo higiénicamente faenada cuya composición y valor nutricional se describirá a continuación: Cuando se consume 85 gramos de carne una persona atiende a los siguientes porcentajes de sus necesidades diarias de nutrientes: 53% de tiamina, 33% de vitamina B12, 22% de fósforo, 20% de niacina, 19% de riboflavina, 18% de vitamina B6, 15% de zinc, 11% de potasio, 7% de hierro y 6% de magnesio.

Así mismo la empresa ofrecerá un producto de alta calidad para de esta manera cumplir con las expectativas de los consumidores. La materia prima será adquirida en Urdaneta, los derivados que brindará esta nueva empresa serán: carne pura, carne con hueso, lomo, chuleta, costilla, carne molida, cuero, jamón, vísceras y patas.

Envase

Luego de haber realizado la encuesta se pudo conocer los gustos y preferencias de los consumidores con respecto a la presentación del producto, teniendo como resultado que el derivado de cerdo sea envasado en fundas plásticas de 1, 2, 3 y 4 libras que es la cantidad que con más frecuencia adquiere la población de Saraguro. (Cuadro # 62)

Etiqueta

Utilizaremos una etiqueta que estará ubicada en la parte frontal del envase en la cual se registrará: nombre de la empresa, peso del producto, logotipo, valor nutritivo, precio de venta, lugar y dirección de producción, teléfono, fecha de elaboración y fecha de expiración.

FAENADORA Y COMERCIALIZADORA DE CARNE

EL RANCHERITO

EL SABOR DEL BUEN CERDO EN TU BOCA

Saraguro - Ecuador

Teléfono:		Tiamina	53%
		Vitamina B12	33%
		Fósforo	22%
		Niacina	20%
		Riboflavina	19%
		Vitamina B6	18%
		Zinc	15%
		Potasio	11%
		Hierro	7%
		Magnesio	6%

Peso Neto:

Fecha de Elaboración:

Fecha de Vencimiento:

Registro Sanitario:

Logotipo.



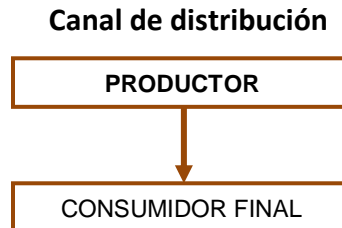
PRECIO

Para determinar el precio por libra de cada uno de los derivados del cerdo se tomará en cuenta los costos reales de producción, precios del mercado actual, costos de distribución y un margen de utilidad que se fijará dentro de la empresa.

PLAZA O DISTRIBUCIÓN

La carne faenada de cerdo que comercializará la empresa está dirigida a las familias de la zona urbana del cantón Saraguro, por ello la venta se la hará tomando en cuenta el canal de comercialización productor - consumidor, ya que de esta manera se puede obtener

mayor utilidad para la empresa y para el consumidor menos gastos monetarios ya que se eliminan los intermediarios que son quienes elevan el precio del producto.



PROMOCIÓN

“Es un elemento que sirve para informar, persuadir y recordar a los consumidores sobre el producto además constituye un intento de influenciar al consumidor a adquirir lo que la empresa ofrece”. A continuación se detalla un cuadro de las promociones que se darán en la empresa EL RANCHERITO:

Cuadro # 48
PROMOCIONES DE LA EMPRESA “EL RANCHERITO”

Actividad	Tiempo	Derivado	Valor Unitario	Valor con descuento	Total
Descuentos del 10% en compras mayores a 4 libras a las 10 primeras personas	Cada fin de mes	Carne pura	2,00	1,80	18,00
		Carne con hueso	1,50	1,35	13,50
		Lomo	2,50	2,25	22,50
		Chuleta	2,50	2,25	22,50
		Costilla	1,75	1,58	15,75
		Carne molida	2,00	1,80	18,00
		Cuero	2,00	1,80	18,00
		Jamón	1,50	1,35	13,50
		Viseras	0,50	0,45	4,50
		Patatas	1,00	0,90	9,00
TOTAL					155,25

Elaborado por: Las autoras.

PUBLICIDAD

La publicidad es un fenómeno por el que una marca comercial nace, se posiciona en el mercado y crece. Con la publicidad se da a conocer un producto mediante mensajes; su objetivo es convencer al mercado para que compre lo que se anuncia. La publicidad de la empresa EL RANCHERITO, se la realizará a través de la radio, a continuación se detalla el siguiente cuadro:

Cuadro # 49
PUBLICIDAD DE LA EMPRESA EL RANCHERITO

Medio de Comunicación	Cantidad	Duración	C. Unitario	C. Semanal	C. Mensual
Radio Frontera Sur	2 cuñas diarias por tres días a la semana (lunes, jueves y sábado)	1 minutos	1,00	6,00	24,00
TOTAL					24,00

Fuente: Radio Frontera Sur

Elaborado por: Las autoras

La cuña radial será la siguiente:

*Ahora en Saraguro empresa faenadora y comercializadora de carne el RANCHERITO,
 El RANCHERITO,
 El RANCHERITO te ofrece todo tipo de carne,
 Carne pura, carne con hueso, costilla, chuleta, jamón, cuero
 Venta al por mayor y menor
 Ubícanos en el centro comercial Saraguro segunda planta.
 Porque tu familia se merece lo mejor, carne sana y de calidad
 El RANCHERITO.*

2. ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio técnico es una fase en la que se da a conocer donde se ubicará la empresa Faenadora y Comercializadora de carne de cerdo, además se determina el tamaño de la planta, es decir, la capacidad instalada y utilizada de esta empresa, así mismo ayuda a tener claro cómo será la ingeniería del proyecto ya que aquí se especifica el proceso de faenamiento del cerdo, la distribución idónea de la planta y los requerimientos que serán necesarios para llevar a cabo el proceso productivo y la adecuación de las distintas oficinas de la empresa.

2.1. LOCALIZACIÓN Y TAMAÑO DE LA PLANTA

Es un aspecto muy importante porque permite determinar el lugar idóneo para la implementación de la planta, así mismo si la empresa se encuentra bien ubicada esta podrá expandirse y tener mayor rentabilidad. Dentro de la localización tenemos:

2.1.1. Macrolocalización

Se la define como la zona o región donde se va a ubicar la empresa Faenadora y Comercializadora de carne “El Rancherito”, teniendo así que la empresa estará ubicada en la provincia de Loja, cantón Saraguro, parroquia Urdaneta.

Gráfico # 34
MAPA POLÍTICO DE SARAGURO



2.1.2. Microlocalización

Es el lugar exacto donde se instalará la empresa Faenadora y Comercializadora de carne de cerdo “El Rancherito”, teniendo así que el negocio se encontrará ubicado en la Parroquia Urdaneta en las calles Luis Urdaneta y Zenobio Salinas frente a la panamericana vía Cuenca.

Este lugar es el apropiado ya que cuenta con el terreno necesario para realizar una adecuada distribución de la planta, así mismo se cuenta con todos los servicios básicos como son luz, agua y teléfono. La disponibilidad de mano de obra es otro factor importante porque favorecerá de manera principalmente a los pobladores de la parroquia

de Urdaneta ya que se fomentará fuentes de empleo a personas que en la actualidad se encuentran desempleados y a la vez serán también los proveedores.

Por otro lado hay facilidad de acceso ya que las vías se encuentran en buen estado, facilitando de esta manera el transporte de la materia prima (cerdos) y a la vez de los derivados del cerdo a su centro de venta.

También se tomó en cuenta las fuentes de abastecimiento de materia prima, las mismas que se encuentran ubicadas en los barrios de la parroquia, es decir, se comprará los chanchos a los habitantes de los sectores Baber, Bahín, Turucachi, Zhadanpamba, Hierba Buena, Cañaro y San Isidro.

Gráfico # 35
CROQUIS DE LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA



2.1.3. TAMAÑO DE LA PLANTA

Para determinar el tamaño idóneo de la planta se toma en cuenta la demanda, es decir, la aceptación que va a tener cada uno de los derivados del cerdo por parte de los pobladores de la zona urbana del cantón Saraguro. Así mismo hay que considerar el número de

cerdos que se deben faenar para cubrir en parte la demanda insatisfecha, por otro lado dentro del tamaño de la planta se tiene:

2.1.3.1. Capacidad instalada

Es el rendimiento máximo de la empresa Faenadora y Comercializadora “El Rancherito”, aquí se detalla el número de cerdos que serán faenados semanalmente para cubrir la demanda insatisfecha de cada año de vida útil del proyecto, en este caso la empresa trabajará 7 días a la semana, faenando cuatro cerdos diarios (8 horas laborables), para esto se tomó en cuenta el análisis de la oferta donde se evidencia que la escasez del producto (cerdo) se da de lunes a jueves, ya que los comerciantes que se dedican a expender el cerdo lo realizan únicamente los días viernes, sábado y domingo por ser días de mayor afluencia de personas; para conocer la cantidad de libras que se ofrecerá anualmente se realizó el siguiente procedimiento:

Se multiplica las libras del derivado en este caso carne pura 30 por el número de cerdos semanales 28 dando un total de 840 libras semanales, luego las 840 libras se las multiplica por las 52 semanas que tiene el año dando un total de capacidad instalada de 43.680 libras anuales para los cinco años de vida útil del proyecto. A continuación se detalla la capacidad instalada de cada uno de los derivados del cerdo:

**Cuadro # 50
CAPACIDAD INSTALADA**

Variable	Lb. de cada derivado	No. de cerdos semanales	Libras semanales	Número de semanas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Carne pura	30	28	840	52	43.680	43.680	43.680	43.680	43.680
Carne con hueso	30	28	840	52	43.680	43.680	43.680	43.680	43.680
Lomo	20	28	560	52	29.120	29.120	29.120	29.120	29.120
Chuleta	10	28	280	52	14.560	14.560	14.560	14.560	14.560
Costilla	25	28	700	52	36.400	36.400	36.400	36.400	36.400
Carne molida	10	28	280	52	14.560	14.560	14.560	14.560	14.560
Cuero	15	28	420	52	21.840	21.840	21.840	21.840	21.840
Jamón	50	28	1.400	52	72.800	72.800	72.800	72.800	72.800
Vísceras	8	28	224	52	11.648	11.648	11.648	11.648	11.648
Patas	2	28	56	52	2.912	2.912	2.912	2.912	2.912
TOTAL					291.200	291.200	291.200	291.200	291.200

Elaborado por: Las autoras

En forma resumida se da a conocer el siguiente cuadro:

**Cuadro # 51
CAPACIDAD INSTALADA**

Años	Libras de carne	Nro. de cerdos semanales	Libras semanales	Nro. de semanas	Total de libras
1	200	28	5.600	52	291.200
2	200	28	5.600	52	291.200
3	200	28	5.600	52	291.200
4	200	28	5.600	52	291.200
5	200	28	5.600	52	291.200

Fuente: Cuadro # 50

Elaborado por: Las autoras

2.1.3.2. Capacidad utilizada

La capacidad utilizada es la cantidad de cerdos que en realidad se faenaran tomando en cuenta la oferta ya que la mayor parte de los vendedores únicamente trabajan viernes, sábados y domingos, provocando de esta manera el desabastecimiento en los días restantes. Por ello la empresa ha decidido trabajar siete días a la semana, faenando un cerdo diario durante la vida útil del proyecto, a continuación el siguiente cuadro muestra la capacidad utilizada de cada año:

Cuadro # 52
CAPACIDAD UTILIZADA

Variable	Lb. de cada derivado	No. de cerdos semanales	Libras semanales	Número de semanas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Carne pura	30	7	210	52	10.920	10.920	10.920	10.920	10.920
Carne con hueso	30	7	210	52	10.920	10.920	10.920	10.920	10.920
Lomo	20	7	140	52	7.280	7.280	7.280	7.280	7.280
Chuleta	10	7	70	52	3.640	3.640	3.640	3.640	3.640
Costilla	25	7	175	52	9.100	9.100	9.100	9.100	9.100
Carne molida	10	7	70	52	3.640	3.640	3.640	3.640	3.640
Cuero	15	7	105	52	5.460	5.460	5.460	5.460	5.460
Jamón	50	7	350	52	18.200	18.200	18.200	18.200	18.200
Vísceras	8	7	56	52	2.912	2.912	2.912	2.912	2.912
Patas	2	7	14	52	728	728	728	728	728
TOTAL					72.800	72.800	72.800	72.800	72.800

Elaborado por: Las autoras

En forma resumida se da a conocer el siguiente cuadro:

Cuadro # 53
CAPACIDAD UTILIZADA

Años	Libras de carne	Nro. de cerdos semanales	Libras semanales	Nro. de semanas	Total de libras
1	200	7	1.400	52	72.800
2	200	7	1.400	52	72.800
3	200	7	1.400	52	72.800
4	200	7	1.400	52	72.800
5	200	7	1.400	52	72.800

Fuente: Cuadro # 52

Elaborado por: Las autoras

Para conocer el porcentaje de participación que la empresa tendrá con respecto a la demanda insatisfecha se realizó el cuadro siguiente:

Cuadro # 54
PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Demanda insatisfecha	Capacidad Instalada	% de Capacidad Utilizada	Capacidad utilizada	% Participación en el mercado
86.106	291.200	25%	72.800	85%
86.645	291.200	25%	72.800	84%
78.759	291.200	25%	72.800	92%
79.301	291.200	25%	72.800	92%
70.660	291.200	25%	72.800	103%

Fuente: Cuadro # 47, 51 y 53

Elaborado por: Las autoras

2.2. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Es dar a conocer detalladamente cómo es el proceso de faenamiento del cerdo, por otro lado se especifica cuál será la distribución de la planta y los requerimientos que serán necesarios para el buen funcionamiento de la empresa.

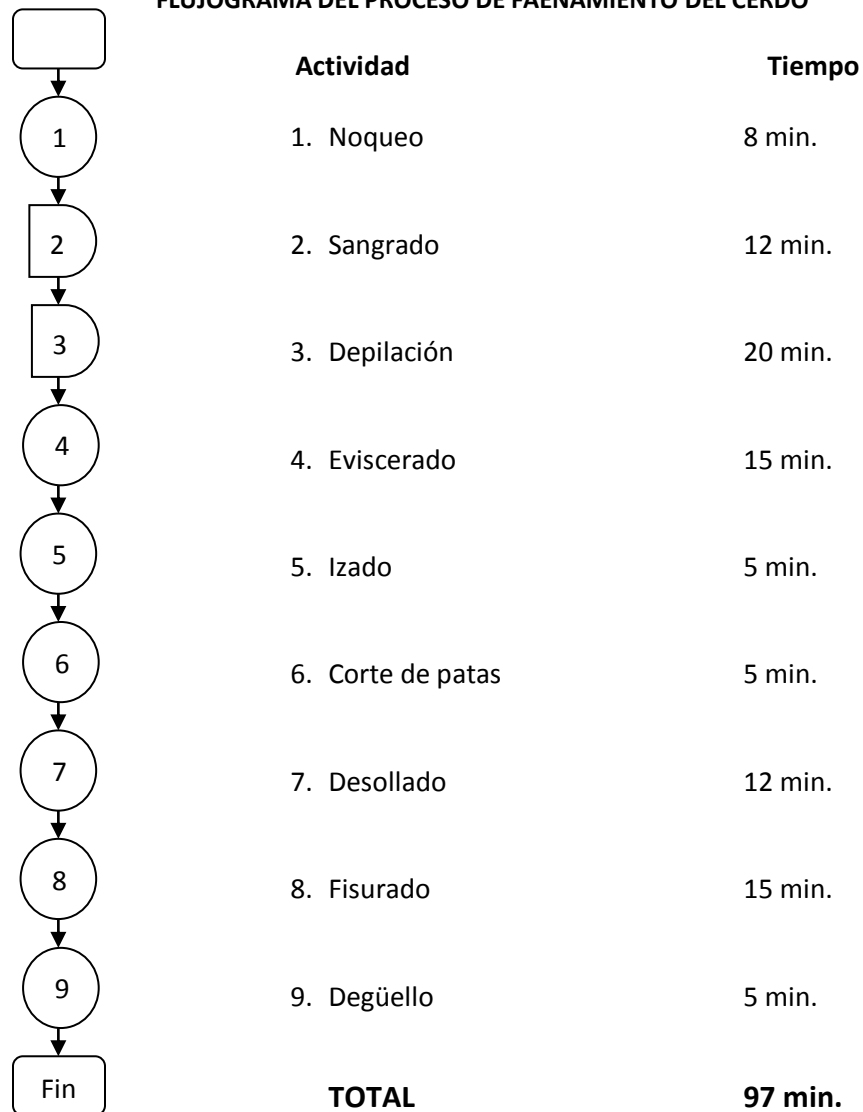
2.2.1 Proceso de faenamiento del cerdo

Para obtener derivados del cerdo que sean de buena calidad se realiza el siguiente proceso:

- 1. Noqueo.-** El cerdo es insensibilizado mediante métodos manuales como clavar un cuchillo en la punta del pecho, cortando la carótida, arteria grande que viene del corazón y termina en la cabeza para facilitar su proceso y evitar sufrimiento del mismo.
- 2. Sangrado.-** Durante el desangrado del animal, salen 1 a 2 litros de sangre, la cual debe recolectarse en un recipiente limpio, lo más higiénicamente posible.
- 3. Depilación.-** Para eliminar el pelo del cerdo se realiza el chamuscado o extracción de las cerdas mediante la utilización de un soplete.
- 4. Eviscerado.-** El operario procede a extraer los órganos internos del animal, se abre la cavidad abdominal y se sacan los intestinos y el estómago, luego se separa la vesícula biliar del hígado. Posteriormente se abre la caja torácica y se saca el hígado, el corazón, los pulmones, la garganta y el esófago.
- 5. Izado.-** El chancho es suspendido o puesto sobre una mesa para facilitar las operaciones subsiguientes.

6. **Corte de Patas.-** Aquí se procede a cortar y separar las extremidades anteriores y posteriores del cuerpo del animal.
7. **Desollado.-** En esta etapa se desprende la piel del animal, es decir, el cuero, también se separa el jamón o manteca del cuerpo del cerdo.
8. **Fisurado.-** Consiste en el corte longitudinal del esternón y la columna vertebral de forma manual con un hacha, así mismo se separan los brazos y piernas del animal.
9. **Degüello.-** Esta etapa consiste en separar la cabeza del cuerpo del animal.

Gráfico # 36
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE FAENAMIENTO DEL CERDO



El tiempo que se requiere para faenar un cerdo es de una hora con treinta y siete minutos.

Proceso para obtener carne molida:

1. **Selección.-** Se selecciona la carne, músculos, grasas y nervios que serán utilizados en el proceso de triturado o molido.
2. **Cortado.-** Se cortan finamente los músculos, grasas y nervios.
3. **Llenado.-** Se llena el embudo o tolva del molino.
4. **Triturado.-** En este punto se enciende el molino y empieza a moler la cantidad que se colocó en la tolva.

Gráfico # 37
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE LA CARNE MOLIDA.

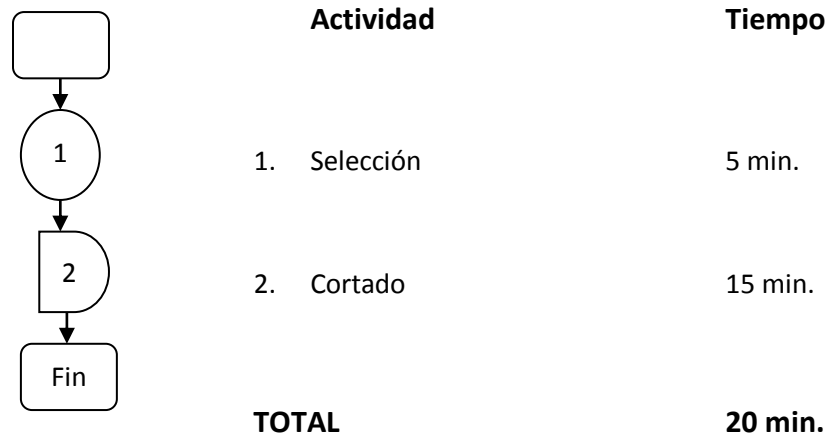


El tiempo que se requiere para moler diez libras de carne es de veinte minutos.

Proceso para obtener la chuleta:

1. **Selección.-** Se selecciona el miembro del animal que va a ser cortado, este tiene que contar con hueso para que haya mayor firmeza al momento de realizar el corte.
2. **Cortado.-** Se corta finamente la pieza seleccionada.

Gráfico # 38
FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE LA CHULETA



El tiempo que se requiere para cortar diez libras de chuleta es de veinte minutos.

Simbología

Inicio- Fin	
Demora	
Almacenamiento	
Transporte	
Operación	
Inspección	

2.2.2. Distribución de la planta

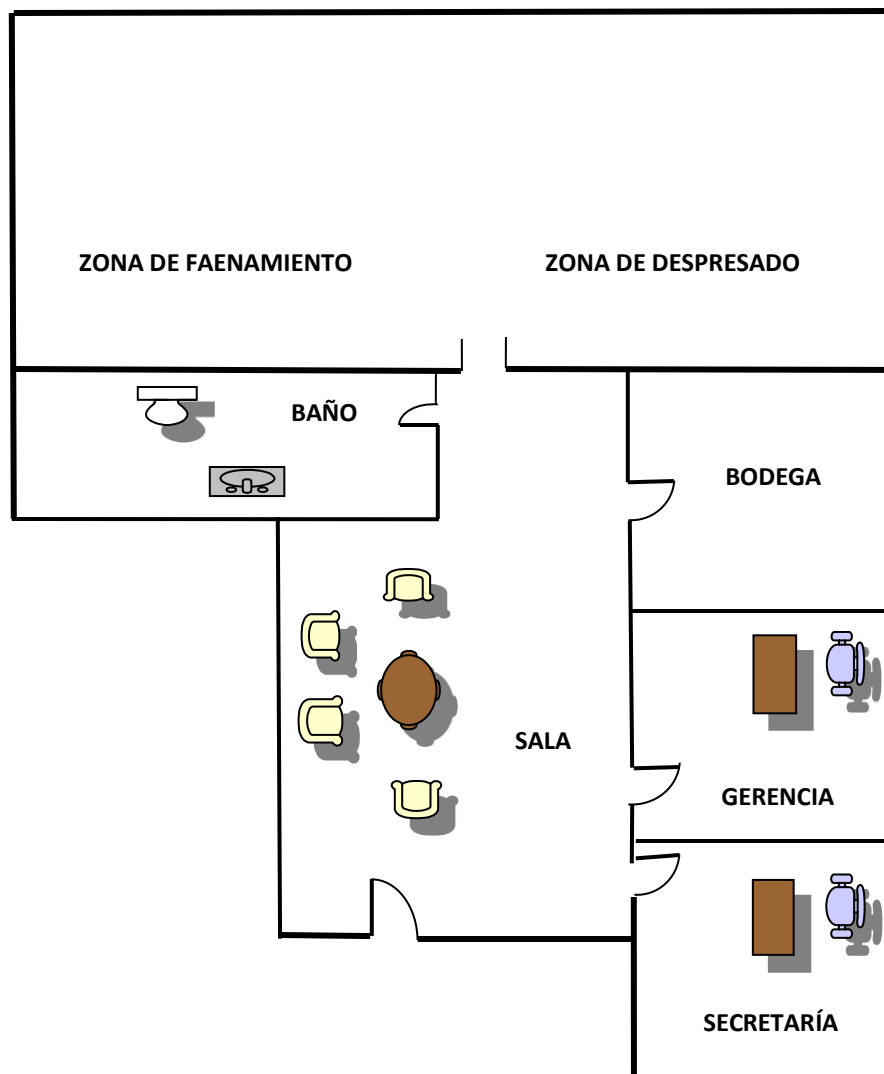
Aquí se detalla cómo va a estar estructurada la empresa especificando donde se van a ubicar las oficinas hasta cual será el espacio para realizar el faenamiento del animal.

Tanto las oficinas como el lugar de faenamiento se encontrarán situados en la casa de una de las beneficiarias teniendo así lo siguiente: todo el terreno tiene una dimensión de 20m de ancho por 25m de largo, la casa tiene una extensión de 10m de ancho por 9m de largo además cuenta con planta baja y alta. Las oficinas con que contará el negocio serán: la

gerencia y secretaría con una longitud de 3m de ancho por 3m de largo cada una, así mismo una bodega de 3m de ancho por 3m de largo, a más de esto contará con una sala de 4m de ancho por 5m de largo y el baño con una dimisión de 4m de ancho por 2m de largo, además de un lugar de donde se realizará el faenamiento 4m de ancho 5m largo y la zona de despresado con igual dimensiones.

El local en el que se expenderá el cerdo y sus derivados estará ubicado en el centro comercial del cantón Saraguro que tendrá una dimensión de 4m de ancho por 5m de largo.

Gráfico # 39
DISTRIBUCIÓN DE LAS INSTALACIONES



2.2.3. Requerimientos

Son todos los materiales y equipos necesarios para llevar a cabo el faenamiento y comercialización de los distintos derivados del cerdo. Además se especifica todo lo que se utilizará para la adecuación de cada área de la empresa, recalcando que algunos de estos serán adquiridos en la ciudad de Loja y otra parte en el cantón Saraguro, a continuación se detalla cada uno de estos recursos:

Cuadro # 55

Local de la empresa	
Descripción	Cantidad
Oficina de 3m de ancho por 3m de largo (gerencia, secretaría y bodega)	3
Sala de 4m de ancho por 5m de largo	1
Baño de 4m de ancho por 2m de largo	1
Zona de faenamiento 4m de ancho por 5m de largo	1
Zona de despresado 4m de ancho por 5m de largo	1

Fuente: Sra. Libia Cabera

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 56

Local de ventas	
Descripción	Cantidad
Un local de 4m de ancho por 5m de largo	1

Fuente: Centro Comercial de Saraguro

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 57

Adecuaciones	
Descripción	Cantidad
Luminaria	5
Pintado de las oficinas	1
Grifería	2

Fuente: Sr. Jorge Armijos

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 58

Maquinaria y equipo de producción	
Descripción	Cantidad
Cortadora de hueso	1
Molino de carne, eléctrico, motor de un caballo de fuerza	1
Soplete	1
Cilindro de gas	1
Refrigeradora Electrolux	1

Fuente: Almacén HERMANOS OCHOA-Loja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 59

Muebles y enseres de producción	
Descripción	Cantidad
Mesas de acero inoxidable doble tablero de 2m de largo, 90cm de alto y 80cm de fondo	2
Sillas de plástico	4

Fuente: Almacén HERMANOS OCHOA-Loja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 60

Herramientas	
Descripción	Cantidad
Hacha tramontina	3
Cuchillos grandes tramontina	3
Cuchillos medianos tramontina	2
Cuchillos pequeños tramontina	3
Tablas de corte	3
Balanza	1

Fuente: Almacén Cristal- Loja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 61

Materia prima directa	
Descripción	Cantidad
Cerdos	28

Fuente: Proveedores de la localidad- Urdaneta

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 62

Materia prima indirecta	
Descripción	Cantidad
Fundas estampadas de 1 lb. (5x8)	280
Fundas estampadas de 2 lb. (6x10)	546
Fundas estampadas de 3 lb. (7x11)	278
Fundas estampadas de 4 lb. (9x14)	159

Fuente: DISEÑAST (Diseño-Impresión)-Loja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 63

Muebles y enseres de administración	
Descripción	Cantidad
Escritorio tipo gerente	1
Escritorio tipo secretaria	1
Sillas giratorias	2
Archivador de tres gavetas	1
Juego de sala	1

Fuente: Comercial Ordoñez Jaramillo "De Fulvio Ordoñez"

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 64

Muebles y enseres de ventas	
Descripción	Cantidad
Silla de oficina	1
Mesa para caja registradora	1

Fuente: Comercial Ordoñez Jaramillo "De Fulvio Ordoñez"

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 65

Equipo de ventas	
Descripción	Cantidad
Balanza digital marca torey electrónica.	1
Frigorífico de 4 bandejas con congelador de tapa, todo en acero, motor francés	1

Fuente: Almacén HERMANOS OCHOA-Loja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 66

Equipo de oficina para ventas	
Descripción	Cantidad
Caja registradora	1
Sumadora Casio DR-240Tm	1
Calculadora Casio	1

Fuente: Electro Línea- Loja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 67

Equipo de computación administración	
Descripción	Cantidad
Computador de mesa Intel Core i3 incluye: *Teclado Genius Slim Star Multimedia *Mouse Optico Genius *Lector de memorias * Impresora Multifuncional Canon MP 250/S/C Gratis: mesa, mouse pad, cámara web, regulador de voltaje y flash memory	1

Fuente: LEÓN COMPUTERS

Elaborado por: La autoras

Cuadro # 68

Útiles de oficina	
Descripción	Cantidad
Esferos	6
Lápices	6
Borradores	2
Perforadora	1
Grapadora	1
Caja de Grapas	2
Resma de papel	1
Cuaderno de contabilidad	1
Carpetas de cartón	3

Fuente: Bazar y Librería "PAOLITA"

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 69

Equipo de seguridad	
Descripción	Cantidad
Extintores	2
Botiquín de primeros auxilios	2

Fuente: ESCI (Empresa de suministros contra incendios)- Loja

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 70

Útiles de aseo	
Descripción	Cantidad
Papel	16
Escobas	2
Trapeadores	2
Recogedores plásticos	2
Basureros de plástico	3
Cubeta con exprimidor	2
Ambiental de limpieza	3
Cepillo para inodoro	1
Toalla	2
Franela	2
Guantes de caucho	2
Fundas para basura	9

Fuente: Comercial Trujillo y ALMINA COMERCIAL

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 71

Proveedores	
Descripción	Cantidad
Barrio Baber	40 cerdos
Barrio Bahin – Turucachi	40 cerdos
Zhadanpamba	80 cerdos
San Isidro	50 cerdos
Gurudel	40 cerdos
Cañaro	60 cerdos
Urdaneta centro	20 cerdos

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Las autoras

3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

3.1. ESTUDIO LEGAL

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley, entre ellos están:

- **Acta Constitutiva**

Es el documento certificatorio de la conformación legal de la empresa, en este se deben incluir los datos referenciales con los cuales se constituye la empresa.

- **Razón Social**

La razón social de la empresa será: Empresa Faenadora y Comercializadora de carne “EL RANCHERITO” S.A.

- **Domicilio**

La empresa estará ubicada en:

Provincia: Loja

Cantón: Saraguro

Parroquia: Urdaneta

Calles: Luis Urdaneta y Zenobio Salinas frente a la panamericana vía Cuenca.

- **Objeto Social**

La empresa Faenadora y Comercializadora de carne “El Rancherito” pretende ofrecer derivados de cerdo higiénicos y buena calidad, a precios cómodos satisfaciendo de esta manera las expectativas de los consumidores de la zona urbana del cantón Saraguro.

- **Capital Social**

El capital suscrito mínimo de la empresa deberá ser de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse en al menos un 25% del valor nominal de cada acción.

- **Tiempo de Duración**

La duración de la empresa Faenadora y Comercializadora de carne “EL RANCHERITO” será de 5 años que es la vida útil del proyecto.

- **Administradores**

La empresa Faenadora y Comercializadora de carne “EL RANCHERITO” contará con un Gerente quien responderá por las acciones de la misma.

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO.

Requisitos para el permiso municipal:

- Copia del RUC.
- Copia de la cédula del encargado de la empresa.
- Llenar un formulario que será entregado en el municipio.
- Adjuntar el balance general de la empresa.
- Declarar el capital de operación de la empresa.
- Pago de patente municipal aproximadamente 432 dólares anuales.
- Pago de la obtención de recipientes domiciliario de basura.
- Permiso de cuerpo de bomberos.
- Permiso del ministerio de salud.

Requisitos para la obtención de los recipientes de basura:

- Petición dirigida al Jefe de Residuos Sólidos.
- Rentas: aquí se otorgará el título de crédito.
- Pago en recaudaciones de 11. 20 dólares por cada recipiente de basura.

Requisitos para la obtención del permiso de bomberos:

- Copia del RUC.
- Copia de la cédula de la persona encargada de la empresa.
- Llenar la solicitud dirigida al Jefe de Bomberos en la cual constará el tipo de empresa y su localización.
- Inspección correspondiente por un perito de la institución: se dará la señalización y el tipo de extintores que corresponda.
- Cancelar la tasa correspondiente fijada en este tipo de empresa por un valor de 20 dólares anual en el Banco Nacional de Fomento.

Requisitos para la obtención del permiso del Ministerio de Salud:

- ❖ Exámenes de laboratorio de sangre, eses y orina.
- ❖ Certificado médico.
- ❖ Permiso de los bomberos.
- ❖ Copia del RUC.
- ❖ Informe de sanidad.
- ❖ Finalmente estos papeles serán enviados a Control Sanitario a la ciudad de Loja donde darán el visto bueno y obteniendo así el permiso correspondiente.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.**Misión.**

Ofrecer carne de cerdo higiénicamente faenada y de buena calidad, a precios accesibles acorde a las necesidades de las familias de la zona urbana del cantón Saraguro.

Visión.

Para el 2016 posicionarnos en la mente de los pobladores del cantón Saraguro, y tener una participación del 40% de ventas totales, promoviendo el desarrollo socio-económico del lugar trabajando siempre con honradez, responsabilidad, preocupándonos continuamente por la satisfacción de las necesidades de los clientes internos y externos.

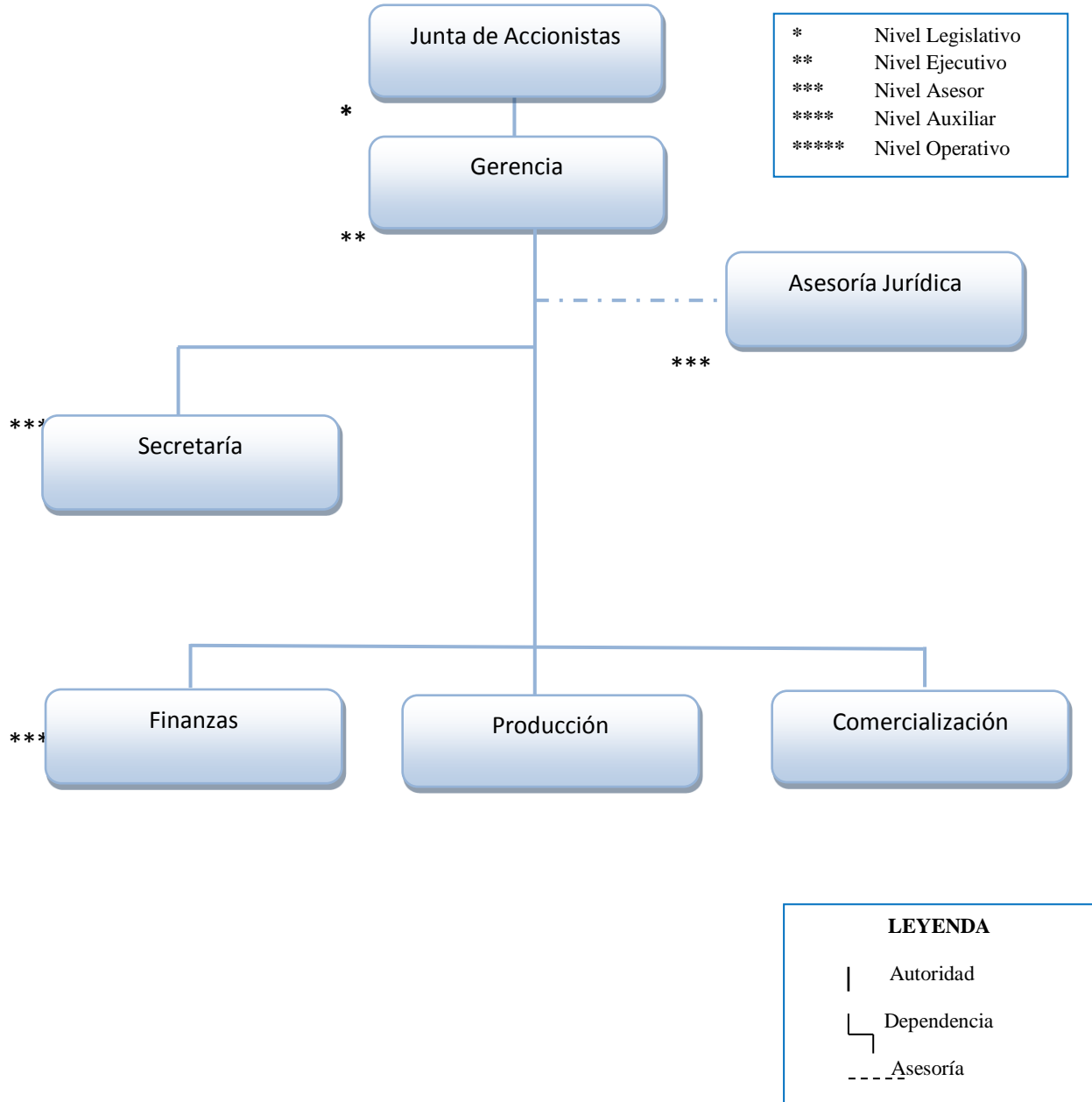
Organización.

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es la estructura organizativa con que cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece niveles jerárquicos de autoridad.

Por ello se tomará en cuenta los siguientes niveles jerárquicos:

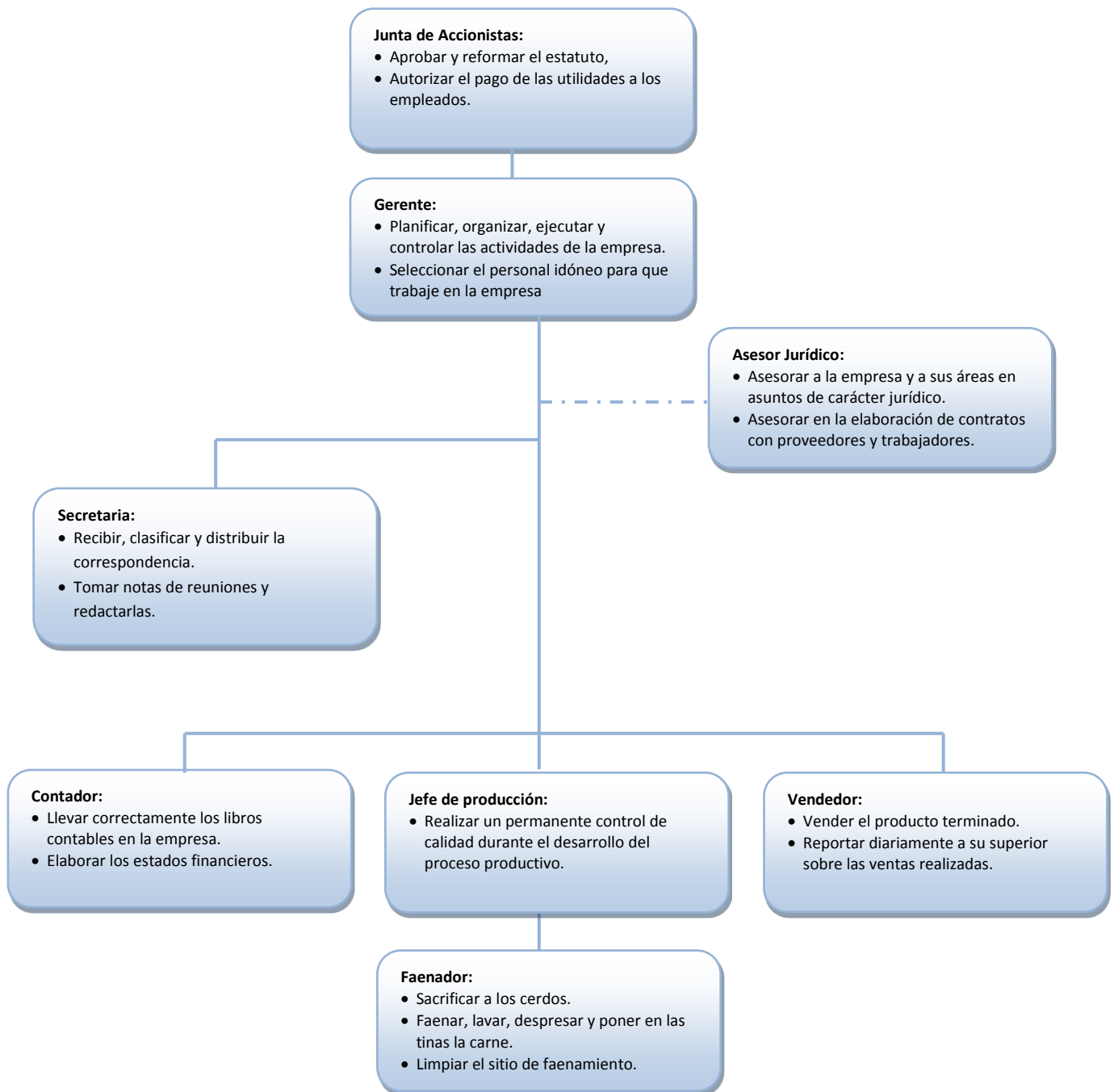
- **Nivel Legislativo.-** Este nivel se encargará de fijar políticas, normas y procedimientos que regirán las actividades de la empresa y está conformado por la Junta General de Accionistas.
- **Nivel Ejecutivo.-** Es el que ejecuta los planes y programas, estará a cargo del control de la empresa y la conforma el Gerente.
- **Nivel Asesor.-** Será la persona contratada en forma temporal, para aconsejar, apoyar a los otros niveles sobre diferentes temas jurídicos y está integrado por el asesor jurídico.
- **Nivel Auxiliar.-** Sirve de ayuda a los otros niveles, estará integrado por la Secretaria.
- **Nivel Operativo.-** Aquí se encuentran los diferentes departamentos que se encargan de ejecutar las labores cotidianas de la empresa. Está integrado por contabilidad, producción y comercialización, es decir, está conformado por el contador, faenador y el vendedor.

Grafico # 40
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



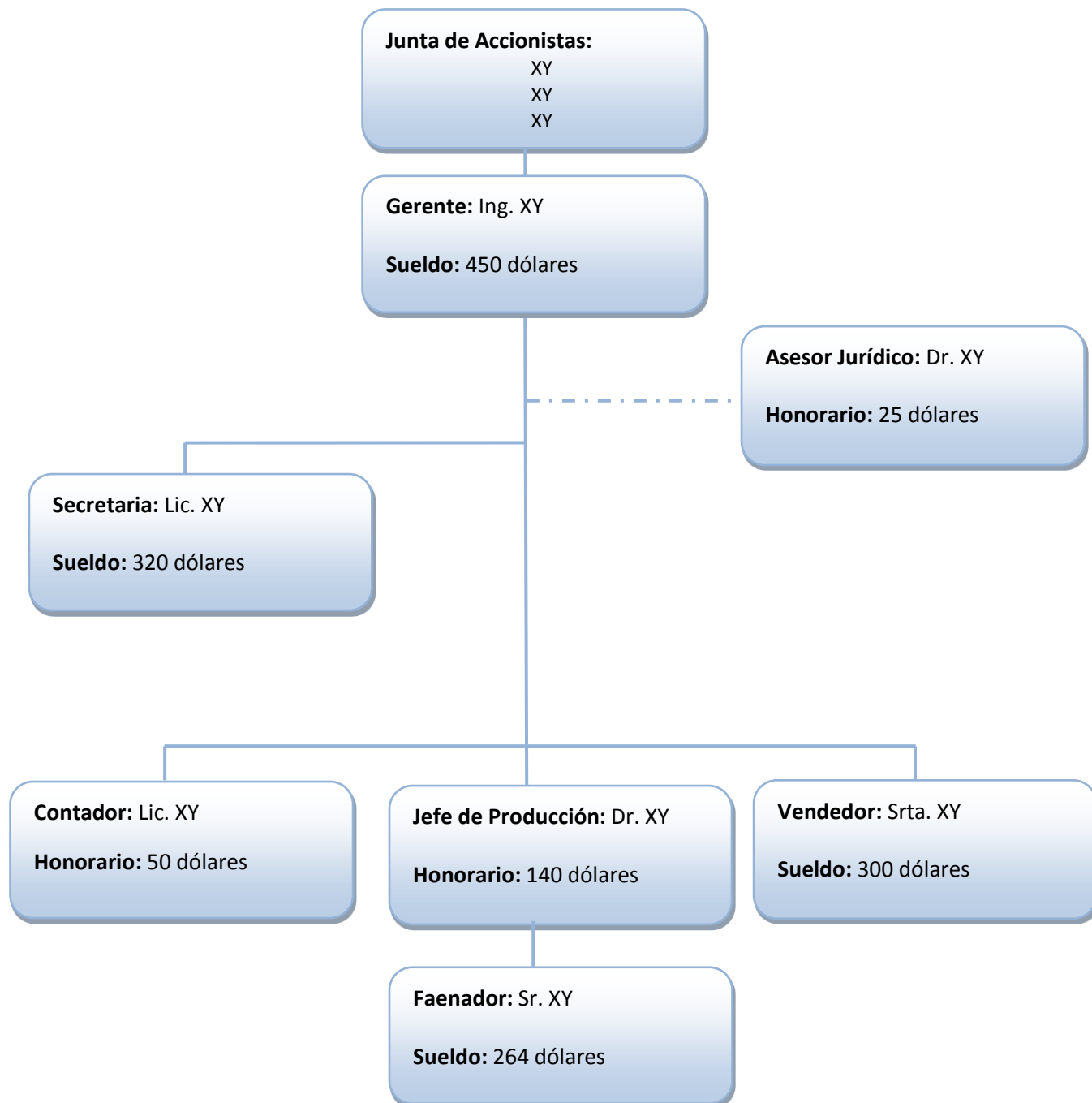
Elaborado por: Las autoras

Gráfico # 41
ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado por: Las autoras

Gráfico # 42
ORGANIGRAMA POSICIONAL



Elaborado por: Las autoras

3.2. MANUAL DE FUNCIONES.

Consiste en detallar los puestos y las funciones que van a cumplir los empleados de la empresa Faenadora y Comercializadora “EL RANCHERITO”. A continuación se detalla el manual de funciones correspondiente a cada puesto:

CÓDIGO: 001

NIVEL JERÁRQUICO: Ejecutivo

TÍTULO DEL PUESTO: Gerente

SUPERIOR INMEDIATO: Junta General de Socios

SUBALTERNO: Todo el personal

JORNADA DE TRABAJO: 8 horas

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Planificar, organizar, dirigir y controlar eficientemente los recursos de la empresa. Realizar estudios de mercado para conocer los gustos y preferencias de los consumidores.

FUNCIONES:

- Cumplir y hacer cumplir las normas, políticas y reglamentos dictados por la Junta General de accionistas.
- Elaborar informes administrativos y económicos para la junta General de Accionistas.
- Resolver los problemas presentados por los subordinados.
- Coordinar y supervisar las actividades de los empleados de la empresa.
- Contratar el personal necesario para el normal funcionamiento de la empresa.
- Planificar y organizar las diferentes actividades de la empresa.
- Presentar presupuestos para ejecutar planes de acción de la empresa.
- Realizar planes de marketing, de personal y de finanzas.
- Realizar campañas publicitarias en los medios de comunicación para posicionar la empresa.
- Realizar promociones innovadoras a los consumidores.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

☞ Es el representante legal de la empresa y es nombrado por la Junta General de Accionistas. Es responsable de las decisiones que se tomen en la empresa.

REQUISITOS

- ☞ Tener título en Ingeniería Comercial.
- ☞ Experiencia de 2 años en funciones similares.
- ☞ Curso de capacitación en relaciones humanas.

CÓDIGO: 002

NIVEL JERÁRQUICO: Asesor

TÍTULO DEL PUESTO: Asesor jurídico

SUPERIORINMEDIATO: Gerente

SUBALTERNOS: Ninguno

JORNADA DE TRABAJO: De acuerdo a los requerimientos de la empresa, por tanto será ocasional.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Aconsejar e informar sobre proyectos en el área jurídica relacionados con la empresa.

FUNCIONES:

- Asesorar a la empresa y a sus funcionarios sobre asuntos de carácter jurídico.
- Aconsejar e informar sobre proyectos en materia jurídica, y más áreas que tengan que ver con la empresa.
- Redacta convenios, poderes y otros documentos de carácter legal.
- Asesorar contratos con proveedores y trabajadores.
- Patrocinar la defensa de la empresa en litigios de cualquier índole, relacionada con sus actividades.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

☞ Mantiene autoridad funcional más no de mando, en razón de que aconseja y recomienda, no toma decisiones y su participación es individual.

REQUISITOS:

- ☞ Poseer título de Abogado.
- ☞ Experiencia de un año en funciones similares.

TIPO DE CONTRATO:

Se dará por un acuerdo entre el representante de la empresa y el asesor jurídico, el mismo que recibirá servicios profesionales bajo el amparo del código civil.

CÓDIGO: 003

NIVEL JERÁRQUICO: Auxiliar

TÍTULO DEL PUESTO: Secretaria

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

SUBALTERNOS: Ninguno

JORNADA DE TRABAJO: 8 horas

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Estar en contacto con el gerente y registrar e interpretar las actividades de la empresa, implantar el sistema de archivo de la empresa.

FUNCIONES:

- Redactar y mecanografiar todo tipo de correspondencia, así como: oficios, circulares y memorándums de la empresa.
- Custodia los documentos de la empresa.
- Llevar archivos y correspondencia.
- Manejar comunicaciones.
- Atender al público en general.
- Elaborar informes
- Elaborar actas de sesiones.
- Recibir y enviar correspondencia interna y externa de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- ☞ Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites administrativos.
- ☞ Tiene autoridad funcional más no de mando ya que auxilia en cualquier actividad que así lo requieran los departamentos que conforman la empresa.

REQUISITOS:

- ☞ Título de bachiller en Contabilidad y secretariado en español.
- ☞ Experiencia mínima de un año en funciones similares
- ☞ Cursos de relaciones humanas, computación básica Word y Excel, y manejo de documentación mercantil.

TIPO DE CONTRATO:

Según el Artículo 11 del código de trabajo el contrato será por tiempo fijo.

CÓDIGO: 004

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

TÍTULO DEL PUESTO: Contador (a)

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

SUBALTERNOS: Ninguno

JORNADAD DE TRABAJO: De acuerdo a los requerimientos de la empresa, por tanto será de una hora.

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Registrar e interpretar las actividades mercantiles de la empresa.

FUNCIONES:

- Registrar todos los ingresos y egresos económicos de la empresa.
- Llevar y custodiar los libros contables necesarios para el trabajo.
- Elaborar los estados financieros de la empresa.
- Declarar impuestos y realizar inventarios.
- Presentar informes y análisis de tipo contable.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

☞ Llevar correcta y profesionalmente la contabilidad de la empresa y responsabilidad en el manejo de operaciones contables de la empresa.

REQUISITOS:

- ☞ Poseer título de Licenciada en contabilidad y auditoría.
- ☞ Experiencia 2 años en funciones similares
- ☞ Cursos de relaciones humanas, computación básica de Word y Excel, y tributación.

TIPO DE CONTRATO:

Se dará por un acuerdo entre el representante de la empresa y el contador, el mismo que recibirá honorarios profesionales bajo el amparo del código civil.

CÓDIGO: 005

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

TÍTULO DEL PUESTO: Supervisor Veterinario

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

SUBALTERNOS: Faenador

JORNADA DE TRABAJO: 1 hora

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Responsable de planificación y ejecución del programa de producción o faenamiento del cerdo.

FUNCIONES:

- Establecer programas de trabajo a fin de cumplir con la producción oportuna.
- Revisar que los cerdos a sacrificarse estén en buenas condiciones, es decir, que no se encuentren con ninguna enfermedad que perjudique a la población.
- Realizar un permanente control de calidad durante el desarrollo de los procesos de producción.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

☞ Planificar, organizar, y controlar los procesos de producción de los distintos derivados del cerdo.

REQUISITOS:

- ☞ Título: Médico Veterinario.
- ☞ Experiencia: Dos año en labores similares

TIPO DE CONTRATO:

Según el Art 17 del código de trabajo el tipo de contrato será ocasional, el mismo que recibirá honorarios profesionales.

CÓDIGO: 006

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

TÍTULO DEL PUESTO: Faenador

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

SUBALTERNOS: Ninguno

JORNADA DE TRABAJO: 4 horas

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Desarrollar el proceso de faenamamiento del cerdo.

FUNCIONES:

- Sacrificar a los cerdos.
- Faenar, lavar, despresar y poner en las tinas o recipientes los distintos derivados del cerdo.
- Limpiar el lugar donde se realiza el proceso de faenado.
- Dar mantenimiento a los equipos y herramientas de producción.
- Entregar reportes del proceso diariamente.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

☞ Estar capacitado en el manejo de todas las herramientas necesarias para el faenamamiento del cerdo.

REQUISITOS:

- ☞ Título: ninguno.
- ☞ Experiencia: Ninguna
- ☞ Ser mayor de edad.
- ☞ Conocer el proceso de faenamamiento del cerdo.

TIPO DE CONTRATO:

Según el Artículo 82 del código de trabajo inciso segundo el tipo de contrato de jornada parcial.

CÓDIGO: 007

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

TÍTULO DEL PUESTO: Vendedor (a)

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente

SUBALTERNOS: Ninguno

JORNADA DE TRABAJO: 8 Horas

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Se encarga de vender y promocionar el producto asignado.

FUNCIONES:

- Vender y receptor pedidos diarios.
- Atender con amabilidad y respeto a los consumidores.
- No cobrar precios que sean diferentes a los estipulados por la empresa.
- Guardar en un lugar adecuado el dinero que recibe por concepto de las ventas.
- Hacer depósito de lo recaudado durante el día.
- Mantener limpio el sitio, así como los utensilios que utiliza para la venta.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

☞ Es responsable de vender los derivados del cerdo a los consumidores.

REQUISITOS:

☞ Título de bachiller en contabilidad o carreras afines.

☞ Conocimientos básicos de computación básica

☞ Cursos relacionados con las ventas.

☞ Experiencia: ninguna

TIPO DE CONTRATO:

Según el Artículo 11 del código de trabajo el contrato será por tiempo fijo.

3.3. Dirección.

El gerente es la persona que está a cargo de la empresa, por ello deberá coordinar las actividades con responsabilidad, manteniendo con los subordinados una buena comunicación con el fin de que estos puedan cumplir con sus tareas, también apoyará a sus subalternos y no asumirá una postura de dictador, sin embargo la autoridad final en asuntos de importancia sigue en sus manos.

3.4. Control.

Para el buen desempeño de las actividades de la empresa se tomará en cuenta los siguientes aspectos: el gerente se relacionará de una manera amable con los empleados haciendo de esta manera que ellos se sientan motivados y ejecuten satisfactoriamente sus actividades, también se realizara reuniones semanales para dar a conocer como se han desempeñado en su labor.

1. Fuentes de control.

1.1 VENTAS.

Registro de ventas: número de facturas, depósitos realizados, productos vendidos, inversión en publicidad, inversión en promociones, reclamos, participación y posicionamiento.

1.2 PERSONAL.

Control del personal: registro de asistencia, hojas de vida.

1.3 PRODUCCIÓN.

Registros de producción: cerdos faenados, cantidad de subproductos, vida útil de maquinaria, mantenimiento.

1.4. FINANZAS.

Estados financieros, reporte de egresos, reporte de ingresos, presupuestos

4. ESTUDIO FINANCIERO

En esta etapa se da a conocer cuáles son las inversiones que realizará la empresa tanto en activos fijos, diferidos y circulantes. Así mismo se dará a conocer las fuentes de financiamiento, es decir, de donde se obtendrá el crédito para financiar parte de la inversión.

4.1. Inversiones

Esta parte del estudio constituye los desembolsos del dinero que son necesarios para la puesta en marcha de la empresa, aquí se tomará en cuenta los siguientes activos:

4.1.1. Inversión de Activos Fijos

Son aquellas inversiones que se realizan en bienes tangibles y que se utilizan en el proceso de faenamiento del cerdo y en la adecuación de cada una de las oficinas de la empresa entre estos tenemos: maquinaria y equipo, muebles y enseres, equipo de computación y equipo de oficina, sumando un total de 6.788,02 dólares a continuación se detallan cada uno de ellos

Maquinaria y equipo de producción.

Está constituido por todo lo que se necesita para el faenamiento y obtención de todos los derivados del cerdo.

Cuadro # 72
Maquinaria y Equipo de producción

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Cortadora de hueso	780.00	780.00
1	Molino de carne	520.00	520.00
1	Soplete	20.00	20.00
1	Cilindro	68.00	68.00
1	Refrigeradora	427.00	427.00
TOTAL			1.815,00

Fuente: Almacén HERMANOS OCHOA-Loja

Elaborado por: Las autoras

DEPRECIACIÓN

Método de la línea recta

El método de la línea recta es el método más sencillo y más utilizado por las empresas, y consiste en dividir el valor del activo entre la vida útil del mismo.

Para utilizar este método primero determinemos la vida útil de los diferentes activos: los bienes muebles, maquinaria y equipo tienen una vida útil de 10 años, y computadores tienen una vida útil de 3 años.

$$\text{Depreciación} = \frac{VD}{VU}$$

De donde:

$$\text{Depreciación} = \frac{1.836,00}{10}$$

VD= Valor a depreciar

$$\text{Depreciación} = 183.60 \text{dólares}$$

VU= Vida útil del bien

Cuadro # 73

Depreciación de Maquinaria y equipo

Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0			1.815,00
1	181,50	181,50	1.633,50
2	181,50	363,00	1.452,00
3	181,50	544,50	1.270,50
4	181,50	726,00	1.089,00
5	181,50	907,50	907,50
6	181,50	1.089,00	726,00
7	181,50	1.270,50	544,50
8	181,50	1.452,00	363,00
9	181,50	1.633,50	181,50
10	181,50	1.815,00	0,00

Fuente: Cuadro # 72

Elaborado por: Las autoras

Muebles y enseres de producción.

Comprende todos los muebles que se necesitan para la adecuación del lugar donde se realizará la obtención de cada uno de los derivados del cerdo.

Cuadro # 74

Muebles y enseres de producción

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Mesas de acero inoxidable	580.00	580.00
4	Sillas de plástico	7.50	30.00
TOTAL			610.00

Fuente: Almacén HERMANOS OCHOA- Loja

Elaborado por: Las autoras

DEPRECIACIÓN

$$\text{Depreciación} = \frac{VD}{VU}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{610,00}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 61 \text{ dólares}$$

Cuadro # 75
Depreciación de Muebles y Enseres de producción

Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0			610,00
1	61,00	61,00	549,00
2	61,00	122,00	488,00
3	61,00	183,00	427,00
4	61,00	244,00	366,00
5	61,00	305,00	305,00
6	61,00	366,00	244,00
7	61,00	427,00	183,00
8	61,00	488,00	122,00
9	61,00	549,00	61,00
10	61,00	610,00	0,00

Fuente: Cuadro # 74

Elaborado por: Las autoras

Muebles y enseres de administración.

Comprende todos los muebles que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas como son: secretaría, gerencia y sala de espera.

Cuadro # 76
Muebles y enseres de administración

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Escritorio tipo gerente	170.00	170.00
1	Escritorio tipo secretaria	90.00	90.00
2	Sillas de oficina	20.00	40.00
1	Archivador de tres gavetas	120.00	120.00
1	Juego de sala	200.00	200.00
TOTAL			620.00

Fuente: Comercial Ordoñez Jaramillo "De Fulvio Ordoñez"

Elaborado por: Las autoras

DEPRECIACIÓN

$$\text{Depreciación} = \frac{VD}{VU}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{620,00}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 62\text{dólares}$$

Cuadro # 77**Depreciación de Muebles y Enseres de administración**

Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0			620,00
1	62,00	62,00	558,00
2	62,00	124,00	496,00
3	62,00	186,00	434,00
4	62,00	248,00	372,00
5	62,00	310,00	310,00
6	62,00	372,00	248,00
7	62,00	434,00	186,00
8	62,00	496,00	124,00
9	62,00	558,00	62,00
10	62,00	620,00	0,00

Fuente: Cuadro # 76

Elaborado por: Las autoras

Muebles y enseres de ventas.

Comprende todo lo que se necesita para la adecuación del lugar en donde se va a vender lo derivados del cerdo.

Cuadro # 78**Muebles y enseres de ventas**

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Silla de oficina	20.00	20.00
1	Mesa para caja registradora	220.00	220.00
TOTAL			240.00

Fuente: Comercial Ordoñez Jaramillo "De Fulvio Ordoñez"

Elaborado por: Las autoras

DEPRECIACIÓN

$$\text{Depreciación} = \frac{VD}{VU}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{240,00}{10}$$

$$\text{Depreciación} = 24\text{dólares}$$

Cuadro # 79
Depreciación de Muebles y Enseres de ventas

Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0			240,00
1	24,00	24,00	216,00
2	24,00	48,00	192,00
3	24,00	72,00	168,00
4	24,00	96,00	144,00
5	24,00	120,00	120,00
6	24,00	144,00	96,00
7	24,00	168,00	72,00
8	24,00	192,00	48,00
9	24,00	216,00	24,00
10	24,00	240,00	0,00

Fuente: Cuadro #78

Elaborado por: Las autoras

Equipo de ventas.

Es el equipo que se necesita para la conservación adecuada de los derivados y para pesar cada uno de ellos al momento de la venta.

Cuadro # 80
Equipo de ventas

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Balanza digital	220,00	220,00
1	Frigorífico de 4 bandejas	1.680,00	1.680,00
TOTAL			1.900,00

Fuente: Almacén HERMANOS OCHOA-Loja

Elaborado por: Las autoras

DEPRECIACIÓN

$$Depreciación = \frac{VD}{VU}$$

$$Depreciación = \frac{1.900,00}{10}$$

$$Depreciación = 190 \text{ dólares}$$

Cuadro # 81
Depreciación de Equipo de ventas

Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0			1.900,00
1	190,00	190,00	1.710,00
2	190,00	380,00	1.520,00
3	190,00	570,00	1.330,00
4	190,00	760,00	1.140,00
5	190,00	950,00	950,00
6	190,00	1.140,00	760,00
7	190,00	1.330,00	570,00
8	190,00	1.520,00	380,00
9	190,00	1.710,00	190,00
10	190,00	1.900,00	0,00

Fuente: Cuadro # 80

Elaborado por: Las autoras

Equipo de oficina para ventas.

Son los equipos que se utilizará para que exista un buen desenvolvimiento en lugar de venta de los derivados.

Cuadro # 82
Equipo de oficina para ventas

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Caja registradora	580.00	580.00
1	Sumadora Casio DR-240Tm	89.00	89.00
1	Calculadora Casio	29.00	29.00
TOTAL			698.00

Fuente: Electro Línea- Loja

Elaborado por: Las autoras

DEPRECIACIÓN

$$Depreciación = \frac{VD}{VU}$$

$$Depreciación = \frac{698,00}{10}$$

$$Depreciación = 69.80 \text{ dólares}$$

Cuadro # 83
Depreciación de Equipo de Oficina para ventas

Vida útil	Depreciación anual	Depreciación Acumulada	Valor en libros
0			698,00
1	69,80	69,80	628,20
2	69,80	139,60	558,40
3	69,80	209,40	488,60
4	69,80	279,20	418,80
5	69,80	349,00	349,00
6	69,80	418,80	279,20
7	69,80	488,60	209,40
8	69,80	558,40	139,60
9	69,80	628,20	69,80
10	69,80	698,00	0,00

Fuente: Cuadro # 82

Elaborado por: Las autoras

Equipo de computación para administración.

Constituye una herramienta importante en el desarrollo de las actividades de la empresa, la misma que ahorra tiempo y costos permitiendo la obtención de la información financiera inmediata y actualizada.

Cuadro #84
Equipo de computación administración

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Computador de mesa Intel Core i3	905,02	905,02
TOTAL			905,02

Fuente: LEÓN COMPUTER

Elaborado por: La autoras

DEPRECIACIÓN

$$Depreciación = \frac{VD}{VU}$$

$$Depreciación = \frac{905.00}{3}$$

$$Depreciación = 301.67 \text{ dólares}$$

Adecuaciones.

Comprende luminarias y pintado de todas los sitios de trabajo de la empresa, además de la colocación de grifería en el lugar donde se va a realizar el faenamieto y también en el baño.

Cuadro # 87
Adecuaciones

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
5	Luminarias	3.00	15.00
55	Pintado de las oficinas (55 m2)	2.76	151.80
2	Grifería	10.00	20.00
TOTAL			186.80

Fuente: Sr. Jorge Armijos

Elaborado por: Las autoras

AMORTIZACIÓN

$$Amortización = \frac{VA}{VU}$$

$$Amortización = \frac{186.8}{5}$$

$$Amortización = 37.36 \text{ dólares}$$

Cuadro # 88
Amortización de Adecuaciones

Año	Amortización Anual	Amortización Acumulada	Valor Total
0			186,80
1	37,36	37,36	149,44
2	37,36	74,72	112,08
3	37,36	112,08	74,72
4	37,36	149,44	37,36
5	37,36	186,80	0,00

Fuente: Cuadro # 87

Elaborado por: Las autoras

Permisos de funcionamiento.

Está dado por el dinero que se debe pagar por la patente municipal, pago de recipientes de basura y permisos de funcionamiento otorgados por los bomberos

Cuadro # 89
Permisos de Funcionamiento

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Pago de patente	432.00	432.00
1	Pago de recipientes de basura	22.40	22.40
1	Permiso de bomberos	20.00	20.00
TOTAL			474.40

Fuente: Municipio de Saraguro, Cuerpo de Bomberos de Saraguro

Elaborado por: Las autoras

AMORTIZACIÓN

$$Amortización = \frac{VA}{VU}$$

$$Amortización = \frac{474.40}{5}$$

$$Amortización = 94.88 \text{ dólares}$$

Cuadro # 90
Amortización de Permisos de Funcionamiento

Año	Amortización Anual	Amortización Acumulada	Valor Total
0			474,40
1	94,88	94,88	379,52
2	94,88	189,76	284,64
3	94,88	284,64	189,76
4	94,88	379,52	94,88
5	94,88	474,40	0,00

Fuente: Cuadro # 89

Elaborado por: Las autoras

Gastos de constitución.

Está dado por el dinero que se da por la inscripción y registro de la empresa.

Cuadro# 92
Gastos de constitución

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
1	Registro mercantil	40.00	40.00
1	Constitución legal de la empresa	550.00	550.00
TOTAL			590.00

Fuente: Registro mercantil, Abogado en leyes

Elaborado por: Las autoras

AMORTIZACIÓN

$$\text{Amortización} = \frac{VA}{VU}$$

$$\text{Amortización} = \frac{590.00}{5}$$

$$\text{Amortización} = 118.00 \text{ dólares}$$

Cuadro # 92
Amortización de Gastos de Constitución

Año	Amortización Anual	Amortización Acumulada	Valor Total
0			590,00
1	118,00	118,00	472,00
2	118,00	236,00	354,00
3	118,00	354,00	236,00
4	118,00	472,00	118,00
5	118,00	590,00	0,00

Fuente: Cuadro # 91

Elaborado por: Las autoras

Gastos de reclutamiento, selección y contratación de personal.

Son todos los componentes que hacen posible laborar normalmente durante un período de tiempo establecido.

Cuadro # 93
Gastos de Reclutamiento, Selección y Contratación de personal

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
100	Aviso hojas volantes	0.05	5.00
7	Anuncios por radio	1.00	7.00
1	Test psicológico	20.00	20.00
1	Contratos	40.00	40.00
	Total		72.00

Fuente: Radio Frontera Sur, Imprenta Sánchez

Elaborado por: Las autoras

AMORTIZACIÓN

$$\text{Amortización} = \frac{VA}{VU}$$

$$\text{Amortización} = \frac{72.00}{5}$$

$$\text{Amortización} = 14.40 \text{ dólares}$$

Cuadro # 94
Amortización de Gastos de Reclutamiento, Selección y Contratación de personal

Año	Amortización Anual	Amortización Acumulada	Valor Total
0			72,00
1	14,40	14,40	57,60
2	14,40	28,80	43,20
3	14,40	43,20	28,80
4	14,40	57,60	14,40
5	14,40	72,00	0,00

Fuente: Cuadro # 93

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 95

DESCRIPCIÓN	AMORTIZACIONES					
	Valor Total	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Adecuaciones	186,80	37,36	37,36	37,36	37,36	37,36
Permiso de funcionamiento	474,40	94,88	94,88	94,88	94,88	94,88
Gastos de constitución	590,00	118,00	118,00	118,00	118,00	118,00
Gastos de reclutamiento, selección y contratación de personal	72,00	14,40	14,40	14,40	14,40	14,40
TOTAL	1.323,20	264,64	264,64	264,64	264,64	264,64

Fuente: Cuadro # 87 – 94

Elaborado por: Las autoras

4.1.3. Inversiones de Activo Corriente o Capital de Trabajo.

Constituye el conjunto de recursos necesarios para la operación del proyecto durante un periodo productivo hasta que el proyecto genere sus ingresos por venta de los productos, en este caso es un mes, a continuación se detallan los siguientes rubros: arriendo del inmueble, materia prima directa e indirecta, utiles de oficina, equipo de seguridad, utiles de aseo, servicios básicos, combustible y mantenimiento, herramientas, publicidad, promociones, sueldos de personal, dando así un total de 11.486,49 dólares a continuación se detalla cada uno de ellos:

Arriendo del local.

Se refiere al lugar donde va a funcionar la empresa, además del local que se utilizará para vender los derivados.

Cuadro # 96

Arriendo del local para la empresa

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
1	Oficinas, planta de producción y baño	100.00	100.00	1.200,00
TOTAL			100.00	1.200,00

Fuente: Sra. Libia Cabrera

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 97

Arriendo del local de ventas

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
1	Un almacén	80.00	80.00	960.00
TOTAL			80.00	960.00

Fuente: Municipio de Saraguro

Elaborado por: Las autoras

Materia prima directa.

Son los recursos o elementos que son utilizados directamente en la producción, en este caso los cerdos.

Cuadro # 98

Materia prima directa

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor semanal	Valor Mensual	Valor Anual
7	Cerdos	300	2.100,00	8.400,00	100.800,00
TOTAL				8.400,00	100.800,00

Fuente: Proveedores de la localidad- Urdaneta

Elaborado por: Las autoras

Materia prima indirecta.

Son los recursos que de una u otra manera están ligados a la producción de este caso las fundas estampadas que serán utilizadas para la entrega cada uno de los derivados.

Cuadro # 99

Materia prima indirecta

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
280	Fundas estampadas de 1 lb.	0.04	11.20
546	Fundas estampadas de 2 lb.	0.04	21.84
278	Fundas estampadas de 3 lb.	0.05	13.90
159	Fundas estampadas de 4 lb.	0.05	7,95
TOTAL			54.89

Fuente: DISEÑAST (Diseño-Impresión)-Loja

Elaborado por: Las autoras

Útiles de oficina para administración y ventas.

Son aquellos bienes tangibles y de uso exclusivo para las labores administrativas de la empresa.

Cuadro # 100
Útiles de Oficina de Administración

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Cantidad Anual	Valor Anual
4	Esferos	0,25	1.00	12	12.00
4	Lápices	0,25	1.00	12	12.00
2	Borradores	0,15	0.30	12	3.60
1	Perforadora	2,00	2.00	1	2.00
1	Grapadora	2,00	2.00	1	2.00
2	Caja de Grapas	0,25	0.50	6	3.00
1	Resma de papel	4,50	4.50	6	27.00
3	Carpetas de cartón	0,15	0.45	12	5.40
TOTAL			11.75		67.00

Fuente: Bazar y Librería "PAOLITA"

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 101
Útiles de Oficina de Ventas

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Cantidad Anual	Valor Anual
2	Esferos	0.25	0.50	12	6.00
2	Lápices	0.25	0.50	12	6.00
1	Cuaderno	2.50	2.50	4	10.00
TOTAL			3.50		22.00

Fuente: Bazar y Librería "PAOLITA"

Elaborado por: Las autoras

Equipo de seguridad.

Son recursos utilizados para la prevención de algún accidente ocasionado dentro de la empresa.

Cuadro # 102
Equipo de seguridad

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
2	Extintores	22.00	44.00
2	Botiquín de primeros auxilios	15.00	30.00
TOTAL			74.00

Fuente: ESCI (Empresa de suministros contra incendios)- Loja

Elaborado por: Las autoras

Útiles de aseo.

En este rubro existen varios implementos que van a servir para el aseo y limpieza de la oficina y de la zona de faenamiento entre estos tenemos: escoba, recogedor de basura, trapeador, desinfectantes, recipientes de basura, detergente, franelas, toallas de baño, fundas de basura.

Cuadro # 103
Útiles de aseo

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Cantidad Anual	Valor Anual
16	Papel	0.25	4.00	12	48.00
2	Escobas	2.00	4.00	2	8.00
2	Trapeadores	2.00	4.00	2	8.00
2	Recogedores plásticos	2.00	4.00	1	4.00
3	Basureros de plástico	3.50	1.50	1	10.50
2	Cubeta con exprimidor	6.00	1.00	1	12.00
3	Ambiental de limpieza	2.00	6.00	12	72.00
1	Cepillo para inodoro	1.50	1.50	2	3.00
2	Toalla	2.00	4.00	3	12.00
2	Franela	1.00	2.00	3	6.00
2	Guantes de caucho	1.20	2.40	4	9.60
9	Fundas para basura	0.20	1.80	12	21.60
TOTAL			56.20		214.70

Fuente: Comercial Trujillo y ALMINA COMERCIAL

Elaborado por: Las autoras

Servicios Básicos.

Son los servicios indispensables para el funcionamiento de la empresa, lo conforman el agua potable teniendo el 70% del valor total utilizado en producción, el 10% en administración y el 20% restante en ventas; luz eléctrica se la distribuyó de la siguiente manera el 40% en producción, 15% en administración y el 45% restante para ventas; teléfono se utilizará 50% del valor total para administración y el otro 50% para ventas; y el gas que será utilizado únicamente por el departamento de producción.

Cuadro # 104
Servicios Básicos

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
600	Agua: metros cúbicos	0.10	60.00	720.00
420	Luz: kilovatio/hora	0.08	33.60	403.20
400	Teléfono: minutos	0.09	36.00	432.00
2	Gas	2.25	4.50	54.00
TOTAL			134.10	1.609,20

Fuente: Junta Parroquial de Urdaneta, EERSA, PORTA

Elaborado por: Las autoras

Flete para transportar el producto.

Es el alquiler del vehículo para transportar el producto desde la empresa hasta el sitio de expendio del mismo.

Cuadro # 105
Flete para transporta el producto

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
28	Flete diario	5,00	140.00	1.680,00
TOTAL			140.00	1.680,00

Fuente: Cooperativa de transporte LEON SPRES

Elaborado por: Las autoras

Herramientas.

Son todos los utensilios que serán utilizados para el proceso de despresado del cerdo.

Cuadro # 106
Herramientas

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
3	Hacha tramontina	17,20	51,60
3	Cuchillos grandes tramontina	12,30	36,90
2	Cuchillos medianos tramontina	7,60	15,20
3	Cuchillos pequeños tramontina	7,20	21,60
3	Tablas de corte	4,50	13,50
1	Balanza	21,00	21,00
TOTAL			159,80

Fuente: Almacén Cristal- Loja

Elaborado por: Las autoras

Publicidad.

La publicidad se realizará mediante cuñas radiales por la radio de mayor aceptación en el cantón Saraguro como lo es Frontera Sur, las mismas que serán transmitidas dos veces al día los días lunes, jueves y sábados.

Cuadro # 107
Publicidad

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
24	2 cuñas radiales diarias por tres días	1.00	24.00	288.00
TOTAL			24.00	288.00

Fuente: Radio Frontera Sur

Elaborado por: Las autoras

Promociones

Se da a conocer los descuentos que se efectuaran en cada uno de los derivados del cerdo.

Cuadro # 108
Promociones

Variables	Descripción	Valor Unitario	Valor con descuento	Valor Mensual	Valor Anual
Carne pura	Descuentos del 10% en compras mayores a 4 libras a las 10 primeras personas	2.00	1.80	18.00	216.00
Carne con hueso		1.50	1.35	13.50	162.00
Lomo		2.50	2.25	22.50	270.00
Chuleta		2.50	2.25	22.50	270.00
Costilla		1.75	1.58	15.75	189.00
Carne molida		2.00	1.80	18.00	216.00
Cuero		2.00	1.80	18.00	216.00
Jamón		1.50	1.35	13.50	162.00
Viseras		0.50	0.45	4.50	54.00
Patas		1.00	0.90	9.00	108.00
TOTAL				155.25	1.863,00

Elaborado por: Las autoras

SUELDOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO.

Se refiere a los sueldos para el personal que trabaja en el área administrativa, lo componen un gerente, la secretaria, contador, el asesor jurídico.

Cuadro # 109

Nro.	Cargo	Honorarios	Sueldo Básico	Total Ingresos	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Vacaciones	Aporte Patronal 12.15%	Total de provisiones	Total
1	Gerente		450.00	450.00	37.50	22.00	37.50	18.75	54.68	170.43	620.43
1	Asesor Jurídico	25.00		25.00							25.00
1	Contador	50.00		50.00							50.00
1	Secretaria		320.00	320.00	26.67	22.00	26.67	13.33	38.88	127.55	447.55
Total		75.00	770.00	845.00	64.17	44.00	64.17	32.08	93.56	297.97	1.142,97

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: Las autoras

SUELDOS DEL PERSONAL DE VENTAS.

Se refiere a los sueldos para el personal que trabaja en el área de ventas, lo conforma el vendedor.

Cuadro # 110

Nro.	Cargo	Sueldo Básico	Total Ingresos	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Vacaciones	Aporte Patronal 12.15%	Total de provisiones	Horas Extras	Total
1	Vendedor	300,00	300,00	25,00	22,00	25,00	12,50	36,45	120,95	16,00	436,95
Total		300,00	300,00	25,00	22,00	25,00	12,50	36,45	120,95	16,00	436,95

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Las horas extras a pagarse son 16, es decir, 8 horas del sábado y 8 horas del domingo. Para conocer el valor de la hora extra se realizó el siguiente proceso:

Hora normal = 300 dólares/240 horas del mes

Hora extra=1.25 dólares *80%

Hora normal= 1.25 dólares

Hora extra= 1 dólar

SUELDOS DEL PERSONAL OPERATIVO

La mano de obra directa es aquella que está relacionada directamente en el proceso productivo, los puestos son: un Asesor Veterinario y un Faenador.

Cuadro # 111

Nro.	Cargo	Honorarios	Sueldo Básico	Total Ingresos	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Fondo de reserva	Vacaciones	Aporte Patronal 12.15%	Total de provisiones	Total
1	Veterinario	140.00									140.00
1	Faenador		264.00	264.00	22.00	22.00	22.00	11.00	32.08	109.08	373.08
Total		140.00	264.00	264.00	22.00	22.00	22.00	11.00	32.08	109.08	513.08

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 112
RESUMEN DE INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Arriendo del local de la empresa	100,00
Arriendo del local de ventas	80,00
Materia prima directa	8.400,00
Materia prima indirecta	54,89
Útiles de oficina de administración	11,75
Útiles de oficina de ventas	3,50
Equipo de seguridad	74,00
Útiles de aseo	56,20
Servicios básicos	134,10
Flete para transportar el producto	140,00
Herramientas	159,80
Publicidad	24,00
Promociones	155,25
Sueldo de personal administrativo	1.142,97
Sueldo de personal de ventas	436,95
Sueldo de personal operativo	513,08
TOTAL	11.486,49

Fuente: Cuadro # 96 – 111

Elaborado por: Las autoras

Cuadro # 113
DETERMINACIÓN DEL MONTO A INVERTIR.

ACTIVOS	TOTAL
Fijos	
Maquinaria y Equipo de producción	1.815,00
Muebles y Enseres de producción	610,00
Muebles y Enseres de administración	620,00
Muebles y enseres de ventas	240,00
Equipo de ventas	1.900,00
Equipo de oficina de ventas	698,00
Equipo de computación administración	905,02
Total Activos fijos	6.788,02
Diferidos	
Adecuaciones	186,80
Permisos de funcionamiento	474,40
Gastos de Constitución	590,00
Gastos de reclutamiento, selección y contratación de personal	72,00
Total Activos diferidos	1.323,20
Circulante	
Arriendo de local de la empresa	100,00
Arriendo de local de ventas	80,00
Materia Prima directa	8.400,00
Materia Prima indirecta	54,89
Útiles de oficina administración	11,75
Útiles de oficina de ventas	3,50
Equipo de Seguridad	74,00
Útiles de aseo	56,20
Servicios Básicos	134,10
Flete para transportar el producto	140,00
Herramientas	159,80
Publicidad	24,00
Promociones	155,25
Sueldos del personal administrativo	1.142,97
Sueldo del personal de ventas	436,95
Sueldo del personal operativo	513,08
Total Activo circulante	11.486,49
TOTAL	19.597,71

Fuente: Cuadro # 86, 95 y 112

Elaborado por: Las autoras

4.2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

Una vez conocido el monto de la inversión se hizo necesario buscar las fuentes de financiamiento, es así que el capital a invertir será aportado por los socios que formaran la empresa en este caso los Beneficiarios del Bono, por lo tanto será capital propio.

**Cuadro # 114
FINANCIAMIENTO**

ACTIVOS	TOTAL	CAPITAL PROPIO
Fijos		
Maquinaria y Equipo de producción	1.815,00	1.815,00
Muebles y Enseres de producción	610,00	610,00
Muebles y Enseres de administración	620,00	620,00
Muebles y enseres de ventas	240,00	240,00
Equipo de ventas	1.900,00	1.900,00
Equipo de oficina de ventas	698,00	698,00
Equipo de computación administración	905,02	905,02
Diferidos		
Adecuaciones	186,80	186,80
Permisos de funcionamiento	474,40	474,40
Gastos de Constitución	590,00	590,00
Gastos de reclutamiento, selección y contratación de personal	72,00	72,00
Circulante		
Arriendo de local de la empresa	100,00	100,00
Arriendo de local de ventas	80,00	80,00
Materia Prima directa	8.400,00	8.400,00
Materia Prima indirecta	54,89	54,89
Útiles de oficina administración	11,75	11,75
Útiles de oficina de ventas	3,50	3,50
Equipo de Seguridad	74,00	74,00
Útiles de aseo	56,20	56,20
Servicios Básicos	134,10	134,10
Flete para transportar el producto	140,00	140,00
Herramientas	159,80	159,80
Publicidad	24,00	24,00
Promociones	155,25	155,25
Sueldos del personal administrativo	1.142,97	1.142,97
Sueldo del personal de ventas	436,95	436,95
Sueldo del personal operativo	513,08	513,08
TOTAL	19.597,71	19.597,71

Fuente: Cuadro # 113

Elaborado por: Las autoras

4.3. DETERMINACIÓN DE COSTOS

Es un instrumento que permite determinar y asignar los recursos requeridos para la consecución de los objetivos que han sido propuestos para los años de vida útil del proyecto.

Está conformado por los siguientes elementos: Costos de producción, Costos indirectos de fabricación, Gastos administrativos, Gastos de ventas.

La proyección de cada uno de los rubros se la hizo de la siguiente manera:

- M.O.D, M.O.I, sueldos del personal administrativo, sueldo de personal de ventas para el primer año se suman y se multiplican por doce meses, para los años posteriores se proyectan con la tasa de incremento del sueldo básico que es del 10%.
- La M.P.D, M.P.I, servicios básicos, herramientas, flete, útiles de oficina, útiles de limpieza, equipo de seguridad, publicidad y promociones para el primer año se multiplican por doce meses y para los años siguientes se proyectan tomando en cuenta la tasa de inflación anual que es de 3,30% (el 3.30% corresponde a la inflación del país año 2010, periódico líderes).
- Las depreciaciones se las realiza de acuerdo a la siguiente fórmula: valor del bien menos valor residual multiplicado por el porcentaje de depreciación, esta será constante para cada año.
- La amortización de diferido se suman todos los costos de estos activos y se los divide para los cinco años de vida útil del proyecto, va a ser constante para cada año.

COSTO PRIMO = M.O.D + M.P.D
COSTO PRIMO = 4.476,92 + 100.800,00
COSTO PRIMO = 105.276,91

COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN= M.O.I + M.P.I + OTROS GASTOS
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN= 1.680,00 + 658.68 + 1.121.58
COSTO INDIRECTO DE FABRICACIÓN = 3.460.26

COSTO TOTAL = COSTO PRIMO + C.I.F + GASTO ADMINISTRATIVO + GASTO DE VENTA
COSTO TOTAL = 105.276,91 + 3.460,26 + 16.248,15 + 10.881.64
COSTO TOTAL = 135.866,96

**Cuadro # 115
PRESUPUESTO DE COSTOS**

PRESUPUESTO DE COSTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Primo					
M.O.D	4.476,91	4.924,60	5.417,06	5.958,77	6.554,65
M.P.D	100.800,00	104.126,40	107.562,57	111.112,14	114.778,84
Subtotal de Costo Primo	105.276,91	109.051,00	112.979,63	117.070,91	121.333,48
Costos Indirectos de Fabricación					
M.O.I	1.680,00	1.848,00	2.032,80	2.236,08	2.459,69
M.P.I	658,68	680,42	702,87	726,06	750,03
Servicios Básicos	719,28	743,02	767,54	792,86	819,03
Herramientas	159,80	165,07	170,52	176,15	181,96
Depreciación de activos	242,50	242,50	242,50	242,50	242,50
Subtotal C.I.F	3.460,26	3.679,01	3.916,23	4.173,66	4.453,20
Gastos Administrativos					
Sueldos	13.715,66	15.087,23	16.595,95	18.255,54	20.081,10
Arriendo del local de la empresa	1.200,00	1.200,00	1.239,60	1.239,60	1.280,51
Servicios Básicos	348,48	359,98	371,86	384,13	396,81
Útiles de Oficina	67,00	65,08	67,23	73,58	71,74
Útiles de Limpieza	214,70	194,41	200,83	234,83	214,30
Equipo de seguridad	74,00	76,44	78,96	81,57	84,26
Depreciación de Activos	363,67	363,67	363,67	373,63	373,63
Amortización de Diferidos	264,64	264,64	264,64	264,64	264,64
Subtotal de Gastos Administrativos	16.248,15	17.611,45	19.182,74	20.907,52	22.766,98
Gastos de Venta					
Sueldo	5.243,40	5.416,43	5.595,17	5.779,82	5.970,55
Arriendo del local de ventas	960,00	960,00	991,68	991,68	1.024,41
Servicios Básicos	541,44	559,31	577,76	596,83	616,53
Útiles de oficina	22,00	22,73	23,48	24,25	25,05
Flete para transportar el producto	1680,00	1735,44	1792,71	1851,87	1912,98
Publicidad	288,00	297,50	307,32	317,46	327,94
Promociones	1.863,00	1.924,48	1.987,99	2.053,59	2.121,36
Depreciación de activos	283,80	283,80	283,80	283,80	283,80
Subtotal de Gastos de Ventas	10.881,640	11.199,689	11.559,913	11.899,299	12.282,611
COSTO TOTAL	135.866,97	141.541,15	147.638,51	154.051,38	160.836,28

Fuente: Cuadro # 86, 95 y 112

Elaborado por: Las autoras

4.4. COSTO UNITARIO.

El costo unitario se determinará de acuerdo al porcentaje del peso del cerdo, es decir, del total del presupuesto de costos de cada año, se procederá a sacar el porcentaje otorgado a cada derivado para así poder obtener el costo unitario, el mismo que se lo obtiene dividiendo el costo para el total de libras de cada derivado a continuación se muestra la siguiente procedimiento (Ver anexo # 6):

CARNE PURA = 135.866,97 * 15.80%

CARNE PURA = 21.466,98 dólares

COSTO UNITARIO = COSTO TOTAL/ UNIDADES PRODUCIDAS

COSTO UNITARIO = 21.466,98/ 10.920

COSTO UNITARIO = 1.97 dólares

Cuadro # 116
COSTO UNITARIO

Derivados	Libras	Porcentaje	Costos Año 1	Año 1	Producción lb	Costo unitario	% de Utilidad	Precio de venta
Carne pura	30	15.80%	135.866,97	21.466,98	10.920	1,97	27,17	2,50
Carne con hueso	30	14.00%	135.866,97	19.021,38	10.920	1,74	14,82	2,00
Lomo	20	13.00%	135.866,97	17.662,71	7.280	2,43	15,41	2,80
Chuleta	10	6.90%	135.866,97	9.374,82	3.640	2,58	0,95	2,60
Costilla	25	12.00%	135.866,97	16.304,04	9.100	1,79	22,79	2,20
Carne molida	10	6.00%	135.866,97	8.152,02	3.640	2,24	2,70	2,30
Cuero	15	8.00%	135.866,97	10.869,36	5.460	1,99	10,51	2,20
Jamón	50	22.50%	135.866,97	30.570,07	18.200	1,68	19,07	2,00
Vísceras	8	1.30%	135.866,97	1.698,34	2.912	0,58	20,02	0,70
Patas	2	0.55%	135.866,97	747,27	728	1,03	21,78	1,25
TOTAL	200	100%		135.866,97	72.800			

Fuente: Cuadro # 52, 115

Elaborado por: Las autoras

4.5. PRESUPUESTO DE INGRESOS.

Está dado por el dinero que se espera recibir por la venta de los distintos derivados del cerdo, en este presupuesto se multiplica el precio de venta por la cantidad de cada derivado el mismo que se lo obtiene del costo unitario más la utilidad. Por ejemplo el costo unitario de la carne pura es de 1.97 dólares más la utilidad de 27.17% da el precio de venta de 2.50 dólares.

PRECIO DE VENTA= COSTO UNITARIO + % DE UTILIDAD

PRECIO DE VENTA = 1.97 * 27.17

PRECIO DE VENTA = 2.50 dólares

TOTAL INGRESOS = PRECIO DE VENTA * UNIDADES PRODUCIDAS

TOTAL INGRESOS = 2.50 * 10.920,00

TOTAL INGRESOS = 27.300 dólares

Cuadro #117
PRESUPESTO DE INGRESOS

Derivados	Producción lb.	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		Precio de venta	Total ingresos	Precio de venta	Total ingresos	Precio de Venta	Total Ingresos	Precio de venta	Total ingresos	Precio de Venta	Total ingresos
Carne pura	10.920,00	2,50	27.300,00	2,58	28.200,90	2,67	29.131,53	2,76	30.092,87	2,85	31.085,93
Carne con hueso	10.920,00	2,00	21.840,00	2,07	22.560,72	2,13	23.305,22	2,20	24.074,30	2,28	24.868,75
Lomo	7.280,00	2,80	20.384,00	2,89	21.056,67	2,99	21.751,54	3,09	22.469,34	3,19	23.210,83
Chuleta	3.640,00	2,60	9.464,00	2,69	9.776,31	2,77	10.098,93	2,87	10.432,19	2,96	10.776,46
Costilla	9.100,00	2,20	20.020,00	2,27	20.680,66	2,35	21.363,12	2,43	22.068,10	2,51	22.796,35
Carne molida	3.640,00	2,30	8.372,00	2,38	8.648,28	2,45	8.933,67	2,54	9.228,48	2,62	9.533,02
Cuero	5.460,00	2,20	12.012,00	2,27	12.408,40	2,35	12.817,87	2,43	13.240,86	2,51	13.677,81
Jamón	18.200,00	2,00	36.400,00	2,07	37.601,20	2,13	38.842,04	2,20	40.123,83	2,28	41.447,91
Vísceras	2.912,00	0,70	2.038,40	0,72	2.105,67	0,75	2.175,15	0,77	2.246,93	0,80	2.321,08
Patas	728,00	1,25	910,00	1,29	940,03	1,33	971,05	1,38	1.003,10	1,42	1.036,20
TOTAL	72.800,00		158.740,40		163.978,83		169.390,13		174.980,01		180.754,35

Fuente: Cuadro # 116

Elaborado por: Las autoras

4.6. COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES.

En todo proyecto es necesario determinar los costos fijos y los costos variables. Se entiende por costos fijos aquellos valores en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción; mientras que los costos variables están en relación directa con los niveles de producción de cada derivado de cerdo que brinde la empresa.

Cuadro # 118
COSTOS FIJOS Y VARIABLES

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
Costo Primo										
M.O.D		4.476,91		4.924,60		5.417,06		5.958,77		6.554,65
M.P.D		100.800,00		104.126,40		107.562,57		111.112,14		114.778,84
Subtotal de Costo Primo		105.276,91		109.051,00		112.979,63		117.070,91		121.333,48
Costos Indirectos de Fabricación										
M.O.I.		1.680,00		1.848,00		2032,8		2236,08		2459,688
M.P.I		658,68		680,42		702,87		726,06		750,03
Servicios Básicos		719,28		743,02		767,54		792,86		819,03
Herramientas		159,80		165,07		170,52		176,15		181,96
Depreciación de activos	242,50		242,50		242,50		242,50		242,50	
Subtotal de C.I.F	242,50	3.217,76	242,50	3.436,51	242,50	3.673,73	242,50	3.931,16	242,50	4.210,70
Gastos Administrativos										
Sueldos	13.715,66		15.087,23		16.595,95		18.255,54		20.081,10	
Arriendo del local de la empresa	1.200,00		1.200,00		1.239,60		1.239,60		1.280,51	
Servicios Básicos	348,48		359,98		371,86		384,13		396,81	
Útiles de Oficina	67,00		65,08		67,23		73,58		71,74	
Útiles de Limpieza	214,70		194,41		200,83		234,83		214,30	
Equipo de seguridad	74,00		76,44		78,96		81,57		84,26	
Depreciación de Activos	363,67		363,67		363,67		373,63		373,63	
Amortización de Diferidos	264,64		264,64		264,64		264,64		264,64	
Subtotal de Gastos Administrativos	16.248,15	0,00	17.611,45	0,00	19.182,74	0,00	20.907,52	0,00	22.766,98	0,00
Gastos de Venta										
Sueldo	5.243,40		5.416,43		5.595,17		5.779,82		5.970,55	
Arriendo del local de ventas	960,00		960,00		991,68		991,68		1.024,41	
Servicios Básicos	541,44		559,31		577,76		596,83		616,53	
Útiles de oficina	22,00		22,73		23,48		24,25		25,05	
Flete para transportar el producto		1.680,00		1.735,44		1.792,71		1.851,87		1.912,98
Publicidad	288,00		297,50		307,32		317,46		327,94	
Promociones	1.863,00		1.924,48		1.987,99		2.053,59		2.121,36	
Depreciación de activos	283,80		283,80		283,80		283,80		283,80	
Subtotal de Gastos de Ventas	9.201,64	1.680,00	9.464,25	1.735,44	9.767,20	1.792,71	10.047,43	1.851,87	10.369,63	1.912,98
COSTO TOTAL	25.692,29	110.174,67	27.318,20	114.222,95	29.192,44	118.446,07	31.197,45	122.853,93	33.379,11	127.457,17

Fuente: Cuadro # 115

Elaborado por: Las autora

4.7. PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de Equilibrio se interpreta como el nivel en el cual la empresa no obtendrá ni pérdidas ni ganancias (Ver anexo 7)

Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{25.692,29}{1 - \left(\frac{110.174,67}{158.740,40}\right)}$$

$$PE = \frac{25.692,29}{1 - 0.69405564}$$

$$PE = \frac{25.692,29}{0.305944359}$$

$$PE = 83.977 \text{ dólares}$$

Para que la empresa no tenga ni perdida ni ganancias tendrá que vender 83. 977,00 dólares

Punto de equilibrio en función de la capacidad utilizada.

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{25.692,29}{158.740,40 - 110.174,75} * 100$$

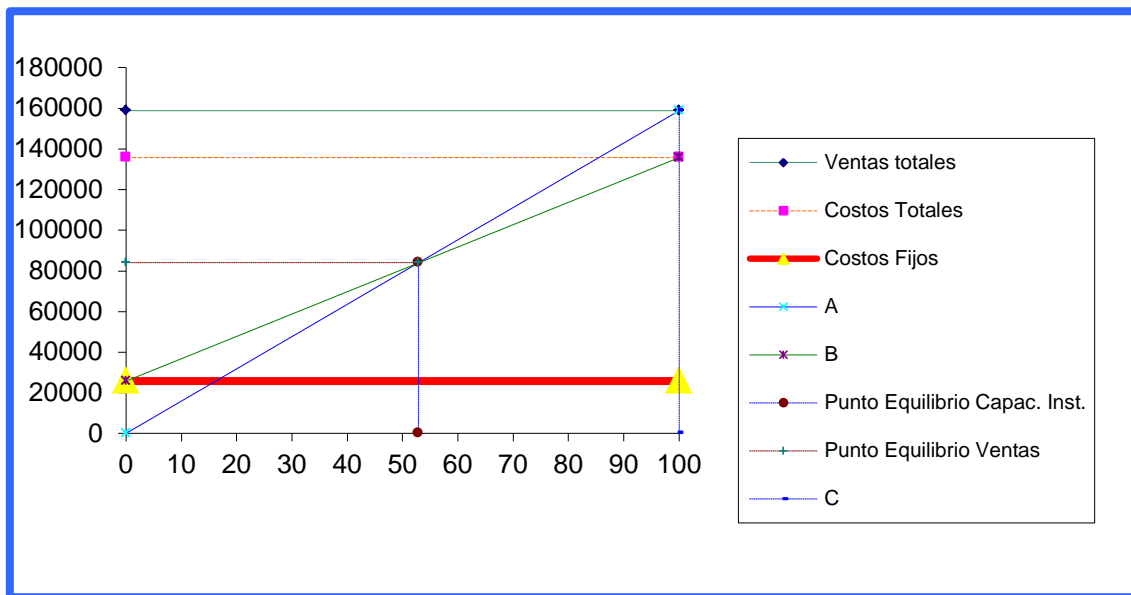
$$PE = \frac{25.692,29}{48.565,65} * 100$$

$$PE = 0.5290 * 100$$

$$PE = 52.90\%$$

Para que la empresa no tenga perdidas ni ganancias tendrá que trabajar con una capacidad utilizada del 52.90%

Grafico # 43
Año 1



4.8. ESTADOS FINANCIEROS.

Es la información sintetizada de los ingresos y egresos que se generan en la empresa en un periodo económico.

4.8.1. Balance General.

Es un estado financiero que muestra la situación financiera de la empresa aquí se presenta los activos propiedad de la empresa, los pasivos deudas de la empresa y el patrimonio, es decir, lo que realmente es propiedad de la empresa. (Ver anexo 8)

Cuadro # 119
BALANCE GENERAL AÑO 1

ACTIVO		
Corriente		
Caja	24.028,05	
Subtotal de Activo Corriente		24.028,05
Fijo		
Maquinaria y equipo	1.815,00	
(-)Dep. acumulada de maquinaria y equipo	181,50	
Muebles y enseres de producción	610,00	
(-)Dep. acumulada de muebles y enseres de producción	61,00	
Muebles y enseres de Administración	620,00	
(-)Dep. acumulada de muebles y enseres de Administración	62,00	
Muebles y enseres de ventas	240,00	
(-)Dep. acumulada de Muebles y enseres de ventas	24,00	
Equipo de ventas	1.900,00	
(-)Dep. acumulada de equipo de ventas	190,00	
Equipo de oficina para Ventas	698,00	
(-)Dep. acumulada de equipo de oficina para ventas	69,80	
Equipo de computación para administración	905,02	
(-)Dep. acumulación de equipo de computación para administración	301,67	
Subtotal de Activo Fijo		5.898,05
Diferidos		
Adecuaciones	186,80	
(-)Amortización acumulada de adecuaciones	37,36	
Permisos de funcionamiento	474,40	
(-)Amortización acumulada de permisos de funcionamiento	94,88	
Gastos de constitución	590,00	
(-)Amortización acumulada de gastos de constitución	118,00	
Gastos de reclutamiento, selección y contratación	72,00	
(-)Amortización acumulada de gastos de reclutamiento, selección y contratación	14,40	
Subtotal de Activos Diferidos		1.058,56
Total de Activos		30.984,65
PASIVO		
Corriente		
Vacaciones por pagar	55,58	
Dividendo a trabajadores	3.431,02	
Impuestos a la Renta por Pagar	4.860,60	
Subtotal Pasivo Corriente		8.347,20
No Corriente		
Préstamo Bancario	0,00	
Subtotal no Corrientes		0,00
Total Pasivos		8.347,20
Patrimonio		
Capital	8.055,64	
Resultados		
Utilidad	13.123,63	
Reservas		
Reserva Legal	1.458,18	
Total de reservas	1.458,18	
Total de Patrimonio		22.637,45
Total Pasivo y Patrimonio		30.984,65

Fuente: Cuadro # 86, 95, 120 y 121

Elaborado por: Las autoras

4.8.2. Estado de Resultados.

Es un estado financiero que muestra la situación económica, es decir, si existe pérdida o ganancias.

**Cuadro # 120
ESTADO DE RESULTADOS**

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos					
Venta de derivados del cerdo					
Carne pura	27.300,00	28.200,90	29.131,53	30.092,87	31.085,93
Carne con hueso	21.840,00	22.560,72	23.305,22	24.074,30	24.868,75
Lomo	20.384,00	21.056,67	21.751,54	22.469,34	23.210,83
Chuleta	9.464,00	9.776,31	10.098,93	10.432,19	10.776,46
Costilla	20.020,00	20.680,66	21.363,12	22.068,10	22.796,35
Carne molida	8.372,00	8.648,28	8.933,67	9.228,48	9.533,02
Cuero	12.012,00	12.408,40	12.817,87	13.240,86	13.677,81
Jamón	36.400,00	37.601,20	38.842,04	40.123,83	41.447,91
Vísceras	2.038,40	2.105,67	2.175,15	2.246,93	2.321,08
Patas	910,00	940,03	971,05	1.003,10	1.036,20
(=) Total de Ingresos	158.740,40	163.978,83	169.390,13	174.980,01	180.754,35
(-) Costo Primo	105.276,91	109.051,00	112.979,63	117.070,91	121.333,48
(-) Costo Indirecto de Fabricación	3.460,26	3.679,01	3.916,23	4.173,66	4.453,20
(=) Utilidad Bruta en Ventas	50.003,23	51.248,82	52.494,27	53.735,45	54.967,66
(-) Gastos Administrativos	16.248,15	17.611,45	19.182,74	20.907,52	22.766,98
(-) Gastos de Ventas	10.881,64	11.199,69	11.559,91	11.899,30	12.282,61
(=) Utilidad antes de Dividendo e Impuestos	22.873,43	22.437,68	21.751,62	20.928,63	19.918,07
(-) 15% dividendo de trabajadores	3.431,02	3.365,65	3.262,74	3.139,29	2.987,71
(=) Utilidad antes de Impuestos	19.442,42	19.072,03	18.488,88	17.789,33	16.930,36
(-) 25% Impuesto a la Renta	4.860,60	4.768,01	4.622,22	4.447,33	4.232,59
(=) Utilidad antes de Reservas	14.581,81	14.304,02	13.866,66	13.342,00	12.697,77
(-) Reserva Legal 10%	1.458,18	1.430,40	1.386,67	1.334,20	1.269,78
(=) Utilidad para Socios	13.123,63	12.873,62	12.479,99	12.007,80	11.427,99

Fuente: Cuadro # 115, 117

Elaborado por: Las autoras

4.8.3. Flujo de Caja.

Permite presentar la diferencia entre los ingresos efectivamente recibidos y los egresos realmente pagados.

Cuadro # 121
FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos						
Capital Propio	19.597,71					
Capital Financiado	0,00					
Operativos						
Saldo Inicial de Caja		0,00	24.028,05	39.328,73	54.101,30	68.932,79
Venta de derivados del cerdo						
Carne pura		27.300,00	28.200,90	29.131,53	30.092,87	31.085,93
Carne con hueso		21.840,00	22.560,72	23.305,22	24.074,30	24.868,75
Lomo		20.384,00	21.056,67	21.751,54	22.469,34	23.210,83
Chuleta		9.464,00	9.776,31	10.098,93	10.432,19	10.776,46
Costilla		20.020,00	20.680,66	21.363,12	22.068,10	22.796,35
Carne molida		8.372,00	8.648,28	8.933,67	9.228,48	9.533,02
Cuero		12.012,00	12.408,40	12.817,87	13.240,86	13.677,81
Jamón		36.400,00	37.601,20	38.842,04	40.123,83	41.447,91
Vísceras		2.038,40	2.105,67	2.175,15	2.246,93	2.321,08
Patas		910,00	940,03	971,05	1.003,10	1.036,20
No Operativos					623,26	3.253,13
Total de Ingresos	19.597,71	158.740,40	188.006,88	208.718,86	229.704,57	252.940,27
Egresos						
Activos Fijos	6.788,02					
Activos Diferidos	1.323,20					
Capital de Trabajo	11.486,49					
Costo Primo		105.276,91	109.051,00	112.979,63	117.070,91	121.333,48
Costo Indirecto de Fabricación		3.460,26	3.679,01	3.916,23	4.173,66	4.453,20
Gasto Administrativos		16.248,15	17.611,45	19.182,74	20.907,52	22.766,98
Gasto de Venta		10.881,64	11.199,69	11.559,91	11.899,30	12.282,61
Dividendo a Trabajadores			3.431,02	3.365,65	3.262,74	3.139,29
Impuesto a la Renta 25%			4.860,60	4.768,01	4.622,22	4.447,33
Total Egresos	19.597,71	135.866,97	149.832,77	155.772,17	161.936,34	168.422,90
Flujo de Caja		22.873,43	38.174,11	52.946,69	67.768,22	84.517,37
(+) Depreciación de Activos Fijos		889,97	889,97	889,97	899,93	899,93
(+) Amortización de Diferidos		264,64	264,64	264,64	264,64	264,64
(=) Flujo Neto de Caja o Saldo Final de Caja	0,00	24.028,05	39.328,73	54.101,30	68.932,79	85.681,93

Fuente: Cuadro # 86, 95, 114, 115 y 120

Elaborado por: Las autoras

4.9. EVALUACIÓN FINANCIERA.

La evaluación financiera se la realiza con el objetivo de tomar una decisión de aceptación o rechazo del proyecto.

Los indicadores utilizados para evaluar son los siguientes:

4.9.1. Valor Actual Neto (VAN)

Los valores obtenidos en el flujo de caja se convierten en valores actuales, mediante la aplicación de una fórmula matemática y se suman los resultados obtenidos.

El Valor Actual Neto es el valor unitario que resulta de restar la suma de los flujos descontados de la inversión inicial, la tasa utilizada para descontar los flujos es la tasa del costo del capital o la tasa de interés del préstamo otorgado.

Los criterios de decisión son:

- ✓ Si el VAN es > 1 se debe realizar el proyecto.
- ✓ Si el VAN es $= 1$ es indiferente el proyecto.
- ✓ Si el VAN es < 1 no es viable el proyecto.

Cuadro # 122
VALOR ACTUAL NETO

Año	Flujo de caja	Factor Actualizado	Flujo de Caja Actualizado
0		12,50%	-19.597,71
1	24.028,05	0,888888889	21.358,26
2	39.328,73	0,790123457	31.074,55
3	54.101,30	0,702331962	37.997,07
4	68.932,79	0,624295077	43.034,40
5	85.681,93	0,554928957	47.547,39
Total			161.413,97

Fuente: Cuadro # 114, 121

Elaborado por: Las autoras

$VAN = \sum \text{de flujos de caja} - \text{Inversión}$

$VAN = 181.011,67 - 19.597,71$

$VAN = 161.413,97$

El resultado que da este indicador VAN acerca del proyecto es viable ya que el resultado es mayor a 1.

g.4.9.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Se define la TIR como la tasa de descuento (i) que hace que el valor actual de los flujos netos de caja sea igual a la inversión.

Los criterios de decisión son:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo de capital se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo de capital se rechaza el proyecto.
- ✓ Si la TIR es igual que el costo de capital el proyecto es indiferente.

Cuadro # 123
TASA INTERNA DE RETORNO

Año	Flujo de caja	Factor de Actualizado (Tasa menor)	Flujo Actualizado (Tasa Menor)	Factor Actualizado (Tasa mayor)	Flujo Actualizado (Tasa mayor)
0		165,00%	-19.597,71	166,00%	-19.597,71
1	24.028,05	0,37735849	9.067,19	0,37593985	9.033,10
2	39.328,73	0,14239943	5.600,39	0,141330771	5.558,36
3	54.101,30	0,05373563	2.907,17	0,053131869	2.874,50
4	68.932,79	0,02027760	1.397,79	0,019974387	1.376,89
5	85.681,93	0,00765192	655,63	0,007509168	643,40
Total		VAN positivo	30,46	VAN negativo	-111,45

Fuente: Cuadro # 114 y 121

Elaborado por: Las autoras

TIR = Tasa menor + Diferencia de Tasas (VAN Tasa menor / VAN Tasa menor – VAN Tasa mayor)

$$TIR = 165 + (166 - 165) * \left(\frac{30.45}{30.45 - (-111.45)} \right)$$

$$TIR = 165 + 1 * \left(\frac{30.45}{141.90} \right)$$

$$TIR = 165 + 0.214587$$

$$TIR = 165.21$$

La TIR es mayor al costo del capital del proyecto por lo tanto según este indicador el proyecto es viable.

g.4.9.3. Periodo de Recuperación del Capital

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

Cuadro # 124
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Año	Flujo de caja	Factor Actualizado	Flujo Actualizado	Suma de Flujos
0		12,50%	19.597,71	
1	24.028,05	0,88888889	21.358,26	21.358,26
2	39.328,73	0,79012346	31.074,55	52.432,81
3	54.101,30	0,70233196	37.997,07	90.429,89
4	68.932,79	0,62429508	43.034,40	133.464,29
5	85.681,93	0,55492896	47.547,39	181.011,67

Fuente: Cuadro # 114 y 121

Elaborado por: Las autoras

PRC= Año que supera la inversión + (Inversión - Σ de los primeros flujos / Flujo neto del año que supera la inversión)

$$PRC = 1 + \left(\frac{19.876,69 - 21.358,26}{21.358,26} \right)$$

$$PRC = 1 + \left(\frac{-1.481,57}{21.358,26} \right)$$

$$PRC = 1 - 0.069367524$$

$$PRC = 0.9306$$

$$PRC=0.9306*12=11.232= 11 \text{ meses}$$

$$PRC=0.232*30=6.96= 6 \text{ días}$$

$$PRC=0.96*24=23.04= 23 \text{ hora}$$

El tiempo que se tarda en recuperar la inversión es de 11 meses, 6 días y 1 hora.

g.4.9.4. Relación Beneficio/ Costo

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

- ✓ Si la Relación Ingresos/Egresos es igual a 1 el proyecto es indiferente.
- ✓ Si la Relación Ingresos/Egresos es mayor a 1 el proyecto es rentable.
- ✓ Si la Relación Ingresos/Egresos es menor a 1 el proyecto no es rentable.

Cuadro # 125
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

Año	Ingresos	Egresos	Factor de Actualización	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
0			12,50%		
1	158.740,40	135.866,97	0,88888889	141.102,58	120.770,64
2	163.978,83	141.541,15	0,79012346	129.563,52	111.834,98
3	169.390,13	147.638,51	0,70233196	118.968,11	103.691,25
4	174.980,01	154.051,38	0,62429508	109.239,16	96.173,52
5	180.754,35	160.836,28	0,55492896	100.305,82	89.252,71
				599.179,19	521.723,09

Fuente: Cuadros # 115, 120

Elaborado por: Las autoras

RBC= (Σ de Ingresos Actualizados / Σ de Egresos Actualizados) -1

$$RBC = \frac{599.179,19}{521.723,09} - 1$$

$$RBC = 1.15 - 1$$

$$RBC = 0.15$$

Esto indica que por cada dólar invertido en el proyecto se obtiene una ganancia de 0.15 centavos.

g.4.9.5. Análisis de Sensibilidad.

Cualquier tipo de análisis requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios y fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variables más sensibles a un incremento o disminución de precios.

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

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

Cuadro # 126
Análisis de Sensibilidad con 5% en la disminución de ingresos

Año	Ingresos	Ingresos Disminuidos	Egresos	Flujo de Caja	Factor Tasa Menor	Flujo Actualizado Tasa menor	Factor Tasa Mayor	Factor Actualizado Tasa Mayor
0		5%			65%	-19597,71	67%	-19597,71
1	158.740,40	150.803,38	135.866,97	14.936,41	0,606060606	9.052,37	0,59880240	8.943,96
2	163.978,83	155.779,89	141.541,15	14.238,74	0,367309458	5.230,02	0,35856431	5.105,50
3	169.390,13	160.920,63	147.638,51	13.282,11	0,222611793	2.956,76	0,21470917	2.851,79
4	174.980,01	166.231,01	154.051,38	12.179,63	0,134916238	1.643,23	0,12856836	1.565,91
5	180.754,35	171.716,63	160.836,28	10.880,36	0,081767417	889,66	0,07698704	837,65
VAN positivo						174,33	VAN negativo	-292,89

Fuente: Cuadros # 115, 120

Elaborado por: Las autoras

$$NTIR = Tasamenor + diferencia\ de\ tasa \left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor} \right)$$

$$NTIR = 65 + (67 - 65) * \left(\frac{174.33}{174.33 - (-292.89)} \right)$$

$$NTIR = 65 + 1 * \left(\frac{174.33}{467.22} \right)$$

$$NTIR = 65 + 0.37$$

$$NTIR = 65.37$$

Diferencia de tasas = TIR – NTIR

Diferencia de tasas = 165.21 – 65.37

Diferencia de tasas = 99.84

$$\%Variación = \left(\frac{Dif.TIR}{TIR} \right) * 100$$

$$\%Variación = \left(\frac{0.9984}{1.6521} \right) * 100$$

$$\%Variación = 0.6043 * 100$$

$$\%Variación = 60.43$$

$$Sensibilidad = \frac{\%Variación}{NTIR}$$

$$Sensibilidad = \frac{60.43}{65.37}$$

$$Sensibilidad = 0.92$$

Cuadro #127

Análisis de Sensibilidad con el 5% en el incremento de egresos

Año	Ingresos	Egresos	Egresos Incrementados	Flujo de Caja	Factor Tasa Menor	Flujo Actualizado Tasa menor	Factor Tasa Mayor	Factor Actualizado Tasa Mayor	
0			5,0%		72,00%	-19597,71	73,00%	-19597,71	
1	158.740,40	135.866,97	142.660,31	16080,09	0,58139535	9348,89	0,578034682	9294,85	
2	163.978,83	141.541,15	148.618,21	15360,63	0,33802055	5192,21	0,334124094	5132,36	
3	169.390,13	147.638,51	155.020,44	14369,70	0,19652358	2823,98	0,193135314	2775,30	
4	174.980,01	154.051,38	161.753,95	13226,06	0,11425789	1511,18	0,11163891	1476,54	
5	180.754,35	160.836,28	168.878,09	11876,26	0,06642901	788,93	0,064531162	766,39	
						VAN positivo	67,48	VAN negativo	-152,28

Fuente: Cuadros # 115 y 120

Elaborado por: Las autoras

$$NTIR = Tasamenor + diferencia \text{ de } \left(\frac{VANmenor}{VANmenor - VANmayor} \right)$$

$$NTIR = 72 + (73 - 72) * \left(\frac{67.48}{67.48 - (-152.28)} \right)$$

$$NTIR = 72 + 1 * \left(\frac{67.48}{219.76} \right)$$

$$NTIR = 72 + 0.30$$

$$NTIR = 72.30$$

Diferencia de tasas = TIR – NTIR
Diferencia de tasas = 165.21 – 72.30
Diferencia de tasas = 92.91

$$\%Variación = \left(\frac{Dif.TIR}{TIR} \right) * 100$$

$$\%Variación = \left(\frac{0.9291}{1.6521} \right) * 100$$

$$\%Variación = 0.5623 * 100$$

$$\%Variación = 56.23$$

$$Sensibilidad = \frac{\%Variación}{NTIR}$$

$$Sensibilidad = \frac{56.23}{72.30}$$

$$Sensibilidad = 0.77$$

Se puede decir que ante la disminución de 5% en los ingreso y del 5% de incremento en los egresos el proyecto no es sensible a cambios.

h. CONCLUSIONES

h. CONCLUSIONES

Luego de haber realizado la tesis se llegó a las siguientes conclusiones:

- El trabajo contiene dos partes: la primera el diagnóstico socioeconómico a los beneficiarios de bono de desarrollo humano de la parroquia Urdaneta y la segunda parte es el estudio de factibilidad para crear una empresa de faenamiento y comercialización de carne de cerdo la misma que se generó de ideas de negocio que los beneficiarios desearían poner en un futuro.
- El 41.55% de los beneficiarios tienen un promedio de cinco miembros por hogar, así mismo el 70.42% apenas cuenta con instrucción primaria esto debido principalmente a la pobreza, a la despreocupación o falta de apoyo.
- Actualmente el 34.15% que se beneficia del bono solidario no tiene ningún miembro que estudie ya que existe poco interés por superarse o salir adelante, aquí se incluye a los adultos mayores; mientras que el 65.85% restante de familias tiene de uno a cuatro miembros que estudian tanto en la escuela, colegio y una mínima parte en la universidad.
- El 98.59% de las personas beneficiarias son amas de casa, es decir, la mayor parte de su tiempo la dedican al cuidado de sus hijos y a los quehaceres domésticos además de la crianza de animales como: cuyes, cerdos, gallinas, ovejas entre otros, así mismo el 79.58% cuenta con vivienda propia.
- El 87.68% corresponde a las familias que tienen un miembro de su hogar recibiendo el bono, lo reciben por motivo de tener niños pequeños o menores de edad.
- El 72.54% lleva más de tres años acogéndose a ésta bonificación que en sus inicios era de quince dólares y en la actualidad treinta y cinco dólares, cabe recalcar que el 100%

de los beneficiarios se siente conforme con la ayuda brindada ya que solventa cierta parte de sus necesidades.

- Con respecto al dinero que reciben del Bono de Desarrollo Humano el 53.17% de estas personas los destinan principalmente a la alimentación, pero se debe tomar en cuenta que no únicamente el bono es su único ingreso sino que el 54.58% tienen ingresos adicionales de su cónyuge, así como de otras actividades como la agricultura. Se podría decir que en algunas familias formadas primordialmente por madres solteras y adultos mayores sus ingresos mensuales no superan los cien dólares.
- El 43.31% de los beneficiarios en su mayoría mujeres se dedican a tejer en sus tiempos libres, pero únicamente para uso del hogar más no para la venta y el 32.75% se dedica a hilar esto también solo para uso de la familia; además se puede acotar que el 66.55% de las personas han pensado en emprender en un negocio propio, ya que así mejorarían su calidad de vida e incrementarían sus ingresos económicos en el hogar.
- El 70.42% de estos beneficiarios invertirían su dinero principalmente en el Faenamiento y Comercialización de la carne de los animales que crían entre ellos están: cuyes, pollo, cerdos, para lo cual estaría dispuesto a unirse con otras personas para emprender en este negocio.
- La selección de la idea de negocio se la realizó tomando en cuenta la opción de negocio en al que querían invertir los beneficiarios, además del diagnóstico a la Parroquia Urdaneta.
- Con las encuestas realizadas se pudo determinar la demanda y la oferta del cerdo y sus derivados, obteniendo así lo siguiente: la demanda es de 179.204 libras y la oferta es de 85.904 libras teniendo una demanda insatisfecha 93.300 libras.
- Se conformará una empresa anónima, denominada El Rancherito S.A.

- En cuanto al plan de Marketing: el producto en este caso el cerdo será higiénicamente faenado, los derivados serán presentados en fundas de plástico de 1, 2, 3 y 4 libras además contará con una etiqueta, el precio por libra de cada derivado se obtuvo de acuerdo a los precios del mercado actual y a un margen de utilidad que se fijó en la empresa. La distribución de producto se lo hará productor-consumidor eliminando así a los intermediarios. La empresa ofrecerá promociones cada fin de mes haciendo un descuento del 10% en compras mayores a 4 libras a las 10 primeras personas, así mismo la publicidad se la realizará por la radio de mayor sintonía de la localidad en este caso Radio Frontera Sur, transmitiéndose dos cuñas diarias por tres días a la semana (lunes, jueves y sábado).

- La planta estará ubicada en la Parroquia Urdaneta en las calles Luis Urdaneta y Zenobio Salinas frente a la panamericana vía Cuenca, la capacidad utilizada es 25% de la instalada, es decir, 72.800 libras de carne de cerdo, en cuanto a la ingeniería del proyecto el proceso para la producción de 200 libras de carne de cerdo es una hora con treinta y siete minutos. Los requerimientos para la puesta en marcha del proyecto en activos fijos es de 6.788,02 dólares, activos diferidos es de 1.323,20 dólares y activos circulantes 11.486,49 dólares (un mes de trabajo).

- El proyecto genera siete puestos de trabajo los mismos que se desempeñaran de: gerente, contador, asesor jurídico, secretaria, supervisor veterinario, faenador y vendedor.

- El capital total requerido es de 19.597,71 dólares los mismos que serán financiados con capital propio.

- En el estudio económico se determinó el costo unitario para el primer año de cada derivado de cerdo teniendo así: carne pura \$1.97, carne con hueso \$1.74, lomo \$2.43,

chuleta \$2.58, costilla \$1.79, carne molida \$1.24, cuero \$1.99, jamón \$1.68, vísceras \$0.58 y patas \$1.03.

- El total de costos para el primer año es de 135.866,97 dólares.
- El precio de venta de los derivados serán: carne pura \$2.50, carne con hueso \$2.00, lomo \$2.80, chuleta \$2.60, costilla \$2.20, carne molida \$2.30, cuero \$2.20, jamón \$2.00, vísceras \$0.70 y patas \$ 1.25.
- El total de ingresos para el primer año es de 158.740,40 dólares.
- El punto de equilibrio para el primer año en cuanto a la capacidad instalada es de 52.90% y en función de la ventas es de 83.977,00 dólares.
- Al evaluar financieramente el proyecto se tomó en consideración los diferentes indicadores económicos, obteniendo los siguientes resultados:
 - Valor Actual Neto (VAN) positivo de 161.413,97 dólares.
 - Tasa Interna de Retorno (TIR) 165.21%.
 - Relación Beneficio-Costo (RB/C) 1,15 dólares.
 - Periodo de Recuperación de Capital (PRC) es de 11 meses y 6 días.
 - Análisis de Sensibilidad con el 5% en la disminución de ingresos.
 - ✓ Sensibilidad es de 0.92
 - Análisis de Sensibilidad con el 5% de incremento en los costo
 - Sensibilidad es de 0.77

Resultados de sensibilidad que son menor a 1, por lo tanto el proyecto no es sensible a las variaciones de ingresos y egresos.

i. RECOMENDACIONES

i. RECOMENDACIONES

- Que la presente idea de negocio sea puesta en ejecución, ya que los estudios de factibilidad realizados demuestran que este proyecto es rentable, favoreciendo de esta manera a los beneficiarios del bono desarrollo humano ya que tendrán una ayuda adicional a sus ingresos y a la vez se mejorará su calidad de vida.
- Que las autoridades locales y del cantón se preocupen más por conocer cuál es la realidad que vive cada una de las comunidades en las que habitan los beneficiarios y fomente la creación de pequeños negocios para que haya mayor desarrollo comunitario.
- Brindar ayuda a las comunidades ya sea con charlas o cursos para asesorar de una manera adecuada a las personas que se acogen a esta bonificación, haciendo así que la actividad económica sea mayor.
- Al momento de invertir en un negocio en primera instancia se hagan estudios de factibilidad para así asegurar la inversión.
- Que las autoridades de turno apoyen la creación de microempresas comunitarias para mejorar e incrementar el desarrollo comunitario.

j. BIBLIOGRAFÍA

j. BIBLIOGRAFÍA.

- BACA; Urbina Gabriel (2001), Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 4ta Edición
- Monografías.com
- Libro del Dr. César Jaramillo
- PASACA MORA, Manuel Enrique (2004), Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.
- guidance.echa.europa.eu/socio_economic_es.htm
- www.pps.gov.ec/PPS/PPS/BDH/.../BaseLegal.aspx -
- tramitesecuador.com/...mies/bono-de-desarrollo-humano/
- www.ii.iteso.mx/.../EstudioEconomico.htm

k. ANEXOS

ANEXO 1

TEMA

DIAGNÓSTICO SOCIO-ECONÓMICO DE LOS BENEFICIARIOS DEL BONO SOLIDARIO DE LA PARROQUIA DE URDANETA DEL CANTÓN SARAGURO PROVINCIA DE LOJA Y ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE UN PROYECTO DE INVERSIÓN.

PROBLEMA

NO SE HA REALIZADO UN DIAGNÓSTICO PARA SABER EN QUE INVIERTEN EL DINERO DEL BONO DE DESARROLLO HUMANO Y ASÍ MISMO NADIE HA EJECUTADO PROPUESTAS DE INVERSIÓN.

OBJETIVOS

Objetivo General.

- Diagnosticar los aspectos sociales y económicos de los beneficiarios del bono solidario de la parroquia de Urdaneta del cantón Saraguro provincia de Loja y elaboración y evaluación de un proyecto de inversión.

Objetivos Específicos.

- Realizar un diagnóstico situacional de las características personales, sociales y económicas de los beneficiarios del bono de desarrollo social.
- Detectar las ideas de negocio o las necesidades de inversión y seleccionar la mejor.
- Establecer el estudio de mercado
- Efectuar un estudio técnico.
- Realizar un estudio organizacional y legal.
- Elaborar un estudio económico.
- Evaluar financieramente el proyecto.
- Redactar el informe final.
- Socializar la información al sector involucrado.

METODOLOGÍA.

En el presente proyecto utilizaremos la siguiente metodología:

- **Método Científico:** Este método se lo va a utilizar como soporte para recopilar información de documentos de consulta y así poder sustentar el marco teórico del proyecto, así mismo al generar nuevos conocimientos que enriquecerán el intelecto.
- **Método Inductivo:** Este método permitirá conocer cuáles son los principales problemas o hechos que aquejan a la comunidad, en este caso a las personas que son beneficiarias del bono solidario, que estarán representadas por la muestra tomada, y luego se inducirá los datos hacia

toda la población. Se lo utiliza cuando se hace cada estudio para determinar finalmente la factibilidad o no del negocio.

- **Método Deductivo:** Este método se lo va a emplear al basarnos en referentes históricos relacionados principalmente con el tema del proyecto, ya que de esta manera tendremos un juicio más claro de los contenidos, a la vez nos facilitará deducir la idea para desarrollar el proyecto de inversión, porque del diagnóstico podremos enlistar múltiples ideas de negocios pero se tendrá que escoger una de ellas para realizar el estudio de factibilidad.

Así mismo es muy importante señalar las técnicas de investigación que permitirán obtener la información necesaria para el desarrollo del proyecto, entre las que tenemos:

- **La Observación:** Es la técnica más antigua y más moderna de la investigación. La observación constituirá un valioso instrumento ya que servirá para conocer de una manera rápida las necesidades del grupo de personas que están involucradas en este proyecto.
- **Encuesta:** Se aplicará a todos los beneficiarios, con la finalidad de poder recopilar información necesaria que ayudará a saber la realidad social y económica que viven día a día. Así mismo se realizará encuestas a la población de Saraguro quienes serán los posibles demandantes del proyecto de inversión.

La población estará determinada por:

Para el diagnóstico: los beneficiarios del bono de desarrollo humano que son 973 personas.

Para la elaboración y evaluación del proyecto de inversión: la población urbana de la cabecera cantonal de Saraguro, que son 3209 personas.

Muestra.- La fórmula para determinar el número de encuestas que se va a realizar a los beneficiarios de Bono de Desarrollo Humano es la siguiente:

$$n = \frac{N.Z^2.P.Q}{(N-1)E^2 + Z^2.P.Q}$$

De donde: n= tamaño de la muestra
 N= población total
 E= error experimental
 P= probabilidad de éxito
 Q= probabilidad de fracaso
 Z= nivel de confianza

$$n = \frac{973 * (2)^2 * 0.5 * 0.5}{(973 - 1) * (0.05)^2 + (2)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{973}{(972) * 0.0025 + 1}$$

$$n = \frac{973}{2.43 + 1}$$

$$n = \frac{973}{3.43}$$

$$n = 283.67 = 284 \text{ encuestas}$$

Fórmula para determinar el número de encuestas que se va a realizar a la población de Saraguro:

$$pn = po(1 + i)^n$$

$$po = 3124(1 + 0.003)^9$$

$$po = 3124(1.003)^9$$

$$po = 3209$$

5 personas equivalen a 1 familia
3209 personas equivalen a 642 familias

$$n = \frac{N.Z^2.P.Q}{(N - 1)E^2 + Z^2.P.Q}$$

$$n = \frac{642 * (2)^2 * 0.5 * 0.5}{(642 - 1) * (0.05)^2 + (2)^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = \frac{642}{(641) * 0.0025 + 1}$$

$$n = \frac{642}{1.60 + 1}$$

$$n = \frac{642}{2.60}$$

$$n = 246.90 \text{ encuestas} = 247 \text{ encuestas}$$

ANEXO 2

Fórmula para la proyección de la población urbana del Cantón Saraguro

$$pn = po(1 + i)^n$$

$$po = 3124(1 + 0.003)^1$$

$$po = 3124(1.003)^1$$

$$po = 3133$$

Años	Población	Promedio de personas por familia	Número de familias
2001	3.124	5	625
2002	3.133	5	627
2003	3.143	5	629
2004	3.152	5	630
2005	3.162	5	632
2006	3.171	5	634
2007	3.181	5	636
2008	3.190	5	638
2009	3.200	5	640
2010	3.209	5	642

Fuente: INEC censo 2001

Número de familias de la Parroquia Urdaneta:

Total viviendas	Tipo de vivienda						
	Casa o villa	Departamento	Cuartos en alquiler	Mediagua	Rancho	Covacha	Choza
769	711	2	5	40	9	0	2

Fuente: INEC censo 2001

ANEXO 3

Encuesta para realizar el diagnóstico a los Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano

Sexo.....Edad.....

Estado civil.....Lugar de residencia.....

1. ¿Cuántas personas conforman su familia? Marque el literal que prefiera

Dos () Tres () Cuatro () Más, cuántas.....

2. ¿Qué nivel de educación posee usted? Señale una opción con una X

Primario () Secundario () Superior () Ninguno ()

Indique hasta qué año estudió.....

3. ¿Qué ocupación tiene?

.....

4. La vivienda donde usted vive es:

Propia () Arrendada () Prestada ()

5. ¿Cuántos miembros de su familia estudian y en qué año? Indique

1 miembro..... 2 miembro..... 3 miembro..... Ninguno ()

6. ¿Tiene familia en el exterior?

Si su respuesta es positiva indique si recibe ayuda monetaria de ellos, si es negativa siga con la encuesta desde la pregunta 10.

Si () No ()

7. ¿Cuántos familiares tiene en el exterior?

Uno () Dos () Tres () Más, cuántos.....

8. ¿Cuál de sus familiares se encuentra en el exterior? Marque una opción

Esposo () Hermanos () Hijos () Otros, quién.....

9. ¿Hace cuánto tiempo se encuentran fuera del país?

Un año () Dos años () Tres años () Más, cuántos.....

10. ¿Cuántas personas de su familia reciben el bono?

Uno () Dos () Mas cuántas.....

11. ¿Por qué motivo recibe el bono? Marque una opción

Discapacidad () Tercera edad () Niños ()

12. ¿Qué tiempo lleva usted recibiendo esta bonificación?

Marque el literal que crea conveniente

Seis meses () Un año () Dos años () Tres años () Más, cuantos.....

13. ¿Usted se siente conforme con esta ayuda que le brinda el gobierno?

Si su respuesta es no, indique su razón.

SI () No ().....

14. ¿A cuál de estas actividades destina el dinero que recibe del Bono de Desarrollo Humano? Indique

Vivienda () Alimentación () Educación () Salud () Vestimenta ()

Otros.....

15. Además de recibir este bono ¿Qué ingresos adicionales tiene?

De su cónyuge () De sus hijos () Otro, señale.....

16. Señale ¿Cuáles son los ingresos mensuales de su familia?

1 – 100 dólares () 101 – 200 dólares () 201 - 300 dólares () 301 – 400 dólares ()

17. Qué tipo de actividad realiza en sus tiempos libres?

.....

18. ¿Alguna vez ha pensado en emprender en un negocio propio?

SI () NO ()

19. ¿Si el Estado le diera dinero a usted para que ponga un negocio en que lo invertiría?

Cultivo tecnificado de semillas () Faenamiento y Comercialización de la carne de sus animales ()

Taller de Costura () Salón de Belleza () Taller de Tejido y bordado () Nada ()

Otros.....

20. ¿Qué le motivaría a invertir en un negocio? Señale la opción que más le convenga

Mejorar su calidad de vida () Incrementar sus ingresos () Desarrollar sus habilidades ()

Fomentar la creación de empleo () Otra razón, señale.....

21. ¿Desearía usted unirse con otras personas para poner un negocio?

Si su respuesta es positiva conteste la siguiente pregunta y si es negativa indique su razón

Si () No () Razón.....

22. ¿Con qué personas se uniría? Señale con una x la opción que prefiera

Vecinos () Familiares () Amigos () Desconocidos () Otros.....

23. ¿Cuánto tiempo dedicaría a su nuevo trabajo?

Una hora () Dos horas () Tres horas () Cuatro horas ()

Más, cuántas.....

24. ¿Cuánto dinero, estaría dispuesto a poner, como capital para empezar a trabajar?

Hasta 100 dólares () 200 dólares () 300 dólares () Más, cuánto.....

Gracias por su colaboración

ANEXO 4

Encuesta dirigida a la población urbana del Cantón Saraguro, para conocer la aceptabilidad que tendrá la empresa.

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

Como egresadas de la Universidad Nacional de Loja, Carrera de Administración de Empresas, nos dirigimos a usted muy comedidamente para que se digne contestar las siguientes preguntas que nos servirán como base para el desarrollo de nuestra investigación

1. ¿Cuántas personas conforman su familia?

.....

2. ¿Usted consume carne de cerdo?

Si su respuesta es negativa indique su razón

SI () NO ().....

3. ¿Con qué frecuencia consume la carne de cerdo?

Marque la opción que crea conveniente

- a. Una vez por semana ()
- b. Dos veces por semana ()
- c. Cada quince días ()
- d. Una vez al mes ()
- e. Otros.....

4. ¿Dónde compra la carne de cerdo? Indique.

- a. Mercado ()
- b. Tiendas ()
- c. Frigoríficos ()

5. ¿Qué tipo de derivado del cerdo adquiere, qué cantidad consume semanalmente y cuál es el precio que paga? Del 1 al 9 seleccione la opción que prefiera

		Cantidad semanal	Precio final
a.	Carne pura ()
b.	Carne con hueso ()
c.	Lomo ()
d.	Chuleta ()
e.	Costilla ()
f.	Carne molida ()
g.	Cuero ()
h.	Jamón ()
i.	Viseras ()
j.	Otros.....

6. ¿Si en la localidad existiera una empresa que faene y comercialice la carne de cerdo higiénicamente estaría dispuesto a comprar en la misma? Indique

SI () NO ()

7. ¿Con qué frecuencia compraría?

Señale con una X la opción que crea conveniente.

- a. Cada semana ()
- b. Cada quince días ()
- c. Cada mes ()
- d. Otros.....

8. ¿Qué tipo de derivado del cerdo adquiriría y qué cantidad compraría semanalmente?

Del 1 al 9 marque el literal de su preferencia

- | | | Cantidad semanal |
|----|---------------------|------------------|
| a. | Carne pura () | |
| b. | Carne con hueso () | |
| c. | Lomo () | |
| d. | Chuleta () | |
| e. | Costilla () | |
| f. | Carne molida () | |
| g. | Cuero () | |
| h. | Jamón () | |
| i. | Viseras () | |
| j. | Otros..... | |

9. ¿Cómo le gustaría la presentación del producto?

- a. En funda plástica ()
- b. Bandeja ()

10. ¿Qué promociones le gustaría que le brinde éste frigorífico?

- a. Descuentos ()
- b. Regalos ()
- c. Otros.....

11. ¿Qué radio escucha usted frecuentemente? Indique

- | | | Horario |
|----|-----------------------|---------|
| a. | Frontera Sur () | |
| b. | Buen Pastor () | |
| c. | OT radio Saraguro () | |

**ANEXO 5
OFERTA**

Vendedor	Variable	Cantidad en libras	No. de cerdos	Cantidad total
1	Carne pura	40	7	280
	Carne con hueso	40	7	280
	Lomo	20	7	140
	Costilla	25	7	175
	Cuero	15	7	105
	Jamón	50	7	350
	Vísceras	8	7	56
	Patas	2	7	14

Vendedor	Variable	Cantidad en libras	No. de cerdos	Cantidad total
2	Carne pura	40	1	40
	Carne con hueso	32	1	32
	Lomo	15	1	15
	Costilla	20	1	20
	Cuero	9	1	9
	Jamón	26	1	26
	Vísceras	6	1	6
	Patas	2	1	2

Vendedor	Variable	Cantidad en libras	No. de cerdos	Cantidad total
3	Carne pura	25	1	25
	Carne con hueso	20	1	20
	Lomo	10	1	10
	Costilla	18	1	18
	Cuero	5	1	5
	Jamón	15	1	15
	Vísceras	5	1	5
	Patas	2	1	2

Vendedor	Variable	Cantidad en libras	No. de cerdos	Cantidad total
4	Carne pura	40	2	80
	Carne con hueso	32	2	64
	Lomo	15	2	30
	Costilla	20	2	40
	Cuero	9	2	18
	Jamón	26	2	52
	Vísceras	6	2	12
	Patas	2	2	4

Vendedor	Variable	Cantidad en libras
6	Lomo	15
	Chuleta	40
	Carne molida	7

ANEXO 7
PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 2

Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{27.318,20}{1 - \left(\frac{114.222,95}{163.978,83}\right)}$$

$$PE = \frac{27.318,20}{1 - 0.696571319}$$

$$PE = \frac{27.318,20}{0.30342868}$$

$$PE = 90.031,70 \text{ dólares}$$

Punto de equilibrio en función de la capacidad utilizada.

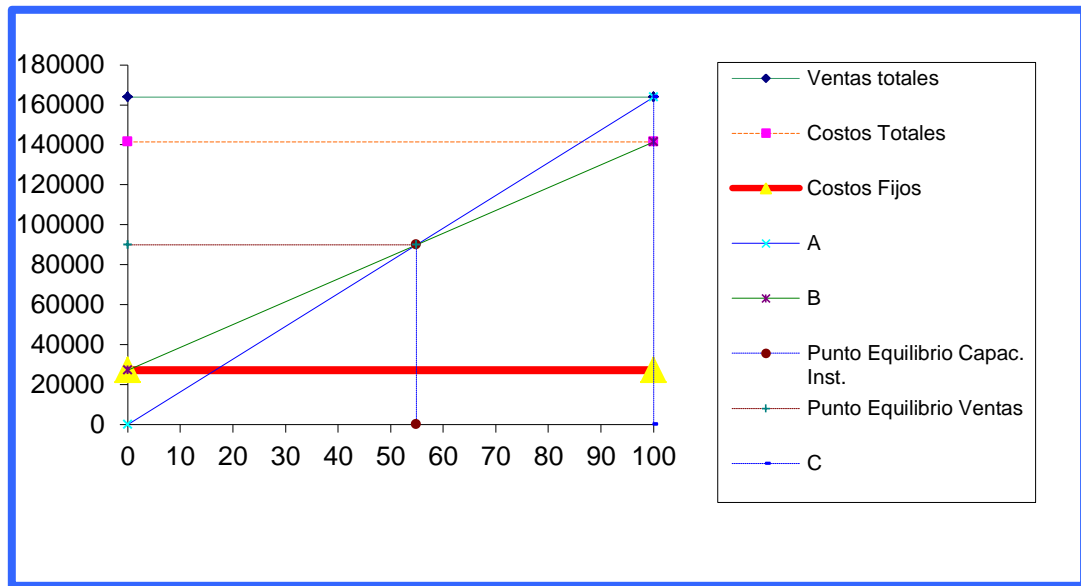
$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{27.318,20}{163.978,83 - 114.222,95} * 100$$

$$PE = \frac{27.318,20}{49.755,88} * 100$$

$$PE = 0.5490 * 100$$

$$PE = 54.90\%$$



AÑO 3

Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{29.192,44}{1 - \left(\frac{118.446,07}{169.390,13}\right)}$$

$$PE = \frac{29.192,44}{1 - 0.69925}$$

$$PE = \frac{29.192,44}{0.3007498}$$

$$PE = 97.065,51 \text{ dólares}$$

Punto de equilibrio en función de la capacidad utilizada.

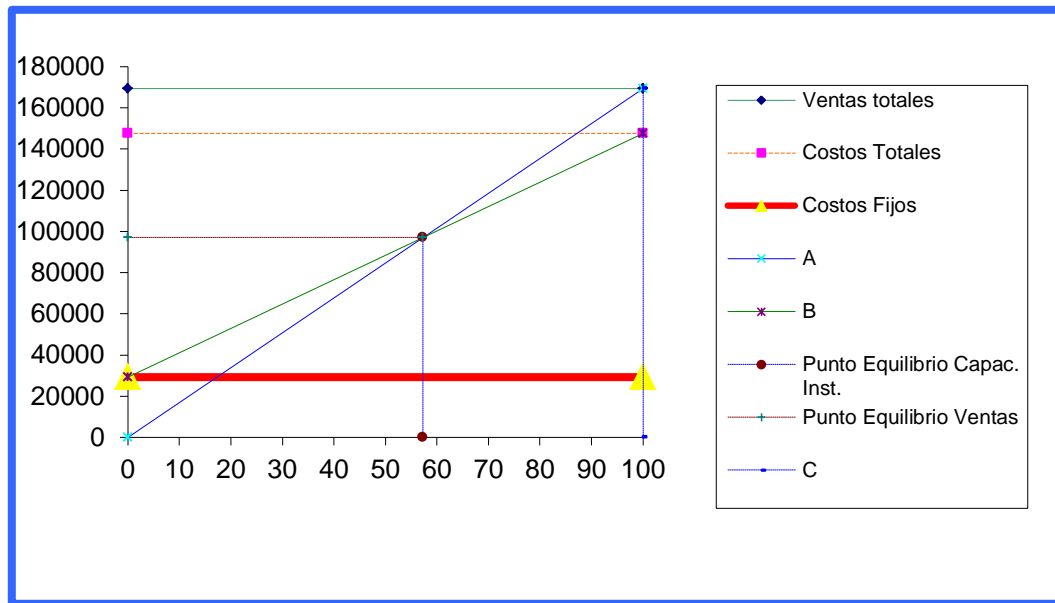
$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{29.192,44}{169.390,13 - 118.446,07} * 100$$

$$PE = \frac{29.192,44}{50.944,06} * 100$$

$$PE = 0.5730 * 100$$

$$PE = 57.30\%$$



AÑO 4

Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{31.197,45}{1 - \left(\frac{122.853,93}{174.980,01}\right)}$$

$$PE = \frac{31.197,45}{1 - 0.702102657}$$

$$PE = \frac{31.197,45}{0.297897342}$$

$$PE = 104.725,50 \text{ dólares}$$

Punto de equilibrio en función de la capacidad utilizada.

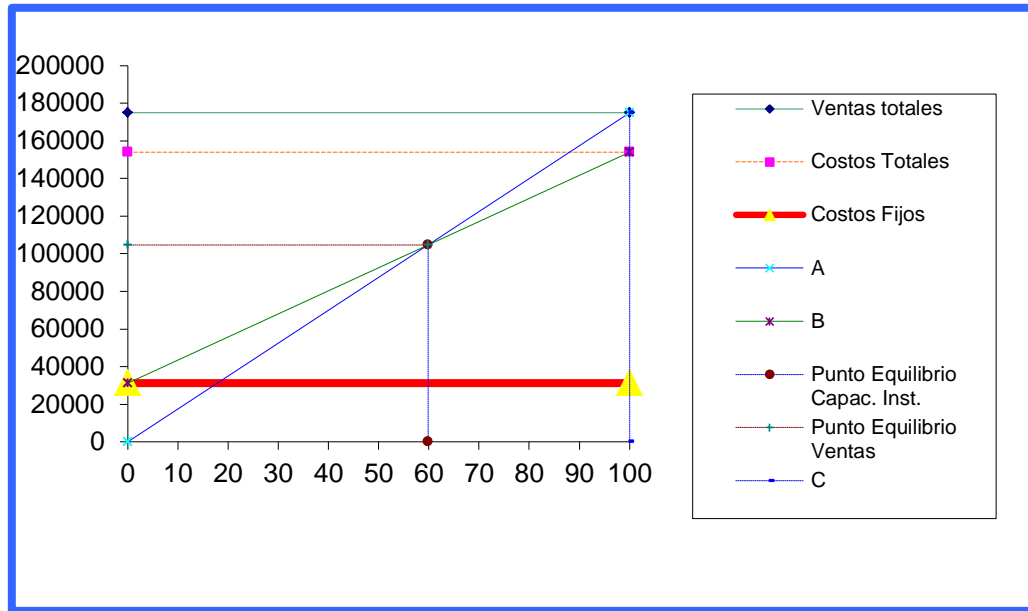
$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{31.197,45}{174.980,01 - 122.853,93} * 100$$

$$PE = \frac{31.197,45}{52.126,08} * 100$$

$$PE = 0.5985 * 100$$

$$PE = 59.85\%$$



AÑO 5

Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \left(\frac{CV}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{33.379,11}{1 - \left(\frac{127.457,17}{180.754,35}\right)}$$

$$PE = \frac{33.379,11}{1 - 0.705140263}$$

$$PE = \frac{33.379,11}{0.294859736}$$

$$PE = 113.203,35 \text{ dólares}$$

Punto de equilibrio en función de la capacidad utilizada.

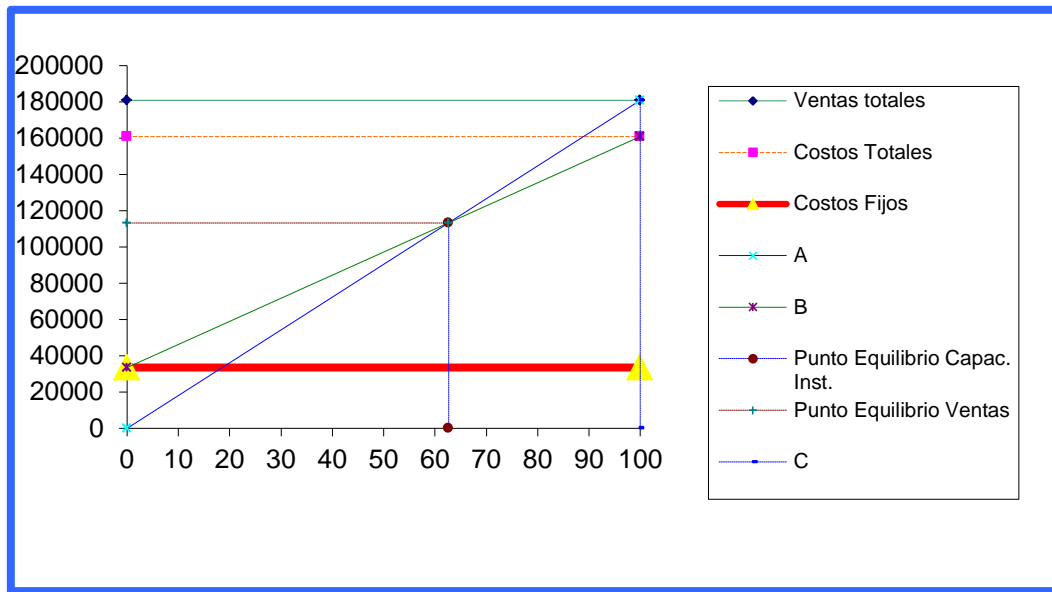
$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100$$

$$PE = \frac{33.379,11}{180.754,35 - 127.457,17} * 100$$

$$PE = \frac{33.379,11}{53.297,18} * 100$$

$$PE = 0.6262 * 100$$

$$PE = 62.62\%$$



ANEXO 8
BALANCE GENERAL

BALANCE GENERAL	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO				
Corriente				
Caja	39.328,73	54.101,30	68.932,79	85.681,93
Subtotal de Activo Corriente	39.328,73	54.101,30	68.932,79	85.681,93
Fijo				
Maquinaria y equipo	1.815,00	1.815,00	1.815,00	1.815,00
(-)Dep. acumulada de maquinaria y equipo	363,00	544,50	726,00	907,50
Muebles y enseres de producción	610,00	610,00	610,00	610,00
(-)Dep. acumulada de muebles y enseres de producción	122,00	183,00	244,00	305,00
Muebles y enseres de Administración	620,00	620,00	620,00	620,00
(-)Dep. acumulada de muebles y enseres de Administración	124,00	186,00	248,00	310,00
Muebles y enseres de ventas	240,00	240,00	240,00	240,00
(-)Dep. acumulada de Muebles y enseres de ventas	48,00	72,00	96,00	120,00
Equipo de ventas	1.900,00	1.900,00	1.900,00	1.900,00
(-)Dep. acumulada de equipo de ventas	380,00	570,00	760,00	950,00
Equipo de oficina para Ventas	698,00	698,00	698,00	698,00
(-)Dep. acumulada de equipo de oficina para ventas	139,60	209,40	279,20	349,00
Equipo de computación para administración	905,02	905,02	934,89	934,89
(-)Dep. acumulación de equipo de computación para administración	603,35	905,02	311,63	623,26
Subtotal de Activo Fijo	5.008,07	4.118,10	4.153,06	3.253,13
Diferidos				
Adecuaciones	186,80	186,80	186,80	186,80
(-)Amortización acumulada de adecuaciones	74,72	112,08	149,44	186,80
Permisos de funcionamiento	474,40	474,40	474,40	474,40
(-)Amortización acumulada de permisos de funcionamiento	189,76	284,64	379,52	474,40
Gastos de constitución	590,00	590,00	590,00	590,00
(-)Amortización acumulada de gastos de constitución	236,00	354,00	472,00	590,00
Gastos de reclutamiento, selección y contratación	72,00	72,00	72,00	72,00
(-)Amortización acumulada de gastos de reclutamiento, selección y contratación	28,80	43,20	57,60	72,00
Subtotal de Activos Diferidos	793,92	529,28	264,64	0,00
Total de Activos	45.130,72	58.748,68	73.350,49	88.935,06
PASIVO				
Corriente				
Vacaciones por pagar	61,14	67,26	73,98	81,38
Dividendo a trabajadores	3.365,65	3.262,74	3.139,29	2.987,71
Impuestos a la Renta por Pagar	4.768,01	4.622,22	4.447,33	4.232,59
Subtotal Pasivo Corriente	8.194,80	7.952,22	7.660,61	7.301,68
No Corriente				
Préstamo Bancario	0,00	0,00	0,00	0,00
Subtotal no Corrientes	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Pasivos	8.194,80	7.952,22	7.660,61	7.301,68
Patrimonio				
Capital	22.631,89	36.929,80	52.347,88	68.935,61
Resultados				
Utilidad	12.873,62	12.479,99	12.007,80	11.427,99
Reservas				
Reserva Legal	1.430,40	1.386,67	1.334,20	1.269,78
Total de reservas	1.430,40	1.386,67	1.334,20	1.269,78
Total de Patrimonio	36.935,92	50.796,46	65.689,88	81.633,38
Total Pasivo y Patrimonio	45.130,72	58.748,68	73.350,49	88.935,06

I. ÍNDICE

Caratula	
Certificación	II
Autoría	III
Dedicatoria	IV
Agradecimiento	V
b. TITULO	2
c. RESUMEN	4
d. INTRODUCCIÓN	14
e. REVISIÓN DE LITERATURA	17
f. MATERIALES Y MÉTODOS	34
g. RESULTADOS	43
h. DISCUSIÓN DE RESULTADOS	91
i. CONCLUSIONES	179
j. RECOMENDACIONES	184
k. BIBLIOGRAFÍA	186
l. ANEXOS	188
m. ÍNDICE	204