



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA.

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE
UVILLA EN LA PROVINCIA DE LOJA, CANTÓN SARAGURO”**

Tesis previa a la obtención
del título de Ingeniera
Comercial.

AUTORA:

Yohana Elizabeth Moreno Moreno.

DIRECTOR:

Ing. Com. Patricio Gómez.

**LOJA – ECUADOR
2012**

ING. COMERCIAL. Patricio Gómez, Docente de la Carrera de Administración de Empresas, del Área Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja.

CERTIFICA:

Que la presente tesis, previa a la obtención del título de Ingeniera Comercial; titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE UVILLA EN LA PROVINCIA DE LOJA, CANTÓN SARAGURO”**, realizada por la egresada Yohana Elizabeth Moreno Moreno, ha sido desarrollada bajo mi dirección y revisada, por lo que autorizo su presentación y sustentación.

Es cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

Loja, 31 de octubre de 2012.

.....
Ing. Comercial. Patricio Gómez.

DIRECTOR DE TESIS.

Autoria.

Las ideas, comentarios, conclusiones y recomendaciones emitidos en la presente tesis, son de exclusiva responsabilidad de su autora.

.....

*Srta. Yohana Moreno M.
110477186-8*

AGRADECIMIENTO.

A Dios por todas las bendiciones recibidas, a mis padres Margot y Sebastián por su apoyo incansable a lo largo de mi trayectoria estudiantil.

A la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, por el soporte institucional dado para la realización de este trabajo.

De manera especial al Director de Tesis Ing. Patricio Gómez, ya que con dedicación y paciencia supo guiarme en el desarrollo del presente proyecto hasta su culminación.

Finalmente mi sincero agradecimiento a Camilo Castillo, Paúl Sarango, Byron Jumbo y Danny Conde por su apoyo incondicional durante todo este tiempo.

Yohana.

Dedicatoria.

A Dios por brindarme sabiduría. A mis padres, quienes me enseñan cada día el camino para descubrir y alcanzar las metas más preciadas y por enriquecer mi vida más allá de lo que jamás podré expresar con palabras; ellos seguirán siendo la inspiración para alcanzar nuevas cumbres. A mis hermanas, que me alientan en la interminable búsqueda de crecimiento como persona y como profesional. A mi sobrino Sebitas, el pequeño ángel que alegra mis días.

Yohana Elizabeth.

1). TEMA.

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE PULPA DE UVILLA EN LA
PROVINCIA DE LOJA, CANTÓN SARAGURO”**

2) RESÚMEN.

2.1 RESÚMEN.

El presente tema de investigación titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE UVILLA EN LA PROVINCIA DE LOJA, CANTÓN SARAGURO”**, se realizó con la finalidad de conocer si es viable o no poner en marcha la ejecución del mismo, y con ello satisfacer las necesidades del hombre actual, que por falta de tiempo, no puede preparar sus alimentos habitualmente, sino q busca la manera de que esta labor sea de manera fácil y sobretodo les ahorre tiempo, y que principalmente sean productos sanos y naturales, por tal motivo nace este proyecto de inversión, para tratar de dar solución al problema encontrado en el cantón Saraguro: **“LA NO EXISTENCIA DE UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE UVILLA EN LA PROVINCIA DE LOJA, CANTÓN SARAGURO”**, y por ende la no existencia de una empresa dedicada a esta actividad.

Planteando para su desarrollo como objetivo principal: Determinar la Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de pulpa de uvilla en la provincia de Loja, cantón Saraguro; y, como Objetivos específicos:

- ✓ Llevar a cabo un Estudio de Mercado, con la finalidad de conocer la oferta y demanda de la pulpa de uvilla.
- ✓ Ejecutar un estudio de localización (macro y micro localización) para conocer la mejor ubicación posible de la Empresa, además de realizar la distribución optima que deberá tener la planta.

- ✓ Elaborar un estudio que defina los aspectos técnicos que intervienen en el proceso productivo de la pulpa de uvilla.
- ✓ Definir la constitución legal y estructura orgánica y administrativa requerida para un desarrollo óptimo de las operaciones de la empresa.
- ✓ Determinar la sustentabilidad financiera que tiene el proyecto de generar liquidez y rentabilidad para sus inversionistas, a través de la evaluación de la inversión.

Para poder cumplir con los objetivos antes mencionados se hizo uso de Métodos y Técnicas, como el Método Científico que permitió obtener conocimientos válidos sobre los proyectos de inversión y sobre el mercado del cantón Saraguro; el Método Inductivo a través del cual se pudo conocer el mercado demandante de pulpa de fruta congelada, en especial de pulpa de uvilla; el Método Deductivo, mismo que permitió conocer a ciencia cierta los gustos y preferencias de los demandantes de pulpa de uvilla; a través del Método Analítico, se realizó el análisis e interpretaciones de los resultados arrojados por las encuestas aplicadas a los habitantes del cantón Saraguro, y finalmente se aplicó el Método Sintético con la finalidad de realizar una síntesis del proyecto, así como también las conclusiones y recomendaciones del mismo. Además se utilizaron técnicas como la Observación Directa, del comportamiento de los posibles consumidores de pulpa de uvilla congelada, para tener una visión de los gustos y preferencias, y constatando los mismos con la ayuda de las encuestas aplicadas.

Los resultados obtenidos a través de la investigación fueron:

El Estudio de Mercado inició aplicando un total de 380 encuestas a las familias del cantón Saraguro, con el fin de conocer la demanda que tendrá el nuevo producto en el mercado, la misma que está dada por el 67,11% del total de la población; así mismo se logró conocer que en el lugar no existe ninguna empresa productora ni comercializadora de Pulpa de Frutas, por lo

que los consumidores acuden a la ciudad de Loja o Cuenca para adquirir el producto.

En el Estudio Técnico se estableció el tamaño de la planta; que consiste en definir capacidad instalada que es de 167.400 unidades anuales, todo esto para los cinco años de vida útil del proyecto. También se estableció la capacidad utilizada que para el primer año es de 140.000 unidades, en donde cada una tendrá un peso neto de 500 gr. En el presente estudio también se determinó la localización de la empresa, la distribución de la planta y el componente tecnológico que se utilizará para la elaboración del producto.

En el Estudio Organizacional, se identificó los niveles jerárquicos y organigramas, además se estableció un manual de bienvenida y de funciones, con la finalidad de que los miembros que integren la empresa “FRUTIRSA”, tengan claras las funciones que van a desempeñar, dependiendo del cargo asumido.

Dentro del Estudio Financiero se pudo determinar la inversión requerida para poner en marcha el proyecto la misma que es de \$ 66.681,56, esta inversión está dividida en activos fijos, diferidos y capital de operación; el financiamiento se lo realizará mediante un capital propio de \$ 16.681,56; y, un crédito de \$50.000 a través de un crédito otorgado por el Banco de Guayaquil, con una tasa de interés del 11.23% anual, a 5 años plazo, y con pagos semestrales.

La Evaluación del proyecto se lo realizó haciendo uso de los siguientes indicadores:

- ✓ Valor Actual Neto (VAN) \$ 4.525,73
- ✓ Tasa Interna de Retorno (TIR) 13.63%.

- ✓ En cuanto a la Relación Beneficio Costo (RBC), por cada dólar invertido, se obtendrá una utilidad 15 centavos de dólar.
- ✓ El Periodo de Recuperación de Capital, se dará en un tiempo de 3 años, 9 meses y 14 días.
- ✓ Análisis de Sensibilidad con un incremento en los costos del 11,77%, y con una disminución en los ingresos del 9.84%, lo cual determina que el proyecto no es sensible.

En base a los resultados arrojados se llegó a las siguientes conclusiones:

- ✓ A través del Estudio de Mercado se ha podido conocer que en el cantón Saraguro no existe ninguna empresa productora, ni comercializadora de Pulpa de Uvilla, así como de ninguna otra fruta.
- ✓ De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis de oferta y demanda en el estudio de mercado se establece que el presente proyecto puede ser ejecutado ya que el producto que ofrecerá la empresa “FRUTIRSA” , tendrá una gran acogida en el mercado ya que es un producto nuevo y natural.
- ✓ El lugar donde estará ubicada la empresa es en el cantón Saraguro, kilómetro 251 de la Vía Panamericana Loja-Azuay, ya que cuenta con todos los recursos necesarios para poner en marcha las actividades que ejecutará la empresa.
- ✓ La capacidad de producción para el primer año es de 140.000 Fundas de Pulpa de Uvilla de 500 gr cada una.
- ✓ La inversión inicial requerida para implementar la empresa es de \$66.681,56 la misma que será financiado con un capital propio de \$16.681,56 que equivale al 25,02%, y \$ 50.000,00 equivalente al 74,98% de la inversión, mediante un crédito otorgado por el Banco de Guayaquil.
- ✓ El precio de comercialización de la Pulpa de Uvilla, en presentación de 500gr. será de \$1,72 cada funda.

- ✓ El punto de equilibrio en función a la capacidad instalada es del 66.57 y en relación a las ventas es de \$ 160.388,24.

Una vez finalizado el proyecto se recomendó lo siguiente

- ✓ Es económicamente recomendable la ejecución del presente proyecto debido a que se cuenta con un número significativo de demandantes; y con todos los recursos necesarios para la elaboración del producto.
- ✓ Es un proyecto viable en sus diversas fases, tanto en su implementación, producción y comercialización; por lo que se sugiere su ejecución pertinente a efectos de evitar desajustes presupuestarios, por razones de cambios económicos dentro del país.
- ✓ La empresa debe ampliar la nomina de sus proveedores para obtener mayor flexibilidad en la negociación de materiales.
- ✓ La empresa puede diversificar su línea de productos, utilizando para ello materias primas existentes en el lugar.

Todos los aspectos antes mencionados darán lugar a que la nueva empresa sea rentable, y se convierta en una fuente generadora de empleo contribuyendo así al desarrollo socioeconómico del cantón Saraguro.

2.2 ABSTRACT.

This research topic entitled " **FEASIBILITY PROJECT FOR THE CREATION OF A PRODUCER AND MARKETER OF PULP UVILLA IN LOJA PROVINCE, CITY SARAGURO**", was performed in order to determine whether it is feasible or not to launch the execution the same, and thus meet the needs of modern man, which for lack of time, not usually cook your food, but q seeks ways that this work is especially easily and save them time, and they are mostly products healthy and natural, for that reason this investment project is born, to try to solve the problem encountered in the canton Saraguro: "The absence of PROJECT FEASIBILITY FOR CREATING A producer and marketer Uvilla PULP IN Loja Province, Guangzhou SARAGURO ", and therefore the absence of a company engaged in this activity.

Posing for development as a primary objective: To determine the feasibility of creating a producer and marketer of pulp uvilla in the province of Loja, Saraguro canton, and specific objectives:

- ✓ Conducting a Market Study, in order to meet the demand and supply of pulp uvilla.
- ✓ Run a location study (macro and micro location) to find the best possible location of the Company, in addition to the optimal distribution that must have plant.
- ✓ Develop a study to define the technical aspects involved in the production process of pulp uvilla.
- ✓ Define the legal constitution and administrative and organizational structure required for optimal development of the company's operations.
- ✓ Determine financial sustainability is planning to generate liquidity and profitability for its investors, through investment appraisal.

To meet the above objectives is made use of methods and techniques, as the Scientific Method that yielded valid knowledge about investment projects and the market Saraguro Canton, the Inductive Method by which it was known the market applicant frozen fruit pulp, pulp especially uvilla, the Deductive Method, which made it possible to know for certain tastes and preferences of applicants uvilla pulp, through the Analytical Method, performed the analysis and interpretation of the results obtained from surveys of residents of Canton Saraguro, and finally the Synthetic Method was applied in order to achieve a synthesis of the project, as well as the conclusions and recommendations. Also used as Direct Observation techniques, the behavior of potential consumers uvilla frozen pulp, for an understanding of the tastes and preferences, and confirming them with the help of the Surveys.

The results obtained from the research were:

- ✓ Market research began applying a total of 380 household surveys Saraguro Canton, in order to meet the demand that will have the new product on the market, the same as is given by the 67.11% of the total population , likewise were able to confirm that there is no place producer and marketer of fruit pulp, so that consumers flock to the city of Loja or Cuenca to acquire the product.
- ✓ The technical study established the size of the plant, which is to define installed capacity is 167,400 cases per year, all this for the five year life of the project. We also used to capacity for the first year is 140,000 cases, where each will have a net weight of 500g. This study also determined the location of the company, the plant layout and component technology to be used for product development.
- ✓ In Study Organizational identified organizational hierarchical levels and also established a welcome manual functions and, in order that members that integrate the company "FRUTIRSA" have clear roles to be played, depending on the assumed office.

- ✓ Within the Financial Study could determine the investment required to implement the project is the same as \$ 66,681.56, this investment is divided into fixed assets, deferred and capital operation, the funding would be based on an equity capital \$ 16,681.56, and a credit of \$ 50,000 through a loan from the Bank of Guayaquil, with an interest rate of 11.23% annually, a 5-year term, with semiannual payments.

The project evaluation was made using the following indicators:

- ✓ Net Present Value (NPV) \$ 4,525.73
- ✓ Internal Rate of Return (IRR) 13.63%.
- ✓ For the Benefit Cost Ratio (BCR), for every dollar invested, you get a 15 cents profit.
- ✓ The Capital Recovery Period, will be in a period of 3 years, 9 months and 14 days.
- ✓ Sensitivity Analysis with increased costs of 11.77%, and a decrease in revenue of 9.84%, which determines that the project is not sensitive. Based on the results obtained is reached the following conclusions:
- ✓ Through Market Study has been known that in the canton Saraguro there is no producer or marketer Uvilla Pulp and any other fruit.
- ✓ According to the data obtained in the analysis of supply and demand in the market survey states that this project can be executed because the product that the company will offer "FRUTIRSA" will have a great welcome in the market as it is a new and natural.
- ✓ The place where the company is located in the canton is Saraguro, 251 mile Panamerican Highway Loja, Azuay, since it has all the necessary resources to implement activities that will run the company.
- ✓ The production capacity for the first year is 140,000 Uvilla Pulp Covers 500 gr each.
- ✓ The initial investment required to implement the company is the same \$ 66,681.56 to be funded with an equity capital of \$ 16,681.56 which is

equal to 25.02%, and \$ 50,000.00 equivalent to 74.98% of the investment, by a loan from the Bank of Guayaquil.

- ✓ The trading price of pulp Uvilla in presenting 500gr. will be \$ 1.72 each sleeve.
- ✓ The equilibrium point according to the installed capacity of 66.57 and in relation to sales is \$ 160,388.24

Upon completion of the project recommended the following

- ✓ It is economically advisable to implement this project because it has a significant number of applicants, and with all the resources necessary for product development.
- ✓ It is a viable project in its various stages, both in its implementation, production and marketing, so it is suggested relevant execution in order to avoid budgetary imbalances, for reasons of economic changes in the country.
- ✓ The company must extend the payroll of its suppliers for more flexibility in negotiating materials.
- ✓ The company can diversify its product line, using existing materials on site.

All the above issues will result in the new company is profitable, and it becomes a source of employment contributing to the socioeconomic development of the canton Saraguro.

3). INTRODUCCIÓN.

La elaboración y evaluación de proyectos de inversión, es un campo o disciplina que en nuestra provincia ha tenido un limitado desarrollo, y su práctica es relativamente nula.

La evaluación de proyectos de inversión en la actualidad no se la aplica en una forma adecuada, sino más bien en forma empírica, es decir, se basan en experiencias adquiridas en actividades que hayan realizado durante el paso del tiempo. Es por eso que se dice que dichas organizaciones no tienen una visión clara de lo se quiere alcanzar en el futuro, y por consiguiente, no se logra alcanzar el fin con el cual fue creada.

Por otra parte el escaso apoyo al Sector Agrícola es uno de los problemas que los agricultores deben afrontar. Sin embargo aprovechar alternativas favorables para la producción de alimentos constituye una gran oportunidad que favorece no solo a las actividades de producción sino también a la productividad del agro.

La creación de la empresa “FRUTIRSA” Emp. Unip. Resp. Ltda.; permitirá aprovechar la oportunidad de procesar el fruto de la Uvilla como no se lo ha hecho hasta el momento, con lo que se conseguirá aumentar las opciones del consumidor en el mercado de productos naturales, ya que para la ciudadanía los productos que beneficien la salud son muy apetecidos puesto que en la actualidad la vida monótona de las personas y el estrés causado por diferentes factores quebrantan la salud de la población. Además del beneficio social de generar nuevas plazas de trabajo e ingresos para los agentes económicos que intervienen en el proceso productivo, con lo que se lograra incrementar el nivel de vida de los habitantes de las zonas productoras de Uvilla.

Para la elaboración del presente estudio, se tomó en consideración varios aspectos como: El Tema, el mismo que sirve como guía para el desarrollo eficaz del proyecto, tomando como base una problemática de la realidad empresarial.

Se estableció un Resumen a fin de dar a conocer en breves rasgos el contenido del proyecto.

Además se incluye una Revisión de Literatura, de conceptos y categorías que están relacionados con el tema de Estudio, así tenemos todo lo relacionado con el cantón Saraguro, ya que es el lugar donde se realizó el trabajo de investigación; también se incluye conceptos sobre Pulpa de fruta congelada, sus usos y ventajas; además todo lo concerniente al fruto de la uvilla, características, sus propiedades, usos, etc; se trata asimismo sobre Proyectos de inversión, contemplando en el mismo, Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Organizacional, Estudio Financiero y Evaluación Financiera.

En cuanto a los Materiales y Métodos, se detallan todos los materiales y métodos necesarios para el desarrollo del proyecto, siendo estos últimos Método Científico, Deductivo, Inductivo, Analítico y Sintético, además se utilizaron las Técnicas como la Observación directa y Encuestas, lo que permitió identificar la población de estudio, que es de 7.670 familias.

Así mismo se determinó los Resultados, a través de los cuales se conoció la demanda que existe sobre el producto, utilizando para ello encuestas aplicadas a las familias del cantón Saraguro.

La discusión de resultados permitió conocer la demanda potencial, real y efectiva de las familias que adquieren los productos existentes, así como de las familias que están dispuestas a adquirir el nuevo producto.

En el Estudio Técnico se definió el tamaño y localización del proyecto como: capacidad instalada y utilizada, así como la macro y micro localización, mientras que en cuanto a la Ingeniería de la planta, se diseñó un plano en el que se esclarece la distribución y ubicación de la misma.

En el Estudio Organizacional se determinó los niveles jerárquicos, organigramas, manual de funciones y bienvenida.

Dentro del Estudio Financiero se detallan los activos fijos, activos diferidos y el capital de operación.

Para realizar la Evaluación Financiera se hizo uso de los siguientes indicadores: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad, Período de Recuperación de Capital (PRC), y, Relación Beneficio Costo (RBC).

Seguidamente se determinó las Conclusiones y Recomendaciones, que han sido realizadas en base al tema tratado.

Finalmente se incluyó la Bibliografía, que servirá como base para enriquecer y fundamentar los conceptos utilizados, en los Anexos se podrá encontrar el formato de la encuesta aplicada a las familias del cantón Saraguro, así como cuadros que ayudaron al Estudio Financiero, e imágenes relacionadas con el tema.

4) REVISIÓN DE LITERATURA.

4.1 ANTECEDENTES:

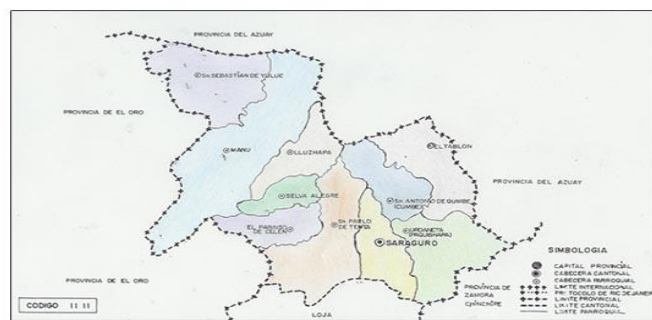
4.1.1 CANTÓN SARAGURO.



Es uno de los cantones más antiguos de la provincia de Loja, el nombre Saraguro proviene de Sara = maíz Guro = Olla se lo conoce como el lugar del maíz o la “tierra del maíz” que es una gramínea que se cultiva en gran escala sin técnica, sin tractores, solo con la ayuda de bueyes y un arado rudimentario. También es famoso su bellissimo mármol de tan excelente calidad que se aproxima a la gema denominada onix.

- **Cabecera Cantonal:** Saraguro.
- **Altitud:** 2500 metros.
- **Superficie Total:** 1.088.02.
- **Fecha de Creación:** Su independencia se logra el 10 de Marzo de 1822.
- **Fecha de Cantonización:** 10 de Junio de 1878 en la convención de Ambato.

4.1.1.1 Entorno Geográfico:



- **Ubicación:** Al norte, en la hoya del río Jubones, en las faldas del Puglla a 64 kilómetros de Loja, está Saraguro.

- **Límites:**

Norte: Provincia del Azuay.

Sur: Loja.

Este: Provincia de Zamora Chinchipe.

Oeste: Provincia del Oro.

- **Clima:** Templado andino, similar al de toda la sierra.
- **Temperatura Promedio:** 17°C.
- **División Política:** Posee 10 Parroquias que son: Saraguro, Tenta, Celen, Selva Alegre, Lluzhapa, Manú, Urdaneta, Yulug, Cumbe, Tablón.
- **Hidrografía:** Los ríos León, Saraguro y Oña son su red hidrográfica.

4.1.1.2 Entorno Socio-Cultural.

- **Historia:**

Sus habitantes son descendientes de los mitimaes traídos por el inca Huayna-Cápac desde el Cuzco, Perú, y/o el lago Titicaca o Cochabamba, Bolivia, para dominar a los bravos cañaris del Azuay que se resistían a la conquista. Mantienen sus tradiciones y costumbres, como la vestimenta en blanco y negro (predominantes).

- **Vestimenta:**

El hombre y la mujer usan sombrero; el hombre poncho y pantalón ancho, las mujeres pollera, bayeta o chalina agarrada por un tupu de plata y en su cuello un vistoso collar elaborado en chaquira.

La vestimenta la han convertido en una forma de economía, pues es artesanía que la venden como otros artículos que forman parte del hogar saraguro. La ganadería y la agricultura son sus fuentes de riqueza, se cultivan muchos cereales como el trigo, la cebada, y sobre todo el maíz de excelente calidad.

Vestigios de su vivienda ancestral: Están al sur de Saraguro, en San Lucas y hacia el oriente, en la parroquia Manú.

- **Su vida diaria:** Transcurre en el cultivo de la tierra y la realización de bellas artesanías.

La raza predominante en Saraguro es la indígena constituyéndose el centro indígena más interesante de América. Las tierras son las más fértiles de la región y sus atuendos son permanentemente de luto, pues recuerdan la fatídica llegada de los conquistadores.

- **Festividades:**

- ✓ Semana Santa.
- ✓ Navidad.
- ✓ Tres Reyes.
- ✓ Corpus Christi.
- ✓ 15 de Agosto.
- ✓ 24 de Mayo.

Cada fiesta tiene sus personajes, pero el denominador común son las misas, los bailes, disfraces, juegos pirotécnicos, bebida y comida.

El Inti Raymi: Se celebra en el mes de Junio en la comunidad de Lagunas.

El Kapak Raymi: Se celebra en el mes de diciembre en la comunidad de Ilincho En estas dos festividades se realizan: ritos, ceremonias (de limpieza, agradecimiento, purificación, invocación, etc), artesanías, pintura, comida típica, música, danza.

Festividades de Cantonización: 10 de Junio.

Independencia de Saraguro: 10 de Marzo.

- **Comidas Típicas:**

- ✓ Sopa de Chuchuga.
- ✓ Sopa de Quinua.

- ✓ Caldo y Estofado de gallina Criolla.
- ✓ Cuy asado con papas.
- ✓ Mote pelado.
- ✓ Tortillas de Maíz (Walus).
- ✓ Tamales y humitas.
- ✓ Queso y quesillo.
- ✓ Chicha de Jora.
- ✓ Chicha de Hongos.
- ✓ Wajanku.¹

4.1.1.3 Entorno Empresarial.

- **Economía**

Producción.



El minifundio es la unidad básica de producción. A diferencia de otros pueblos indígenas de la Sierra, los Saraguro no han tenido que enfrentar los problemas que se derivan de la existencia de la estructura de la hacienda.

La ganadería constituye la principal actividad económica del cantón Saraguro y la parroquia San Lucas. Predomina el ganado bovino, porcino y ovino y en menor cantidad el caballo. Su producción abastece de carne a los mercados locales y provinciales, Derivados de esta actividad, mantienen la producción de quesos y leche para el abastecimiento local.

A nivel familiar se crían animales domésticos como aves de corral, borregos, cerdos y cuyes, destinados al autoconsumo, especialmente en fechas festivas.

¹ www.saraguros.urbaMix.com

Practican una agricultura basada en un sistema de rotación y cultivos asociados de diferentes productos y destinada al autoconsumo; la chacra es la unidad productiva central y constituye un verdadero conjunto de productos diversos como maíz, fréjol, haba, que rotan con la arveja y las papas y, en sitios más secos, el trigo y la cebada; cultivan también oca, melloco, quinua, achogcha, zambo, zapallo. Mantienen algunos invernaderos de cultivos de tomate riñón, babaco y vainita destinados al mercado local. Cultivan, además, algunas variedades de frutas como duraznos, manzanas, peras, claudias, etc.

Artesanías.



Además de la agricultura, esta actividad productiva se desarrolla en varias comunidades de nuestro cantón. Todas las artesanías son elaboradas a mano con materiales del medio, lo que demuestra la capacidad creativa para expresar la cultura y destreza.

4.2 MARCO CONCEPTUAL.

d.2 PULPA DE UVILLA.

“Proyecto de Factibilidad para la Creación de una Empresa Productora y Comercializadora de Pulpa de Uvilla en la Provincia de Loja, Cantón Saraguro”

4.2.1 PULPA DE FRUTA.

4.2.1.1 DEFINICIÓN.



PULPA es la parte comestible de las frutas o el producto obtenido de la separación de las partes comestibles carnosas de estas mediante procesos tecnológicos

adecuados. Además, es el producto pastoso, no diluido, ni concentrado, ni fermentado, obtenido por la desintegración y tamizado de la fracción comestible de frutas frescas, sanas, maduras y limpias.

Durante el proceso de las pulpas se utilizan diferentes técnicas, entre las cuales se destaca la congelación.

4.2.1.2 VENTAJAS.

La pulpa de frutas presenta ventajas sobre las frutas frescas y sobre otro tipo de conservas.

1. La pulpa congelada permite conservar el aroma, el color y el sabor de la fruta.
2. Las características nutritivas en el proceso de congelación varían en menor escala con respecto a otros sistemas de conservación.
3. Ésta se considera la materia prima base en cualquier producto que necesite fruta. (mermelada, néctar, jugos concentrados).
4. La congelación permite preservar la fruta hasta un año.
5. Se evitan pérdidas por pudrición y mala selección de las frutas.
6. Las pulpas actúan como reguladores de los suministros de fruta, porque se procesan en las épocas de cosecha para utilizarlas cuando haya poca disponibilidad.²

4.2.2 LA UVILLA.

4.2.2.1 NOMBRE CIENTÍFICO.

Physalis peruviana L.

4.2.2.2 GENERALIDADES

La uvilla tiene su origen en América del Sur,



² <http://procesodefrutas.blogspot.com/>

principalmente en Ecuador, Perú y Bolivia. Es una planta herbácea, considerada como maleza a la cual no se le ha dado ningún valor. En los países de origen a igual que en Colombia y Chile, en las décadas pasadas no se le dio importancia a su cultivo, siendo desplazada por otras siembras, incluso ha sido objeto de ataques con el fin de erradicarla.

Desde los años ochenta hasta la presente fecha, el fruto de la uvilla empieza a tener importancia comercial por sus características de aroma y sabor dulce, en los mercados nacionales y extranjeros como Canadá, Alemania y otros.

Actualmente existen plantaciones comerciales con fines de exportación en Ecuador, Colombia Chile y Sudáfrica principalmente. La uvilla por ser una planta en estado silvestre, ella misma por selección natural se ha mejorado, siendo resistente al ataque de plagas y enfermedades.

d.2.2.3 TAXONOMIA

A la uvilla/uchuva se la conoce con varios nombres en los diferentes países de América y Europa, sin embargo, en el mercado internacional en general se la conoce como physalis. En España la llaman alquequenje, en Alemania judaskirsche y en Francia coqueret du perou.; uvilla en Ecuador, topo-topo en Venezuela, cereza del Perú en Perú y uchuva en Colombia.

4.2.2.4 CARACTERÍSTICAS DEL FRUTO



El fruto de la uvilla es una baya carnosa formada por carpelos soldados entre si. Este se encuentra envuelto en el cáliz globoso. El diámetro del fruto varia de 0.8 a 2.0 centímetros. El fruto de la uvilla tiene un sabor dulce, semi-ácido y la corteza es ligeramente amarga, es altamente apreciada por su contenido en vitaminas A y C.

4.2.2.5 USOS.

La uvilla se puede consumir fresca cuando está totalmente madura. Esta fruta exótica se utiliza para preparar conservas, salsas, helados, glaseados y postres variados. Es un ingrediente muy atractivo para ensaladas de frutas y vegetales, diferentes platos gourmet, cocktails y licores.

Las presentaciones de uvilla procesada más frecuentes son: fruta congelada, puré, pulpa, mermeladas, conservas, deshidratada (como pasas). El mayor valor de mercado está en la fruta fresca o en los elaborados que mantienen su forma intacta.

4.2.2.6 COMPOSICION NUTRICIONAL.

Se considera a la fruta madura una buena fuente de vitaminas A y C y pectina, Se atribuye a la uvilla una serie de propiedades curativas.

COMPOSICION NUTRICIONAL DE LA UVILLA

Componentes	Contenido de 100g. de la parte comestible	Valores diarios recomendados (basados en una dieta de 2000 calorías)
Humedad	78.90 %	
Carbohidratos	16 g.	300 g.
Fibra	4.90 g.	25 g.
Grasa total	0.16 g	66 g.
Proteína	0.05 g.	
Acido ascórbico	43 mg.	60 mg.
Calcio	8 mg.	162 mg
Caroteno	1.61 mg.	5000 IU
Fósforo	55.30 mg.	125 mg.
Hierro	1.23 mg.	18 mg.
Niacina	1.73 mg.	20 mg.
Riboflavina	0.03 mg.	1.7 mg.

Fuente: Fruit Gardener, California Rare Fruit Growers. Inc ³

³ <http://www.ecofinsa.com/uvilla.html>

4.2.2.7 PROPIEDADES MEDICINALES.

La uvilla posee propiedades medicinales importantes, entre las que se puede mencionar las siguientes: reconstruye y fortifica el nervio óptico; elimina la albúmina de los riñones; ayuda a la purificación de la sangre; eficaz en el tratamiento de las afecciones de la garganta; adelgazante, se recomienda la preparación de jugos, infusiones con las hojas y consumo del fruto en fresco; ideal para los diabéticos, consumo sin restricciones; aconsejable para los niños, porque ayuda a la eliminación de parásitos intestinales (amebas); favorece el tratamiento de las personas con problemas de próstata, por sus propiedades diuréticas y constituye un excelente tranquilizante debido al contenido de flavonoides.⁴

4.2.2.8 MÁS UTILIDADES

4.2.2.8.1 La piel y su lozanía: La uvilla es una fruta rica en vitamina A y C. Ambas vitaminas son esenciales para el mantenimiento y la buena calidad de la piel. La vitamina A junto con el colágeno ayuda a la conservación y lozanía de la piel, ya que es un antioxidante que combate los radicales libres los mismos que son los responsables del envejecimiento prematuro del organismo.

4.2.2.8.2 La hemoglobina: La mayoría de las mujeres tienen problemas con la hemoglobina debido a sus periodos menstruales irregulares o excesivos. La uchuva es una respuesta eficaz para estos casos, ya que es una fruta rica en hierro mineral encargado de contribuir a la formación de los glóbulos rojos o hematíes.

4.2.2.8.3 Sistema inmunológico: El organismo siempre está expuesto a múltiples ataques del medio ambiente que causan diversos problemas de

⁴ http://www.freshplaza.es/news_detail.asp?id=17017

salud como hongos, manchas en la piel, problemas de las vías respiratorias, catarros, entre otros la uvilla ayuda a mantener en buenas condiciones el sistema inmunológico

4.2.2.8.4 El sistema óseo: En la mujer se presentan muchos cambios hormonales que ponen en peligro la salud de sus huesos y articulaciones y la propensión de adquirir enfermedades óseas es mayor que en los hombres. Es frecuente que en ellas se presenten enfermedades tales como: la artritis, reumatismo, artrosis y osteoporosis con mucha frecuencia. La uchuva posee propiedades calcificadoras que protegen los huesos de estas enfermedades degenerativas.

4.2.2.8.5 Los riñones: Las vías urinarias y los riñones son otros de los órganos más frecuentemente afectados en la mujer. Las infecciones vaginales, el parto, las menstruaciones, y los cólicos, etc. bombardean continuamente estos importantes órganos de excreción. Esta maravillosa fruta ha demostrado tener magníficos efectos purificadores de las vías urinarias ya que ayudan al riñón a eliminar la albúmina y otras sustancias perjudiciales para la salud.

4.2.2.8.6 Los ojos: Ayuda al fortalecimiento del nervio óptico y a la prevención de las cataratas. El jugo usado externamente sobre los ojos sirve para la prevención de este mal.

4.2.2.8.7 El cerebro: La uvilla posee propiedades energéticas para el cerebro, debido a su contenido en fósforo y magnesio; ambos minerales que contribuyen a mejorar la concentración y la actividad cerebral.

4.2.2.8.8 La diabetes: La uvilla ayuda a bajar los niveles de la glucosa sanguínea contribuyendo a prevenir esta enfermedad y a tener una mejor salud.

4.2.2.8.9 Las vías respiratorias: Hábitos como el fumar, que se han incrementado en la actualidad, los cambios bruscos de temperatura y las inclemencias del tiempo hacen que órganos como los pulmones estén expuestos a múltiples enfermedades de las vías respiratorias. La uvilla, con ese delicioso sabor agridulce es rica en vitamina C, otro antioxidante encargado de conservar la salud de nuestros pulmones.

4.2.2.8.10 Desintoxicación: La uvilla es excelente para limpiar, purificar y desintoxicar todo el organismo.⁵

4.3. PROYECTOS DE INVERSION.

4.3.1 Introducción.

Un proyecto de inversión, es una serie de estrategias que se piensan poner en marcha, para dar eficiencia a alguna actividad u operación económica o financiera, con el fin de obtener un bien o servicio en las mejores condiciones y obtener una retribución.

Los recursos económicos con que dispone cualquier institución, para la satisfacción de las necesidades del hombre son escasos y de uso optativo, por lo que los proyectos nacen, se evalúan y se realizan en la medida en que responden a una necesidad humana.

Un proyecto debe ser una solución inteligente al problema de la satisfacción de las necesidades, que pueden ser diversa índole: alimentación, salud vivienda, recreación, comunicación, etc.

4.3.1.1 Definición de Proyecto: Es una serie de planteamientos encaminados a la producción de un bien o la prestación de un servicio, con el

⁵ http://www.pichinchaldia.gob.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1442:la-uvilla-o-uchuva-una-fruta-con-grandes-beneficios-para-la-salud-y-la-belleza&catid=110:salud&Itemid=855

empleo de una cierta metodología y con miras a obtener un determinado resultado, desarrollo económico o beneficio social.

4.3.1.2 Definición de Inversión: Es el conjunto de recursos que se emplean para producir algo (bien o servicio), que pueda generar una utilidad.

4.3.1.3 Definición de Proyectos de Inversión: Se puede entender como proyecto de inversión, a una serie de planes que se piensan poner en marcha, para dar eficacia a alguna actividad u operación económica o financiera, con el fin de obtener un bien o servicio en las mejores condiciones y obtener una retribución.

Consta de un conjunto de antecedentes técnicos, legales, económicos (incluyendo mercado) y financieros que permiten juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a esa iniciativa.

4.3.1.3.1 Principales objetivos de un proyecto de inversión.

- ✓ Verificar que existe un mercado potencial insatisfecho y que es viable, desde el punto de vista operativo, introducir en ese mercado el producto objeto del estudio.
- ✓ Demostrar que tecnológicamente es posible producirlo, una vez que se verificó que no existe impedimento alguno de todos los insumos necesarios para su producción.
- ✓ Demostrar que es económicamente rentable llevar a cabo su realización.

4.3.1.3.2 Orígenes de los Proyectos de Inversión.

Los proyectos tienen su origen en la satisfacción de una necesidad; las mismas que pueden ser individuales y colectivas, por ejemplo en el primer

caso, puede ser para quienes desean aprovechar las oportunidades de un negocio propio y en el segundo para la población a la que esta dirigido.

El origen d los proyectos de inversión está dado por alguno de los siguientes casos o por una combinación de los mismos:

1. La existencia de una necesidad insatisfecha.
2. La existencia de sustituir exportaciones.
3. La posibilidad de agregar valor a las materias primas.
4. La posibilidad de competir a nivel internacional.
5. La necesidad de mantener la utilidad de productos perecederos.
6. La posibilidad de innovar o mejorar productos a menor costo.
7. La necesidad de aseguramiento de calidad en un producto.⁶

4.3.2 ESTUDIO DE MERCADO.

4.3.2.1 DEFINICIÓN DE MERCADO.

Es el sitio o lugar donde se dan las relaciones comerciales de venta y compra de mercancías, de acuerdo a distintos precios establecidos yal tipo de mercancía.

4.3.2.2 OBJETIVO.

El principal objetivo del estudio de mercado es suministrar información valiosa para la decisión final de invertir o no, en un proyecto determinado. Esta información debe ser lo suficientemente veraz para poder demostrar:

1. Que existe un número suficiente de consumidores con las características necesarias para considerarlo como demanda de los productos y/o servicios que se piensan ofrecer.

⁶http://qacontent.edomex.gob.mx/idc/groups/public/documents/edomex_archivo/ihaem_pdf_eh_27.pdf

2. Que dichos consumidores pueden ejercer una demanda real que justifique la producción y/o servicios que se piensan ofrecer
3. Que contamos con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados
4. Que podemos calcular los efectos de la demanda con respecto a productos y/o servicios sustitutos y complementarios.

Como objetivos secundarios un estudio de mercado nos releva información externa acerca de nuestros competidores, proveedores y condiciones especiales del mercado, hábitos de consumo de a quien va dirigido el producto y/o servicio. Así como también información interna como las especificaciones de nuestro producto, nuestra producción interna, normas técnicas de calidad, entre otros aspectos a considerar.⁷

4.3.2.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA.

4.3.2.3.1 DEFINICIÓN. Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

4.3.2.3.2 PROPÓSITO. El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio.

4.3.2.3.3 TIPOS DE OFERTA.

4.3.2.3.3.1 Oferta competitiva o de mercado libre. Es aquella en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que

⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado

la participación en el mercado se determina por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. Ningún productor domina el mercado.

4.3.2.3.3.2 Oferta oligopólica. Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores o prestadores del servicio. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria.

4.3.2.3.3.3 Oferta monopólica. Es en la que existe un solo productor del bien o servicio por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad.⁸

4.3.2.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

4.3.2.4.1 DEFINICIÓN. Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.⁹

4.3.2.4.2 PROPÓSITO. Determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.

4.3.2.4.3 TIPOS DE DEMANDA.

4.3.2.4.3.1 En relación con su oportunidad:

- ✓ **Demanda Satisfecha.** En la que lo ofrecido al mercado es exactamente lo que éste requiere.
- ✓ **Demanda Insatisfecha.** En la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.

⁸ <http://www.eumed.net/libros/2007c/334/analisis%20de%20la%20oferta.htm>

⁹ <http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml>

4.3.2.4.3.2 En relación con su necesidad:

- ✓ **Demanda de bienes social y nacionalmente necesarios.** Son los que la sociedad requiere para su desarrollo y crecimiento, y están relacionados con la alimentación, el vestido, vivienda y otros rubros.
- ✓ **Demanda de bienes no necesarios o de gusto.** En este caso la compra se realiza con la intención de satisfacer un gusto y no una necesidad.

4.3.2.4.3.3 En relación con su temporalidad

- ✓ **Demanda continua.-** Es la que permanece durante largos períodos de tiempo, normalmente en crecimiento, como ocurre con los alimentos, cuyo consumo irá en aumento mientras crezca la población.
- ✓ **Demanda cíclica o estacional.-** Es la que en alguna forma se relaciona con los períodos del año, por circunstancias climatológicas o comerciales.

4.3.2.4.3.4 De acuerdo con su destino

- ✓ **Demanda de bienes finales.-** Son los adquiridos directamente por el consumidor para su uso o aprovechamiento.
- ✓ **Demanda de bienes intermedios o industriales.-** Son los que se requieren algún procesamiento para ser bienes de consumo final.¹⁰

4.3.2.5 ANÁLISIS DE LOS PRECIOS.

4.3.2.5.1 DEFINICIÓN. Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio.

4.3.2.5.2 PROPÓSITO. Conocer el precio es importante porque es la base para calcular los ingresos futuros, y hay que distinguir exactamente de qué

¹⁰ http://www.slideshare.net/blanca_garcia/analisis-de-la-demanda

tipo de precio se trata y cómo se ve afectado al querer cambiar las condiciones en que se encuentra, principalmente el sitio de venta.

4.3.2.5.3 TIPOS DE PRECIOS.

4.3.2.5.3.1 Internacional. Es el que se usa para artículos de importación-exportación.

4.3.2.5.3.2 Regional Externo. Es el precio vigente sólo en parte de un continente. Rige para acuerdos de intercambio económico hecho sólo en dichos países.

4.3.2.5.3.3 Regional Interno. Es el precio vigente en sólo una parte del país, rigen para artículos que se producen en cada región.

4.3.2.5.3.4 Local. Precio vigente en una población o poblaciones pequeñas y cercanas, fuera de esa localidad el precio cambia.

4.3.2.5.3.5 Nacional. Es el precio vigente en todo el país, y normalmente lo tienen los productos con control oficial de precios o artículos industriales muy especializados.

4.3.2.6 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN.

4.3.2.6.1 DEFINICIÓN. La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.

4.3.2.6.2 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de esa trayectoria, en cada intermediario o punto en el que se detenga esa trayectoria existe un pago a transacción, además de un intercambio de información.

4.3.2.6.3 IMPORTANCIA DE LOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN. Se debe estudiar los canales de distribución porque se tiene que comprender cómo llega el producto hasta su destinatario final. Se debe tener en cuenta los múltiples factores que influyen en esa corriente. Es necesario apreciar la importancia del papel de los intermediarios para hacer que el producto llegue al usuario final y asegurar que se reciba un precio razonable. La utilización de canales de distribución adecuados mejora la eficiencia de las ventas.

4.3.2.6.4 TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

4.3.2.6.4.1 Canal de distribución de bienes de consumo. Es hacer llegar los productos perecederos por diversos canales de distribución hacia las manos de los consumidores de manera fácil y rápida.

4.3.2.6.4.2 Canal de distribución de los bienes industriales. Es cuando se dispone de diversos canales para llegar a las organizaciones que incorporan los productos a su proceso de manufactura u operaciones.

4.3.2.6.4.3 Canal de distribución de servicios. La naturaleza de los servicios da origen a necesidades especiales en su distribución.

4.3.2.6.5 NIVELES DE DISTRIBUCIÓN.

Cada producto requiere de un manejo especial por parte del canal de distribución para que llegue en buenas condiciones al consumidor.

4.3.2.6.5.1 Productor – Consumidor. Es el nivel más corto, los artículos se venden directamente del fabricante al consumidor.

4.3.2.6.5.2 Productor – Detallista – Consumidor. En este nivel un intermediario (detallista) compra los productos al fabricante para posteriormente venderlos al consumidor final.

4.3.2.6.5.3 Productor – Mayorista – Detallista – Consumidor. Este canal es el más factible y tradicional, el mayorista compra los productos al fabricante, posteriormente el mayorista puede venderlos ya sea al mayoreo o menudeo, en caso de que sea al mayoreo, los detallistas compran los productos en esas tiendas para finalmente venderlos al consumidor.

4.3.2.6.5.4 Productor – Agente – Mayorista – Detallista – Consumidor. Los fabricantes recurren a los agentes, quienes a su vez utilizan a los mayoristas que venden a las grandes cadenas de tiendas o tiendas pequeñas.¹¹

4.3.3 ESTUDIO TÉCNICO.

Se encarga de verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto que se pretende y analiza determinando el tamaño óptimo la localización óptima, los equipos, las instalaciones y la organización que se requiere para realizar la producción.

4.3.3.1 OBJETIVO.

El objetivo principal del Estudio Técnico es, resolver las preguntas referentes a dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico - operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto.¹²

4.3.3.2 DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA.

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Además de definir el tamaño de un

¹¹ <http://www.monografias.com/trabajos36/canales-distribucion/canales-distribucion2.shtml>

¹² <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>

proyecto de la manera descrita, en otro tipo de aplicaciones existen otros indicadores indirectos, como el monto de la inversión, el monto de ocupación efectiva de mano de obra, o algún otro de sus defectos sobre la economía

4.3.3.3 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO.

La localización óptima del proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social).

El objetivo general de este punto es, por supuesto, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta.

En la decisión de su ubicación se considerarán los aspectos siguientes:

- ✓ Factores geográficos, relacionados con las condiciones naturales que rigen en las distintas zonas del país, como el clima, los niveles de, las comunicaciones (carreteras, vías férreas y rutas aéreas), etc.
- ✓ Factores institucionales que son los relacionados con planes y las estrategias de desarrollo y descentralización industrial.
- ✓ Factores sociales, los relacionados con la adaptación del proyecto al ambiente y la comunidad.
- ✓ Factores económicos, que se refieren a los costos de suministros e insumos en esa localidad, como la mano de obra, las materias primas, el agua, la energía eléctrica, los combustibles, la infraestructura disponible, los terrenos y la cercanía de los mercados y las materias primas.

4.3.3.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO.

El objetivo general del estudio de la Ingeniería del proyecto, es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta.

Con la determinación del alcance del proyecto se requiere exponer las características operacionales y técnicas fundamentales de su base productiva, determinándose los procesos tecnológicos requeridos, el tipo y la cantidad de equipos y maquinarias. A su vez se determinará el costo de la tecnología y del equipamiento necesario sobre la base de la capacidad de la planta y de las obras a realizar. Esta etapa comprende:

Tecnología. La solución tecnológica de un proyecto influye considerablemente sobre el costo de inversión, y en el empleo racional de las materias primas y materiales, consumos energéticos y la fuerza de trabajo. El estudio de factibilidad debe contar con un estimado del costo de la inversión.

Equipos. Las necesidades de maquinarias y equipos se deben determinar sobre la base de la capacidad de la planta y la tecnología seleccionada.

Obras de Ingeniería civil. Los factores que influyen sobre la dimensión y el costo de las obras físicas son el tamaño del proyecto, el proceso productivo y la localización.

Análisis de insumos. Se deben describir las principales materias primas, materiales y otros insumos nacionales e importados necesarios para la fabricación de los productos.

Servicios públicos. La evaluación pormenorizada de los servicios necesarios como electricidad, agua, vapor y aire comprimido, constituyen una parte importante en el estudio de los insumos.

Mano de obra. Una vez determinada la capacidad de producción de la planta y los procesos tecnológicos que se emplean, es necesario definir la plantilla de personal requerido para el proyecto.¹³

¹³ <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

4.3.3.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

4.3.4 ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

4.3.4.1 DEFINICIÓN.

El estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento. Así tendrá presente la estructura organizacional, legalidad, aspectos laborales y métodos de reclutamiento, etc. Se trata de realizar un análisis para la obtención de la información pertinente para determinar los aspectos organizacionales del proyecto, procedimientos administrativos, laborales, aspectos legales, etc.

4.3.4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

Se entiende por estructuras organizacionales, como los diferentes patrones de diseño para organizar una empresa, con el fin de cumplir las metas y lograr el objetivo deseado.¹⁴

4.3.4.3 NIVELES JERÁRQUICOS.

4.3.4.3.1 NIVEL LEGISLATIVO: La función básica de este nivel es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización.

4.3.4.3.2 NIVEL DIRECTIVO: Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

¹⁴ <http://www.slideshare.net/luiseduardo/estudio-legal-y-organizacional>

4.3.4.3.3 NIVEL EJECUTIVO: Como su nombre lo indica es el responsable de ejecutar y dar cumplimiento de las actividades encomendadas tanto por los niveles legislativos como ejecutivo. El nivel ejecutivo es unipersonal, en una empresa está representando por el Gerente.

4.3.4.3.4 NIVEL ASESOR: El nivel asesor aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera ,técnica, industrias y más áreas que tengan que ver con la empresa a la cual está asesorando.

4.3.4.3.5 NIVEL AUXILIAR: Este ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia.

4.3.4.3.6 NIVEL OPERATIVO: Es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa. Es el ejecutor material de las órdenes emanadas de los órganos legislativo, directivo y ejecutivo. ¹⁵

4.3.4.4 EL ORGANIGRAMA.

El organigrama empresarial es la representación gráfica de la estructura organizativa de la empresa.

4.3.4.4.1 CLASES DE ORGANIGRAMAS.

4.3.4.4.1.1 Por su finalidad:

- ✓ **Organigramas informativos.** Se confeccionan con el objeto de informar al público en general sobre la empresa o institución de que se trate, con el objeto de contar con un esquema simplificado.
- ✓ **Organigramas analíticos.** Debe contener con detalle toda la estructura de una empresa.

¹⁵ Administración y Gestión Empresarial **Módulo 3** (Año 2007 - 2008)

4.3.4.4.1.2 Por su amplitud:

- ✓ **General.** Cuando abarca el conjunto completo de la organización.
- ✓ **Parcial.** Cuando se limita a reflejar una parte o sentir de la estructura.

4.3.4.4.1.3 Por el contenido:

- ✓ **Estructurales.** Se limitan a poner de manifiesto los nombres de los elementos, su colocación en la línea jerárquica y las relaciones de autoridad.
- ✓ **Funcionales.** Se reflejan las funciones o contenidos que tienen asignados los distintos órganos.
- ✓ **De personal.** Se refieren a cargos o puestos de trabajo.¹⁶

4.3.4.5 MARCO LEGAL.

Se trata de determinar la inexistencia de normativas que restringe tanto en la etapa de inversión, implementación y operación del proyecto y sus posibles costos.

4.3.4.5.1 OBJETO DEL ESTUDIO LEGAL. Estudio de normas y regulaciones existentes relacionadas naturaleza y actividad económica del proyecto.

4.3.4.5.2 ASPECTOS RELACIONADOS CON LA EMPRESA.

a) Mercado.

- ✓ Legislación Sanitaria sobre los permisos que deben obtenerse, la forma de presentación del producto, sobre todo en el caso de alimentos.
- ✓ Elaboración y funcionamiento de contratos con proveedores y clientes.

¹⁶ <http://www.slideshare.net/juanmibecerra/la-organizacin-en-la-empresa>

b) Localización.

- ✓ Estudios de posesión y vigencia de los títulos de bienes raíces.
- ✓ Gastos notariales, transferencias, inscripción en Registro Público de la Propiedad y el Comercio.
- ✓ Determinación de los honorarios de los especialistas o profesionales que efectúen todos los trámites necesarios.

c) Estudio Técnico.

- ✓ Transferencia de tecnología.
- ✓ Compra de marcas y patentes.
- ✓ Pago de regalías.

d) Administración y Organización.

- ✓ Leyes que regulan la contratación de personal sindicalizado.
- ✓ Prestaciones sociales a los trabajadores, vacaciones, incentivos, etc.
- ✓ Leyes sobre seguridad industrial mínima y obligaciones patronales en caso de accidentes de trabajo.

e) Aspecto Financiero y Contable.

- ✓ La Ley del Impuesto a la Renta.
- ✓ Leyes bancarias y de las instituciones de crédito.¹⁷

4.3.5 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO.

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto. Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber

¹⁷ Gabriel Baca Urbina.2001. Evaluación de Proyectos. Cuarta Edición.

una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión.¹⁸

4.3.5.1 OBJETIVO.

La parte del análisis económico-financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto.

4.3.5.2 DETERMINACIÓN DE COSTOS.

Se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro.

Elementos: Los elementos del costo son:

- ✓ **Materia Prima:** Son los materiales que serán sometidos a operaciones de transformación o manufactura para su cambio físico y/o químico, antes de que puedan venderse como productos terminados. Se divide en:

Materia Prima Directa: Son todos los materiales sujetos a transformación, que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados. Es todo el material que forma parte del producto y que se va con el producto.

Materia Prima Indirecta: Son todos los materiales sujetos a transformación que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con

¹⁸ <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/evaluacion-financiera-de-proyectos-precios-corrientes-y-constantes.htm>

los productos terminados, es decir aquellos que afectan el costo de la producción total.

- ✓ **Mano de Obra:** Representa el valor del trabajo realizado por los operarios que directamente o indirectamente interviene en el proceso de transformación de la materia prima. Es el factor humano de la producción, sin cuya intervención no podría realizarse la actividad manufacturera, independientemente del grado de desarrollo mecánico o automático de los procesos transformativos. Se clasifica en:

Mano de Obra Directa: Es la fuerza laboral que se encuentra en contacto directo con la fabricación de un determinado producto.

Mano de Obra Indirecta: Es la fuerza laboral que no se encuentra en contacto directo con el proceso de la fabricación de un determinado producto que tiene que producir la empresa.

- ✓ **Gastos Indirectos:** Son todas aquellas erogaciones necesarias para la producción de un artículo, por lo cual no es posible determinar en forma precisa la cantidad que corresponde a la unidad producida.

Los costos en los que incurre una empresa industrial son:

- Costos de producción.
- Costos de administración.
- Costos de venta.

4.3.5.3 INVERSIÓN TOTAL INICIAL.

La inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos o tangibles y diferidos o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo.

- ✓ **Activos Fijos:** Se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

Para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

- Ser físicamente tangible.
 - Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).
 - Ser utilizado en la producción o comercialización de bienes y servicios, para ser alquilado a terceros, o para fines administrativos. En otras palabras, el bien existe con la intención de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y no para ser destinado a la venta en el curso normal del negocio.
- ✓ **Activos Diferidos:** Está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos. Así, se pueden mencionar los gastos de instalación, las primas de seguro, etc. Representa erogaciones que deben ser aplicadas a gastos o costos de periodos futuros, por lo que tienen que mostrarse en el balance a su costo no devengado, es decir, se acostumbra mostrar únicamente la cifra neta y no la cantidad original.

4.3.5.4 FINANCIAMIENTO.

Una vez establecida la inversión requerida, es necesario prever las fuentes de financiamiento, es decir de dónde se obtendrá los recursos que permitan

adquirir o incurrir en todo lo necesario para poner en marcha el proyecto. Las principales fuentes de financiamiento son:

- ✓ Instituciones financieras.
- ✓ Aporte de socios o accionistas.

4.3.5.5 PUNTO DE EQUILIBRIO.

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables.¹⁹

El punto de equilibrio se puede calcular tanto en función de la capacidad instalada, como en función de las ventas.

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

$$\text{Fórmula: } PE = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Total Costos Variables}}$$

- **En función de las ventas:**

$$\text{Fórmula: } PE = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Total Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

4.3.5.6 ESTADOS FINANCIEROS.

4.3.5.6.1 BALANCE GENERAL.

El balance general muestra la situación financiera de la empresa, aquí se presentan los activos propiedades de la empresa, los pasivos de la empresa y el patrimonio, lo que realmente es propiedad de los accionistas o propietarios de la empresa.

¹⁹ Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión. **Módulo X** (año 2011)

Formato:

NOMBRE DE LA EMPRESA BALANCE GENERAL DICIEMBRE 31 DE 200X	
ACTIVO ACTIVO CORRIENTE DISPONIBLE DEUDORES INVENTARIOS ACTIVO NO CORRIENTE PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO INTANGIBLES DIFERIDOS VALORIZACIONES TOTAL ACTIVOS	
PASIVO PASIVO CORRIENTE OBLIGACIONES FINANCIERAS PROVEEDORES CUENTAS POR PAGAR IMPUESTOS GRAVÁMENES Y TASAS OBLIGACIONES LABORALES DIFERIDOS PASIVOS NO CORRIENTE OTROS PASIVOS DE LARGO PLAZO BONOS Y PAPELES COMERCIALES TOTAL PASIVOS	
PATRIMONIO CAPITAL SOCIAL SUPERÁVIT DE CAPITAL RESERVAS REVALORIZACIÓN DEL PATRIMONIO UTILIDAD DEL EJERCICIO TOTAL PATRIMONIO	

4.3.5.6.2 ESTADO DE RESULTADOS.

Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un periodo económico, sean estas pérdidas o ganancias.

Formato:

Estructura del Estado de Resultados
Ventas
(-) Costo de Ventas
Utilidad Bruta
(-) Gastos
Utilidad de Operación
(-) Gastos Financieros
Utilidad antes de impuestos
(-) Impuestos
Utilidad Neta
(-) Pago de Dividendos
Utilidades Retenidas

4.3.6 EVALUACIÓN FINANCIERA.

Los indicadores utilizados para evaluar son:

4.3.6.1 FLUJO DE CAJA.

Es el estado financiero que se presenta en forma significativa resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura.

AÑO	0	1
PROGRAMA	0%	50%
(+) Ingresos		50000
(-) Costos Fijos		20000
(-) Costos Variables		10000
(-) Depreciaciones		9600
(-) Intereses		17160
(=) Utilidad Bruta		
(-) Impuestos (15%)		
(=) Utilidad Neta		
(+) Depreciación		9600
(-) Inversión Total	220000	
(+) Valor Residual		
(+) Recuperación del K.T.		
(+) Préstamo	132000	
(-) Amortización		26400
(=) Flujo de Caja		

4.3.6.2 VALOR ACTUAL NETO (VAN).

Este método consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor

se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

La fórmula que nos permite calcular el factor de actualización es:

$$F. A = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

La fórmula que nos permite calcular el Valor Actual Neto es:

$$VAN = \Sigma \text{Valor Actualizado} - \text{Inversión.}$$

Si el VAN es igual o mayor a cero, el proyecto es conveniente, caso contrario no es conveniente.²⁰

4.3.6.3 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

Es la tasa que iguala el valor presente neto a cero. La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo dentro de la operación propia del negocio y se expresa en porcentaje.²¹

La fórmula que nos permite calcular la Tasa Interna de Retorno es:

$$TIR = Tasa Menor + DT \frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor}$$

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o de capital se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital la realización es criterio del inversionista.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

²⁰ Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión. Módulo X (año 2011)

²¹ <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>

4.3.6.4 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PR)

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su inversión inicial.²²

La fórmula para calcular el periodo de recuperación de la inversión es la siguiente:

$$P. R. C = \frac{\Sigma \text{Flujo Neto} - \text{Inversion}}{\text{Flujo Neto (año que supera la inversión)}}$$

4.3.6.5 RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.

Se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido. Se lo determina actualizando los ingresos por un lado y por otro lado los egresos por lo que se considera el valor de actualización.

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ Si la relación beneficio costo es mayor a uno, se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es menor a uno, no se acepta el proyecto.
- ✓ Si la relación beneficio costo es igual a uno, la decisión depende del inversionista.

La fórmula para calcular el periodo de recuperación de la inversión es la siguiente:

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados.}}{\text{Egresos Actualizados.}}$$

²² <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

4.3.5.7.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando éstos se presenten. En términos generales se debe considerar lo siguiente:

- ✓ Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios.
- ✓ Cuando el coeficiente resultante es igual a uno, es indiferente.
- ✓ Cuando el coeficiente resultante es menor a uno el proyecto no es sensible.

Para establecer el análisis de sensibilidad de una empresa, se realiza mediante dos componentes de variación esenciales que son:

- ✓ Análisis de Sensibilidad con el incremento en los costos.
- ✓ Análisis de Sensibilidad con la disminución en los ingresos.

Para calcular el análisis de sensibilidad se debe:

- Calcular la diferencia de Tir.

$$DT = Tir\ del\ proyecto - Nueva\ TIR$$

- Calcular el porcentaje de Variación.

$$\% V = \frac{DT.}{TIR\ del\ proyecto.} * 100$$

- Aplicar la fórmula

$$Análisis\ de\ Sensibilidad = \frac{\% de\ Variación.}{Nueva\ TIR.}$$

5) MATERIALES Y MÉTODOS.

Para el desarrollo del presente proyecto de tesis se aplicaron diferentes materiales, métodos y técnicas que se detallaran a continuación:

5.1. MATERIALES.

- ✓ Computador.
- ✓ Pen Drive.
- ✓ Libros.
- ✓ Suministros de Oficina.

5.2. MÉTODOS.

5.2.1. Método Científico. Se considera método científico a una serie de pasos sistemáticos e instrumentos que nos lleva a un conocimiento científico.

Permitió fundamentar el esquema teórico del proyecto, mediante la recolección de información verídica, sobre los proyectos de inversión y sobre el mercado del cantón Saraguro

5.2.2. Método Inductivo. Se refiere al movimiento del pensamiento que va de los hechos particulares a afirmaciones de carácter general.

Permitió conocer el mercado demandante de pulpa de fruta congelada, a la vez la población a la cual va dirigido el nuevo producto “Pulpa de Uvilla Congelada”

5.2.3. Método Deductivo. Es el método que permite pasar de afirmaciones de carácter general a hechos particulares.

Permitió conocer a ciencia cierta los gustos y preferencias de los demandantes, de pulpa de uvilla congelada.

5.2.4. Método Analítico. Este método permite analizar cada parte de un tema en particular.

Ayudó a realizar el análisis e interpretación de los resultados arrojados por las encuestas aplicadas, con lo que se pudo determinar la aceptación del producto a ofrecerse.

5.2.5. Método Sintético. Es un proceso de razonamiento que tiende a reconstruir un todo, a partir de los elementos distinguidos por el análisis; se trata en consecuencia de hacer una explosión metódica y breve, en resumen.

Permitió realizar una síntesis del proyecto a realizar; así como también las conclusiones y recomendaciones del mismo.

5.3. TÉCNICAS.

5.3.1. Observación Directa. Es una técnica que consiste en observar atentamente el fenómeno, hecho o caso, tomar información y registrarla para su posterior análisis

Se la realizó de forma directa con la finalidad de conocer el comportamiento de los posibles consumidores de pulpa de uvilla congelada en el cantón Saraguro, para tener una visión clara de los gustos y preferencias de los mismos.

5.3.2. Encuestas. Es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones personales interesan al investigador

Permitió conocer las necesidades, preferencias y expectativas que presentan los consumidores ante el producto a ofrecerse, “Pulpa de Uvilla”. Cabe recalcar que las encuestas aplicadas fueron realizadas al azar, a las familias del cantón Saraguro.

5.3.3. Tamaño de la Muestra. Permitió obtener el número de las familias que se encuestaron en el Cantón Saraguro, tomando como referencia el último censo realizado en el 2010, según los datos del INEC, y considerando el grupo familiar conformado por 4 miembros.

**CUADRO Nº 1.
POBLACIÓN DEL CANTÓN SARAGURO.
Tasa de Crecimiento 0,82%**

PARROQUIAS	PROYECCIÓN.		
	2010	2011	2012
Saraguro (Urbana)	9045	9119	9194
El Paraíso de Celén.	2757	2780	2802
El Tablón.	917	925	932
Lluzhapa.	1705	1719	1733
Manú.	2668	2690	2712
San Antonio de Qumbe.	1146	1155	1165
San Pablo de Tenta.	3676	3706	3737
San Sebastián de Yuluc.	982	990	998
Selva Alegre.	1927	1943	1959
Sumaypamba.	1594	1607	1620
Urdaneta (Paquishapa)	3766	3797	3828
TOTAL.	30183	30431	30680

Fuente: INEC.

Elaboración: La Autora.

$$N = \frac{\text{Población Total.}}{N^{\circ} \text{ de miembros por familia}}$$

$$N = \frac{30.680}{4}$$

$$N = 7.670 \text{ familias.}$$

Determinación Del Tamaño De La Muestra

Simbología:

n= Tamaño de la Muestra

N= Tamaño de la Población

e= margen de error del 5%= 0.05

Fórmula:

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

$$n = \frac{7.670}{1 + 0,05^2(7.670)}$$

$$n = \frac{7.670}{20,18}$$

$$n = 380,17$$

$$n = 380$$

El Total de encuestas aplicadas a las familias del cantón Saraguro son 380, fueron aplicadas, al azar visitando, los domicilios de los habitantes del cantón Saraguro.

**CUADRO Nº 2.
POBLACIÓN DEL CANTÓN SARAGURO.**

PARROQUIAS	POBLACIÓN 2012	FAMILIAS	%	# DE ENCUESTAS
Saraguro (Urbana)	9194	2299	29,97%	114
El Paraíso de Celén.	2802	701	9,13%	35
El Tablón.	932	233	3,04%	12
Lluzhapa.	1733	433	5,65%	21
Manú.	2712	678	8,84%	34
San Antonio de Qumbe.	1165	291	3,80%	14
San Pablo de Tenta.	3737	934	12,18%	46
San Sebastián de Yuluc.	998	250	3,25%	12
Selva Alegre.	1959	490	6,38%	24
Sumaypamba.	1620	405	5,28%	20
Urdaneta. (Paquishapa)	3828	957	12,48%	47
TOTAL.	30680	7670	100%	380

Fuente: INEC.

Elaboración: La Autora.

6) RESULTADOS.

6.1. Trabajo de campo.

6.1.1. Análisis e interpretación de las encuestas aplicada a los clientes.

Encuesta aplicada a la demanda.

1. ¿De cuántos integrantes está compuesta su familia?

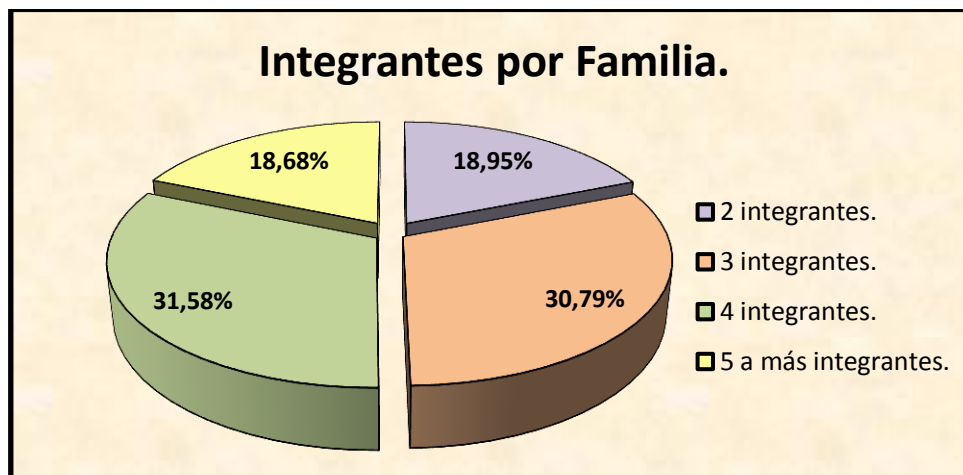
CUADRO N° 3.
Integrantes por Familia.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
2 integrantes.	72	18,95%
3 integrantes.	117	30,79%
4 integrantes.	120	31,58%
5 a más integrantes.	71	18,68%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 1.



Interpretación: De las 380 personas encuestadas, que equivale al 100%; el 31,58%, es decir 120 personas manifestaron que su familia está conformada por 4 integrantes, mientras que 117 personas equivalente al 30,79% tiene su familia conformada por 3 integrantes, siendo estos los mayores porcentajes.

2. Indique cuál es su nivel de ingreso mensual.

CUADRO Nº 4.
Ingresos por Familia.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
150 a \$250	111	29,21%
251 a \$350	42	11,05%
351 a \$ 450	120	31,58%
\$ 451 en adelante	107	28,16%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

CUADRO Nº 5.
Ingresos por Familia.

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
150 a \$250	111	29,21%	200,00	22200,00
251 a \$350	42	11,05%	300,50	12621,00
351 a \$ 450	120	31,58%	400,50	48060,00
\$ 451 en adelante	107	28,16%	500,50	53553,50
Total	380	100%	1.401,50	136.434,50

Fuente: Cuadro Nº 4.

Elaboración: La Autora.

$$P = \frac{\sum X_m \cdot f}{n}$$

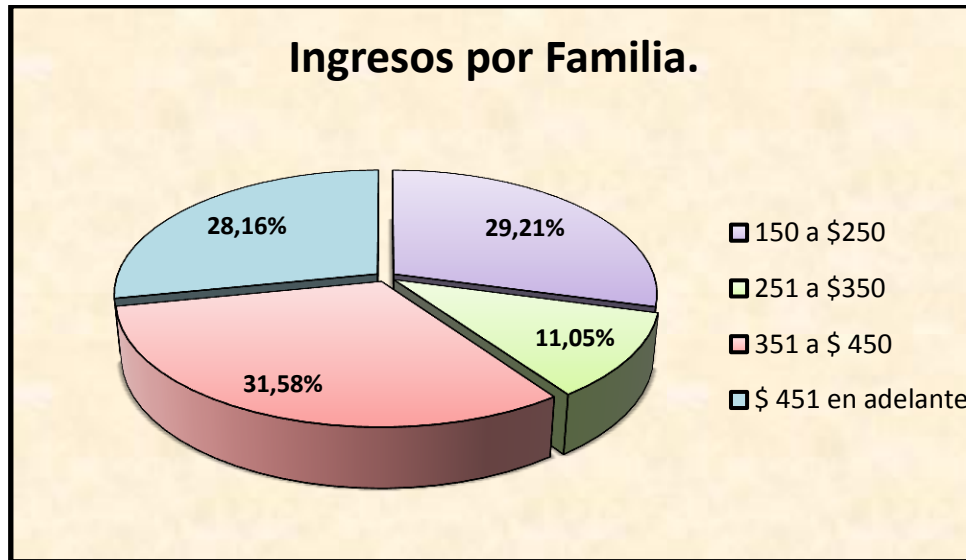
$$P = \frac{\$ 136.434,50}{380}$$

$$P = \$ 359,04 \text{ mensuales} * 12 \text{ meses.}$$

$$CPA = \$ 4.308,46$$

El promedio de ingresos mensuales de las familias del cantón Saraguro es de \$ 359,04.

Gráfico N° 2.



Interpretación: De las 380 personas encuestadas equivalentes al 100%; el 31,58% de los encuestados, manifestaron que cuentan con un ingreso familiar que va desde 351 a 450 Usd, seguido del 29,21% cuyo ingreso va desde los 150 a 250 Usd; el 28,16% cuenta con un ingreso mayor a los 451 Usd; finalmente el 11,05% de los encuestados tienen un ingreso familiar de 150 a 250 Usd.

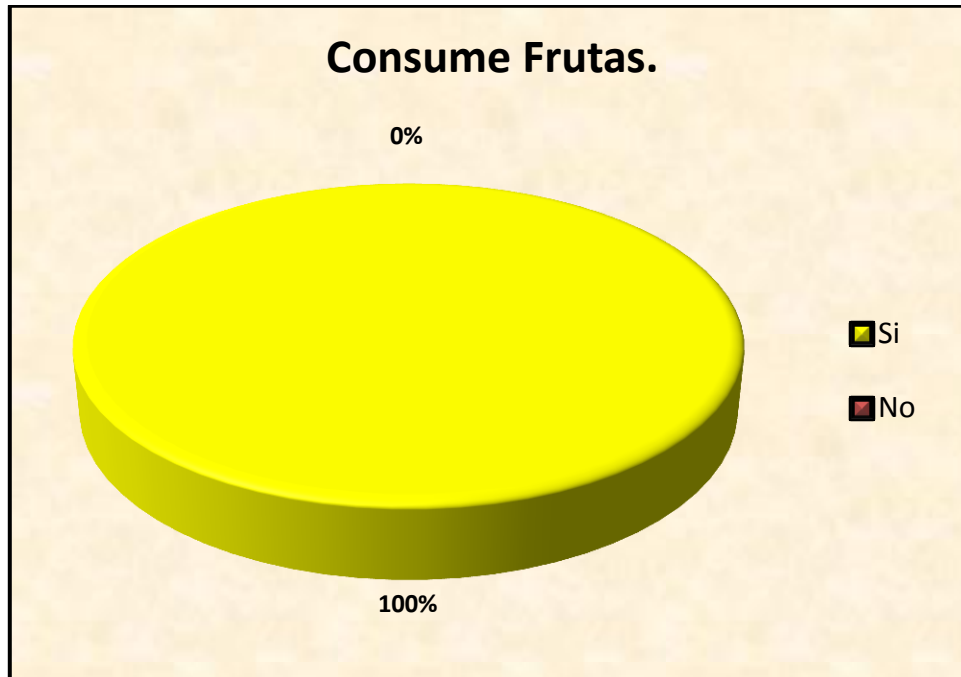
3. Usted consume frutas.

CUADRO N° 6.
Consume Frutas.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	380	100,00%
No	0	0,00%
Total	380	100%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 3.



Interpretación: El 100% de los encuestados, es decir 380 personas, afirmaron que si consumen frutas puesto que son fundamentales en el consumo diario.

4. ¿Que tipo de fruta consume?

CUADRO N° 7.

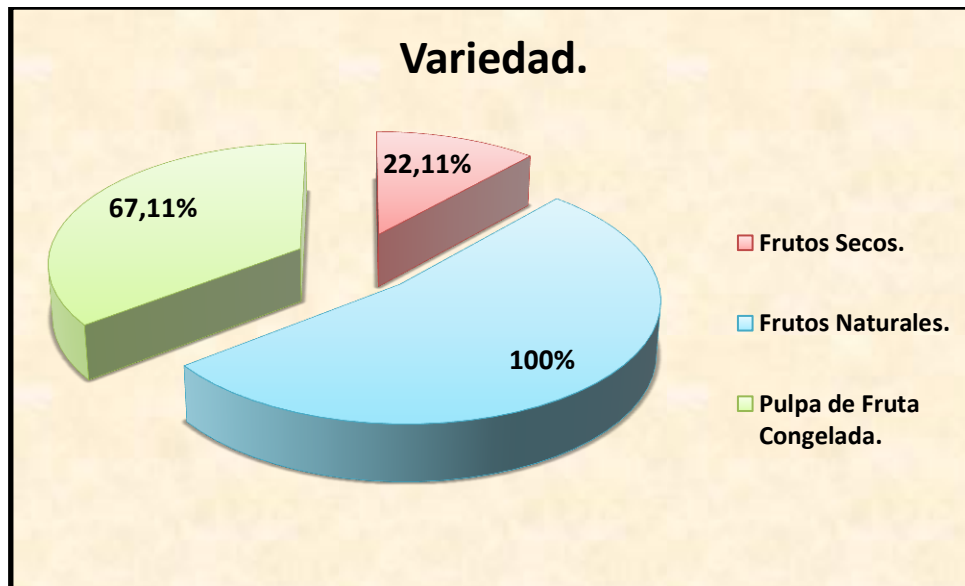
Variedad.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Frutos Secos.	84	22,11%
Frutos Naturales.	380	100,00%
Pulpa de Fruta Congelada.	255	67,11%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 4.



Interpretación: El 100% de los encuestados consumen frutas en su estado natural es decir 380 personas, el 67,11% de los mismos además prefieren pulpa de fruta congelada, equivalente a 255 personas; mientras que el 22,11% también consumen frutos secos, estas son 84 personas.

5. ¿Qué pulpa de fruta consumen preferentemente en su familia?

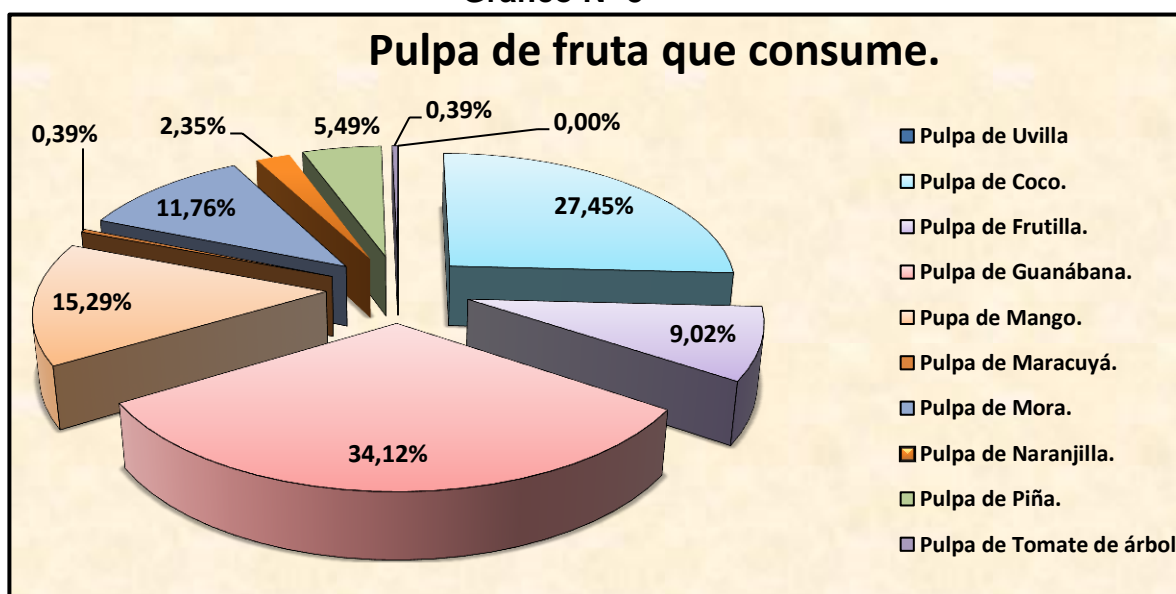
CUADRO N° 8.
Pulpa de Fruta que consume.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Pulpa de Uvilla	0	0,00%
Pulpa de Coco.	70	27,45%
Pulpa de Frutilla.	23	9,02%
Pulpa de Guanábana.	87	34,12%
Pupa de Mango.	39	15,29%
Pulpa de Maracuyá.	1	0,39%
Pulpa de Mora.	30	11,76%
Pulpa de Naranja.	6	2,35%
Pulpa de Piña.	14	5,49%
Pulpa de Tomate de árbol.	1	0,39%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 5



Interpretación: De las 255 personas que consumen pulpa de fruta congelada, el 34,12% de las mismas consumen Pulpa de Guanábana, el 27,45% consumen Pulpa de Coco, el 15,29% prefieren Pulpa de Mango y el 11,76% consumen Pulpa de Mora, siendo éstos los porcentajes más elevados. Cabe aclarar que no existe consumo de Pulpa de Uvilla congelada, puesto que hasta el momento no ha sido elaborada.

6. ¿Adquiere la pulpa de fruta en el mercado cantonal?

CUADRO N° 9.

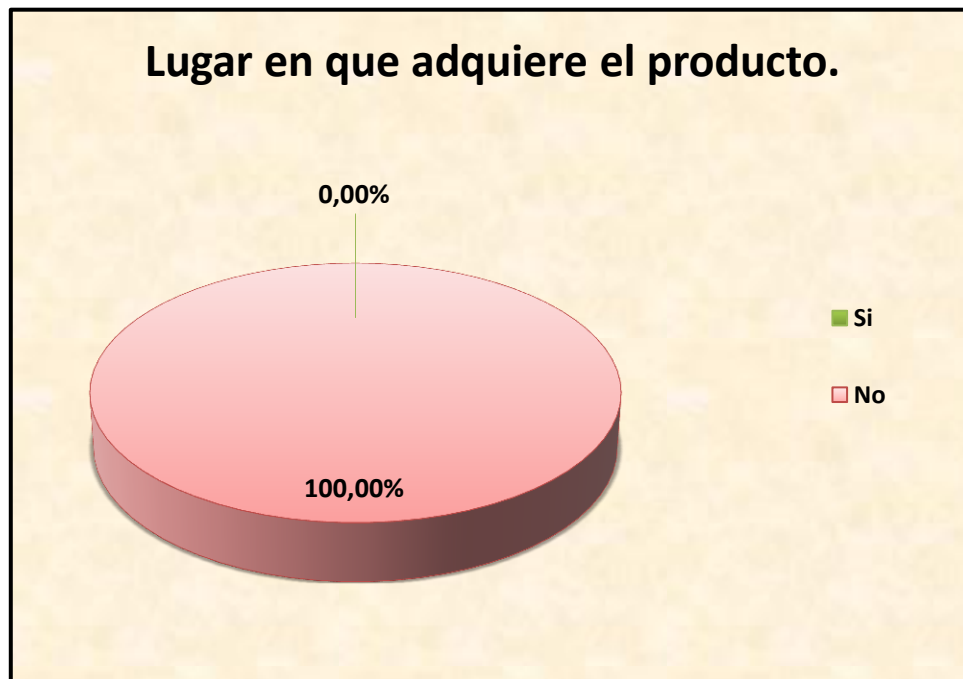
Lugar en que adquiere el producto.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	255	100%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 6.



Interpretación. De las 255 personas que adquieren la Pulpa de fruta Congelada equivalente al 100%; manifestaron que en el cantón Saraguro no existe ninguna empresa productora ni comercializadora de Pulpa de Fruta congelada, sino que para adquirir el producto en ciudad de Loja o Cuenca

7. ¿Indique el precio que paga por la unidad de pulpa de fruta de 500gr?

CUADRO N° 10.
Precio (Unidad de 500 gr.)

Variable	Lim. Sup.	Lim. Inf.	X.m
Pulpa de Uvilla	0,00	0,00	0,00
Pulpa de Coco.	1,70	2,50	2,13
Pulpa de Frutilla.	1,70	3,00	2,55
Pulpa de Guanábana.	1,85	4,00	3,70
Pupa de Mango.	1,50	3,00	2,25
Pulpa de Maracuyá.	2,00	2,00	2,00
Pulpa de Mora.	1,50	2,00	1,50
Pulpa de Naranja.	1,50	2,00	1,50
Pulpa de Piña.	1,50	4,50	3,38
Pulpa de Tomate de árbol.	2,00	2,00	2,00

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

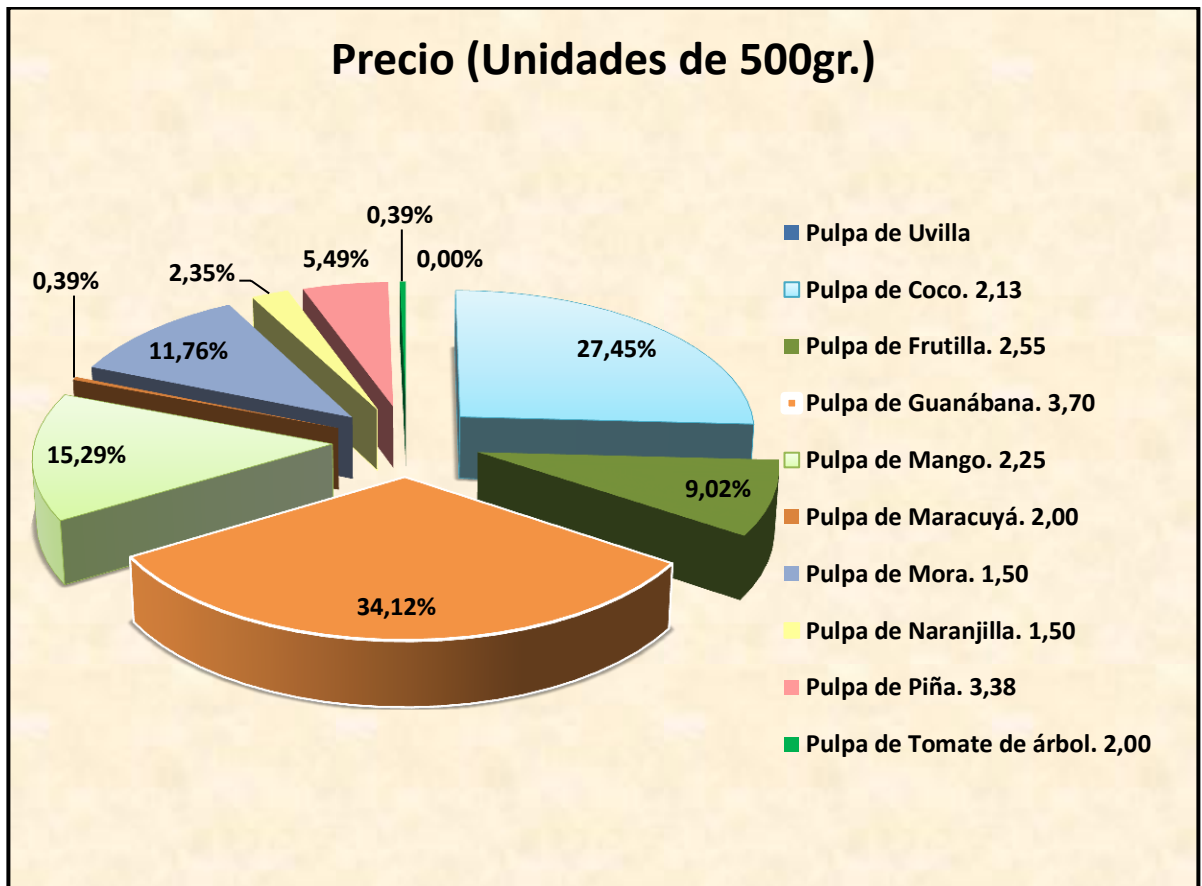
CUADRO N° 11.
Precio (Unidades de 500 gr.)

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Pulpa de Uvilla	0	0,00%
Pulpa de Coco. 2,13	70	27,45%
Pulpa de Frutilla. 2,55	23	9,02%
Pulpa de Guanábana. 3,70	87	34,12%
Pupa de Mango. 2,25	39	15,29%
Pulpa de Maracuyá. 2,00	1	0,39%
Pulpa de Mora. 1,50	30	11,76%
Pulpa de Naranja. 1,50	6	2,35%
Pulpa de Piña. 3,38	14	5,49%
Pulpa de Tomate de árbol. 2,00	1	0,39%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 7.



Interpretación: Del 100% de los encuestados que si consumen pulpa congelada, equivalentes a 255 personas; 34.12% pagan por la pulpa de Guanábana un valor promedio de \$3.70; el 27.45% de las mismas pagan por la pulpa de Coco un valor promedio de \$ 2.13; el 15.29%, adquiere la pulpa de Mango en un valor promedio de %2.25; el 11.76% adquieren la pulpa de Mora, un valor promedio de 1.50; Siendo estos los porcentajes más relevantes.

8. ¿Cuántas unidades de pulpa de fruta de 500 gr. consume su familia mensualmente?

CUADRO N° 12.
Cantidad que adquiere mensualmente. (Unidades 500gr.)

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3.	142	55,69%
De 4 a 6	98	38,43%
De 7 a 9	15	5,88%
De 9 a más.	0	0,00%
Total.	255	100,00%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: La Autora.

CUADRO N° 13.
Cálculo promedio de consumo. (Unidades 500gr.)

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
De 1 a 3.	142	55,69%	2	284
De 4 a 6	98	38,43%	5	490
De 7 a 9	15	5,88%	8	120
Total.	255	100,00%	15	894

Fuente: Cuadro N° 13.
Elaboración: La Autora.

$$P = \frac{\sum X_m \cdot f}{n}$$

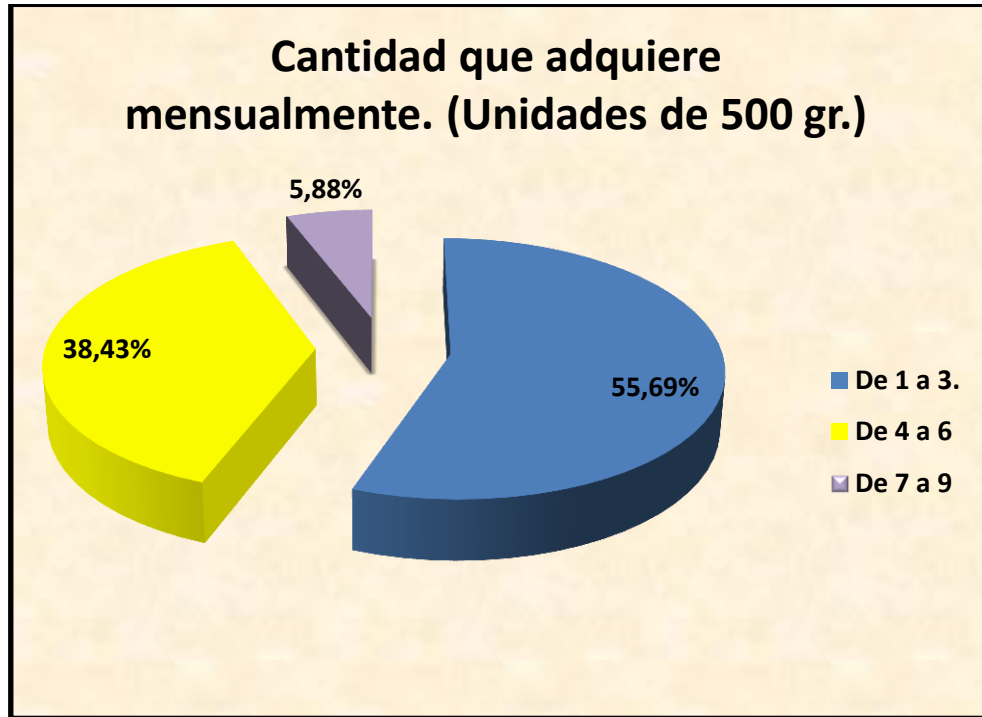
$$P = \frac{894}{255}$$

$$P = 3.05 \text{ unidades de } 500\text{gr} * 12 \text{ meses}$$

$$CPA = 42 \text{ unidades de } 500\text{gr}$$

En el cantón Saraguro, existe un consumo promedio anual de 42 unidades de Pulpa de Fruta de 500 gr c/u, por familia.

Gráfico N° 8.



Interpretación: Del 100% de los encuestados que si consumen pulpa de fruta congelada, equivalentes a 255 personas; 142 personas que conforman el 55.69% adquieren de 1 a 3 unidades mensuales; el 38.43% adquieren de 4 a 6 unidades mensuales, es decir 98 personas; y el 5.88% adquieren de 7 a 9 unidades de manera mensual, estas son 15 personas.

9. ¿Por qué prefiere estos productos?

CUADRO Nº 14.

Preferencia.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Sabor.	178	69,80%
Precio.	74	29,02%
Envases.	1	0,39%
Otros.	2	0,78%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 9.



Interpretación: De las 255 personas que si consumen pulpa de fruta congelada, equivalente al 100%. El 69,80% de las mismas, lo hacen por el sabor que este producto brinda, puesto que es realizado con fruta natural; el 29,02% lo hacen debido al precio, puesto que es mucho más económico y no se corre el riesgo de adquirir frutas en mal estado, y finalmente el 0,78% manifestaron que lo adquieren debido a que se puede consumir cualquier tipo de frutas sin importar que las mismas no sean de temporada.

10. En caso de instalarse en esta ciudad una empresa productora y comercializadora de pulpa de uvilla congelada. ¿Compraría usted este producto?

CUADRO Nº 15.

Si se instalara una empresa estaría dispuesto a comprar.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	255	100%
No	0	0%
Total	255	100%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 10.



Interpretación. De las 255 personas que si adquieren pulpa de fruta congelada, el total de las mismas están dispuestas a comprar el nuevo producto.

11. ¿Que cantidad de pulpa de uvilla congelada compraría mensualmente (Unidades de 500gr)

CUADRO N° 16.

Cantidad que estaría dispuesto a adquirir mensualmente.
(Unidades de 500gr)

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 3.	185	72,55%
De 4 a 6.	69	27,06%
De 7 a 9.	1	0,39%
Total	255	100%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: La Autora.

CUADRO N° 17.

Cantidad que estaría dispuesto a adquirir mensualmente.
(Unidades de 500gr.)

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
De 1 a 3.	185	72,55%	2	370
De 4 a 6	69	27,06%	5	345
De 7 a 9	1	0,39%	8	8
Total.	255	100,00%	15	723

Fuente: Cuadro N° 17.
Elaboración: La Autora.

$$P = \frac{\sum X_m \cdot f}{n}$$

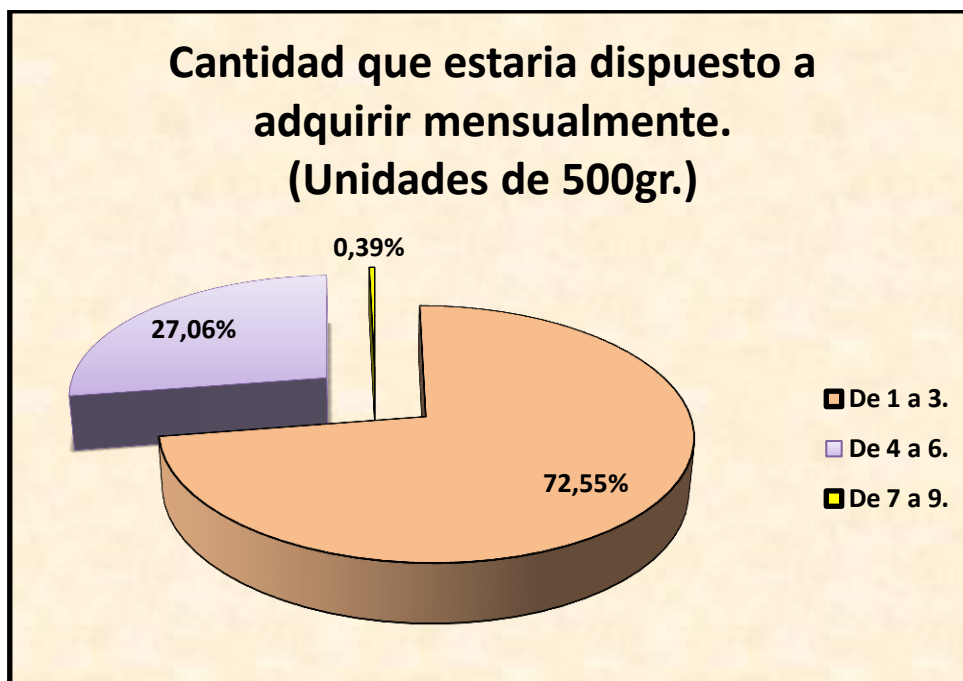
$$P = \frac{723}{255}$$

$$P = 2.84 \text{ unidades de 500gr. mensuales} * 12 \text{ meses}$$

$$CPA \text{ fundas de 500 gr.} = 34.02 = 34 \text{ unidades anuales.}$$

$$CPA \text{ gramos} = 17.000 \text{ gramos anuales.}$$

Gráfico N° 11.



Interpretación: Del 100% de los encuestados que si están dispuestos a adquirir pulpa de uvilla congelada, equivalentes a 255 personas; el 72.55%, es decir 185 personas están dispuestos a comprar de 1 a 3 fundas mensualmente; el 27.06%, conformado por 69 personas adquirirán de 4 a 6 fundas mensuales, y finalmente 1 persona equivalente al 0.39% están dispuestos a comprar de 7 a 9 fundas mensuales.

12. ¿En qué lugar le gustaría adquirir Pulpa de Uvilla Congelada?

CUADRO N° 18.

Lugar en que le gustaría adquirir el producto.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas de barrio.	173	67,84%
Panaderías.	22	8,63%
Micromercados.	33	12,94%
Directamente del productor.	70	27,45%

Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 12.



Análisis: De las 255 personas que sí consumirían pulpa de fruta congelada, equivalente al 100%; el 67,84% conformada por 173 personas, prefieren hacerlo en las tiendas de barrio; y 70 personas equivalentes al 27,45% directamente del productor, siendo estas las de mayor porcentaje.

13. ¿Qué presentación usted estima que sería la más adecuada, para el nuevo producto?

CUADRO N° 19.

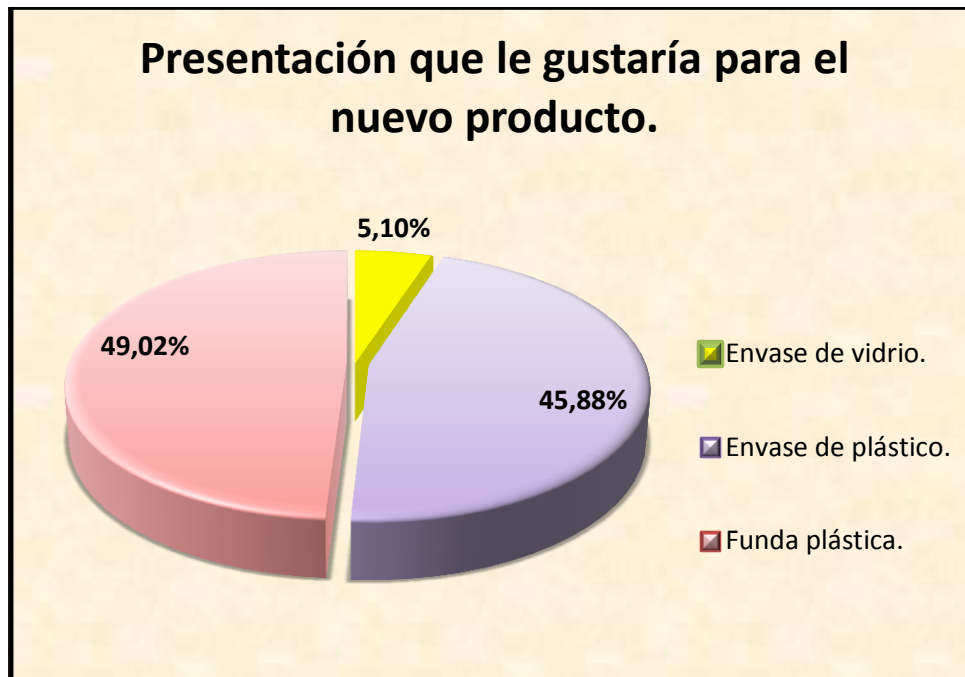
Presentación que le gustaría para el nuevo producto.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Envase de vidrio.	13	5,10%
Envase de plástico.	117	45,88%
Funda plástica.	125	49,02%
Total	255	100%

11Fuente: Encuestas.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 13.



Interpretación. Del 100% de los encuestados que están dispuestas a adquirir el nuevo producto, conformadas por 255 personas; el 49,02%, es decir 125 personas prefiere que el mismo sea comercializado de manera tradicional es decir en fundas de plástico (bolsas de polietileno), mientras que el 45,88% prefieren que se comercialice en envases de plástico (tarrinas); estas son 117 personas.

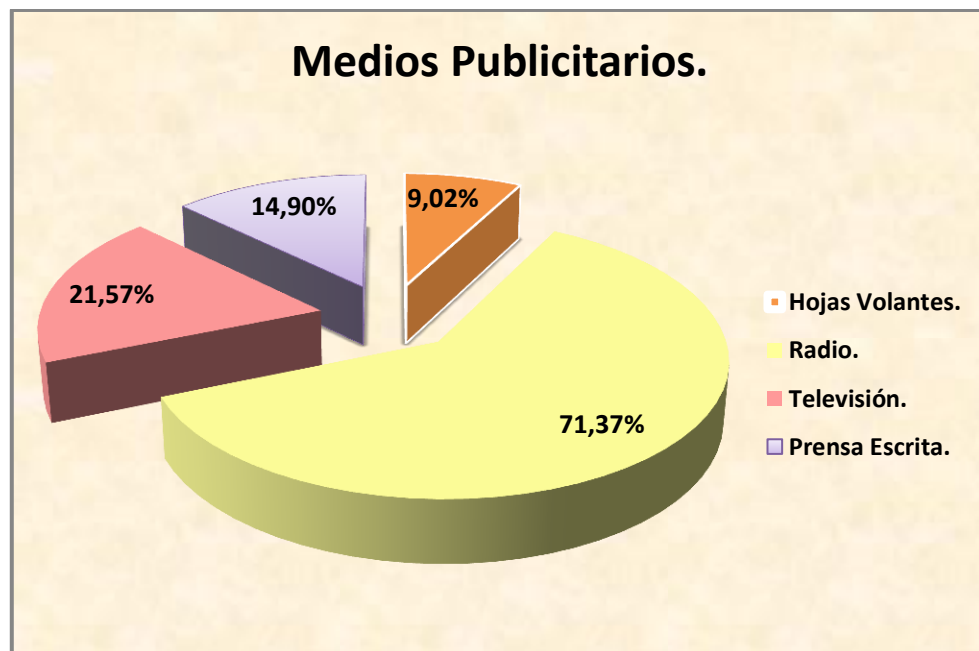
14. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría informarse acerca del nuevo producto “Pulpa de Uvilla”?

CUADRO Nº 20.
Medios Publicitarios.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Hojas Volantes.	23	9,02%
Radio. (Luz y vida, Matovella)	182	71,37%
Televisión. (Ecotel, UV, 13 Plus)	55	21,57%
Prensa Escrita. (La Hora; La Crónica)	38	14,90%

Fuente: Encuestas.
Elaboración: La Autora.

Gráfico Nº 14.



Interpretación. Del 100% de los encuestados dispuestos a adquirir pulpa de uvilla, dado por 255 personas; el 71,37% de los mismos, es decir 182 personas, prefieren que se dé a conocer de su existencia a través de la radio, puesto que es el medio más sintonizado; el 21,57% lo prefieren conocer por medio de la Televisión, siendo estas 55 personas, siendo estos los porcentajes mas relevantes.

6.1.2. Análisis e interpretación de las entrevistas aplicada a la Oferta.

En cuanto a los oferentes, no se ha realizado entrevistas debido a que en el cantón Saraguro, no existen empresas productoras y comercializadoras de Pulpa de Uvilla.

Por lo que no existe competencia alguna, frente a la implementación de la futura empresa, siendo esto una ventaja competitiva que permitirá ser líderes en el mercado local al aspirar lanzar al mercado un producto nuevo y natural.

7) DISCUSIÓN.

7.1. ESTUDIO DE MERCADO.

7.1.1. Antecedentes Generales.

El negocio se enfocará a la producción y comercialización de pulpa de fruta específicamente se centrará en una fruta exótica como lo es la Uvilla, para lograr el objetivo planteado se buscará invertir en los mejores equipos de procesamiento, asimismo se tendrá una buena función administrativa y se hará una campaña de publicidad para dar a conocer el producto al mercado de Saraguro, obteniendo un producto de alta calidad, para de esta manera posicionarlo en la mente de los consumidores y lograr el objetivo de ventas.

El producto se lo ofrecerá en lugares accesibles al consumidor, en sitios con mayor concurrencia, como son: Micromercados, tiendas de barrio y panaderías.

La materia prima para la realización del producto se la obtendrá comprando la fruta a un proveedor, ya que de esta manera se incurrirá en menos costos, luego será procesada mediante la maquinaria especializada para elaborar el producto.

Con este producto se logrará satisfacer las necesidades del consumidor al ofrecer un producto natural que no creará perjuicio al organismo, con lo se otorgará calidad, buen servicio y fidelidad.

Productos Sustitutos.

- ✓ Frutos Naturales.
- ✓ Néctar de frutas.

7.1.2. Cálculo Promedio del consumo de Pulpa de Uvilla Congelada.

CUADRO N° 21.
Cantidad que estaría dispuesto a adquirir mensualmente.
(Unidades de 500gr.)

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Xm	Xm*F
De 1 a 3.	185	72,55%	2	370
De 4 a 6	69	27,06%	5	345
De 7 a 9	1	0,39%	8	8
Total.	255	100,00%	15	723

Fuente: Cuadro N° 16.
Elaboración: La Autora.

$$P = \frac{\sum X_m \cdot f}{n}$$

$$P = \frac{723}{255}$$

$$P = 2.84 \text{ unidades de 500gr. mensuales} * 12 \text{ meses}$$

$$CPA \text{ fundas de 500 gr.} = 34.02 = 34 \text{ unidades anuales.}$$

$$CPA \text{ gramos} = 17.000 \text{ gramos.}$$

Para determinar el cálculo promedio se basa en los datos de la pregunta N° 12, tomando en cuenta la cantidad tanto en unidades de 500gr (variable), luego se calcula el punto medio.

7.1.3. Análisis de la Demanda.

Es todo aquello que estamos dispuestos a comprar a un determinado precio.

Para determinar la demanda se debe tomar en cuenta los datos poblacionales proyectados para el año 2012.

7.1.3.1. Demanda Potencial.

La demanda potencial es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos en un mercado determinado.

Población: 7.670 Familias.

CUADRO Nº 22.

Consume Frutas.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	380	100,00%
No	0	0,00%
Total	380	100%

Fuente: Cuadro Nº 6.

Elaboración: La Autora.

Dem. Potencial = $n * \%n$ que si consume frutas.

$$Dem. Potencial = 7.670 * 100\%$$

$$Dem. Potencial = 7.670$$

CUADRO Nº 23.

Demanda Potencial

Años.	Nº de familias.	Demandantes Potenciales.
2012	7670	7670
2013	7733	7733
2014	7796	7796
2015	7860	7860
2016	7925	7925
2017	7990	7990

Fuente: Cuadro Nº 22

Elaboración: La Autora.

El total de familias que consumen frutas en el cantón Saraguro es de 7.670 constituyéndose en los demandantes potenciales para el proyecto.

7.1.3.2. Demanda Real.

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

Población: 7.670 (Demanda Potencial)

CUADRO N° 24.

Variedad.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Frutos Secos.	84	22,11%
Frutos Naturales.	380	100,00%
Pulpa de Fruta Congelada.	255	67,11%

Fuente: Cuadro n° 7

Elaboración: La Autora.

Para determinar la Demanda Real, se toma los datos del cuadro N° 7, para conocer el total de familias que si consumen Pulpa de Fruta Congelada.

CUADRO N° 25.

Demanda Real.

Años.	Demandantes Potenciales.	Demandantes Reales. (67,11%)	Consumo Promedio Anual. (Unidades de 500gr)	Demanda Real (Unidades de 500gr)
2012	7670	5147	34	175009
2013	7733	5190	34	176445
2014	7796	5232	34	177891
2015	7860	5275	34	179350
2016	7925	5318	34	180821
2017	7990	5362	34	182303

Fuente: Cuadro N° 23 y 24.

Elaboración: La Autora.

La demanda real o actual está representada por 175.009 unidades de pulpa de fruta congelada de 500gr c/u, que se consumen en el cantón Saraguro.

7.1.3.3. Demanda Efectiva.

La demanda efectiva esta dada por el deseo que tienen las personas de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo.

CUADRO Nº 26.

Si se instalara una empresa estaría dispuesto a comprar.

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	255	100%
No	0	0%
Total	255	100%

Fuente: Cuadro Nº 15.

Elaboración: La Autora.

Para determinar la Demanda Efectiva, se toma los datos del cuadro Nº 15, para conocer el total de familias que si estarían dispuestas a consumir Pulpa de Uvilla Congelada.

CUADRO Nº 27.

Demanda Efectiva.

Años.	Demandantes Reales.	Demandantes Efectivos. (100%)	Consumo Promedio Anual.	Demanda Efectiva (Unidades de 500gr)
2012	5147	5147	34	175009
2013	5190	5190	34	176445
2014	5232	5232	34	177891
2015	5275	5275	34	179350
2016	5318	5318	34	180821
2017	5362	5362	34	182303

Fuente: Cuadro Nº 25 y 26

Elaboración: La Autora.

La Demanda Efectiva para el proyecto es de 175.009 fundas de pulpa de Uvilla congelada de 500gr. c/u.

7.1.4. Análisis de la Oferta.

Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio.

En cuanto a los oferentes, no se ha realizado entrevistas puesto a que en el cantón Saraguro no existe ninguna empresa productora, ni comercializadora de Pulpa de Uvilla congelada, ni hecha a base de ninguna otra fruta; cabe recalcar que para adquirir cualquier tipo de Pulpa de Fruta congelada, los habitantes de dicho cantón deben trasladarse a la ciudad de Loja.

7.1.5. Balance de la Oferta y la Demanda.

El análisis de la oferta y la demanda nos permite calcular la demanda insatisfecha.

La Demanda Insatisfecha está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

CUADRO N° 28.
Demanda Insatisfecha.

Años.	Demanda Efectiva Total. (Unidades de 500gr)	Oferta Total. (Unidades de 500gr.)	Demanda Insatisfecha. (Unidades de 500gr)
2012	175009	0	175009
2013	176445	0	176445
2014	177891	0	177891
2015	179350	0	179350
2016	180821	0	180821
2017	182303	0	182303

Fuente: Cuadros N° 9 y 27

Elaboración: La Autora.

7.1.6. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

7.1.6.1 PRODUCTO

La Empresa productora y comercializadora de Pulpa de Uvilla Congelada, tiene como finalidad ofrecer un producto natural a base de Uvilla, esto quiere decir que no contendrá altos niveles de persegantes ni conservantes los cuales eliminan la naturalidad del producto, para que lo puedan consumir todas las personas sin temor alguno, el cual no es comercializado en el Cantón Saraguro.

7.1.6.1.1. PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO.

Producto: Pulpa de Uvilla Congelada.

Nombre de la Empresa: Frutirsa.

Contenido neto en unidades: 500 gr.

Número de Registro sanitario: En trámite

Envase: Bolsa de Polietileno.

Cuidad y País de Elaboración: Saraguro - Loja – Ecuador.

7.1.6.1.2. ATRIBUTOS TANGIBLES.

- **Núcleo.**

Uvilla: La uvilla llamada también uchuva, es una fruta de origen americano perteneciente al grupo de frutas semi-acidas. Redonda, amarilla, dulce y pequeña con una cáscara protectora. Se caracteriza por tener una raíz fibrosa ramificada, tallo herbáceo con vellosidades, hojas cubiertas de pubescencia fina y blanquecina de borde entero acorazonado.

Gráfico N°. 15.



La uvilla posee propiedades nutricionales importantes, entre las que se puede mencionar las siguientes:

Cuadro N° 29.

INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
Tamaño por porción: 1 Vaso (240 ml) Porción por envase 5.	
Cantidad por porción	
Calorías totales 84	84
Calorías grasas 0	0
% Valor Diario*	
Total grasas 0 g	0%
Grasa saturada 0 g	0%
Colesterol 0 mg	0%
Sodio 3 mg	0%
Carbohidratos totales 19 g	6%
Fibra dietética 7 g	28%
Azúcares 24 g	
Proteínas 2 g	
Vitamina A	0%
Vitamina C	100%
Calcio	0%
Hierro	17%
* Los porcentajes de valores diarios están basados en una dieta de 2000 calorías.	

Fuente: www.cuidadodelasalud.com

Elaboración: La Autora.

- **Conservación por Congelamiento:** El congelamiento es el proceso de extracción de calor del producto, el cual inicia con enfriamiento hasta

alcanzar temperaturas de -18 C. temperatura a la cual deberá mantenerse durante el almacenamiento.

Gráfico N° 16.



- **Empaque:** Las pulpas congeladas generalmente se encuentran en bolsa de polietileno de alta densidad, opaca, con capacidad de 500 gramos para el empaque individual. Al llenar se debe evacuar el aire al máximo y sellar herméticamente, para luego almacenar a una temperatura de -18oC.

Gráfico N° 17.



- **Embalaje:** El embalaje a utilizarse será cartones esterilizados, usando una combinación de peróxido de hidrogeno, calor y/o luz ultravioleta. El producto es introducido dentro del cartón y este es cerrado herméticamente para prevenir una re-contaminación del contenido.

Las dimensiones del mismo serán de 60 cm de ancho por 50cm de largo, el cual contendrá 25 unidades.

Gráfico N° 18.



- **Etiqueta:** Crea la personalidad de un envase con la cual instintivamente se forma la impresión del producto que se encuentra dentro del mismo.

Esta será impresa en la misma bolsa y contendrá lo siguiente:

- ✓ Nombre de la empresa.
- ✓ Nombre del producto.
- ✓ Contenido Neto.
- ✓ Información Nutricional.
- ✓ Registro Sanitario.
- ✓ Precio de venta al Público.
- ✓ Fecha de Elaboración y Vencimiento.

7.1.6.1.3. ATRIBUTOS INTANGIBLES.

- **Nombre de la Empresa.** Frutirsa.
- **Nombre del Producto.** Pulpa de Uvilla.
- **Logotipo.**

Gráfico N° 19.



- Isotipo.

Gráfico N° 20.

Empresa.



Gráfico N° 21

Producto.



Gráfico N° 22.



7.1.6.2 PRECIO.

El precio es la representación cuantitativa del valor del producto, el mismo que se encuentra vigente en el mercado, en otros términos, es la cantidad de dinero que estimula a los productores a comercializar sus bienes y a los clientes a consumirlos.

El precio al que la demanda está dispuesta a adquirir el producto se puede referenciar como el tope máximo para la colocación del producto en el mercado.

Así mismo, el costo de producción del bien puede constituir el piso para la fijación del precio y finalmente, la competencia puede ser un referente para la determinación final del precio.

7.1.6.3 PLAZA.

La empresa “Frutirsa”, tiene como mercado meta las familias del Cantón Saraguro, con la finalidad de satisfacer la demanda de los consumidores a través de un producto 100% natural y de calidad.

✓ **Canal de Distribución.**

Para manejar una cadena de distribución adecuada y evitar el exceso de intermediarios se ha escogido inicial y temporalmente la siguiente cadena de comercialización, basados en los resultados obtenidos en las encuestas anteriormente realizada (Cuadro N° 15), las cuales demuestran que el mercado preferiría adquirir el producto principalmente en tiendas de barrio, por lo tanto el canal de distribución queda representado gráficamente de la siguiente manera:

Gráfico N° 23.



Ventajas del Canal de Distribución Elegido. En realidad se trata de un canal corto, solo se incluye un detallista por lo que el precio al público no se debe ver modificado significativamente por las comisiones a detallistas. La empresa de procesamiento de fruta se ahorrará muchos tramites y trabajo en la distribución de su producto, puesto que ésta sólo se encarga de hacer el contrato con los detallistas.

7.1.6.4 PUBLICIDAD.

Para escoger el medio adecuado para promocionar el producto se ha considerado el alcance y costo que ofrece dicho medio, de forma que no impacte en gran proporción a los costos de la empresa; así como también en base a las encuestas aplicadas a los posibles clientes (Cuadro N° 17), por lo tanto se realizará publicidad a través de la radio Luz y Vida, ya que es una de las más sintonizadas.

Las cuñas radiales se las realizará los días sábados y domingos, una cada día en el horario de las 12:00 pm.

7.2. ESTUDIO TÉCNICO.

En el estudio técnico se determinan todos los aspectos relacionados con la ingeniería del proyecto, tamaño del proyecto, proceso de producción, ingeniería de la planta, la localización de la nueva unidad productiva, maquinaria y equipo a utilizar.

Para realizar dichos puntos se requiere la información obtenida en el estudio de mercado.

El estudio debe definir la función de producción óptima para la utilización eficiente de los recursos disponibles, con los objetivos de reducción de costos e incremento de la productividad.

7.2.1. TAMAÑO DEL PROYECTO.

El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año.

Para determinar el tamaño óptimo de la planta se toma como referencia los resultados arrojados en el estudio de mercado, específicamente en el análisis de la oferta y demanda.

7.2.1.1. Capacidad del Proyecto.

✓ **Capacidad Diseñada o Teórica.** Es el nivel máximo posible de producción.

Vida Útil del Proyecto: 5 años.

Para satisfacer la demanda existente se deberá producir 176.445 unidades de Pulpa de Uvilla de 500gr. c/u. durante los años de vida útil del proyecto, de acuerdo al siguiente cuadro.

CUADRO N° 30.

Años.	Demanda Efectiva Total. (Unidades de 500gr)	Demanda Insatisfecha. (Unidades de 500gr)
2012	175.009	175.009
2013	176.445	176.445
2014	177.891	177.891
2015	179.350	179.350
2016	180.821	180.821
2017	182.303	182.303
Total.		1'071.820

Fuente: Cuadro N° 9 y 24.

Elaboración: La Autora.

- ✓ **Capacidad Instalada:** Corresponde a la capacidad máxima disponible, permanentemente en máquinas, equipos, y mano de obra.

Vida Útil del Proyecto: 5 años.

Capacidad de la Envasadora-Dosificadora: 80 unidades por hora.

Horas = 8

Jornadas = 1 diaria.

Días =261

Producción = 640 unidades por día(1 jornada)

Cap. Instalada= Jornada x Días x Producción

Cap. Instalada= 1 x 261 x 640

Cap. Instalada= 167.040 unidades anuales.

**CUADRO N° 31.
Capacidad Instalada.**

Años.	Demanda Insatisfecha. (unidades de 500gr)	%	Capacidad Instalada en Unidades de 500gr.
2013	176445	94,67%	167040
2014	177891	93,90%	167040
2015	179350	93,14%	167040
2016	180821	92,38%	167040
2017	182303	91,63%	167040

Fuente: Cuadro N° 30.

Elaboración: La Autora.

Con la maquinaria adquirida, utilizada a su máxima capacidad se logrará cubrir el 94.67% de la demanda insatisfecha, es decir se producirá 167.040 unidades anuales, frente a una demanda insatisfecha de 176.445 unidades anuales.

CUADRO Nº 32.
Capacidad Instalada.

Producción.	Nº de fundas.
Diario.	640
Anual.	167.040

Fuente: Cuadro Nº 31
Elaboración: La Autora.

- ✓ **Capacidad Real o Utilizada:** Es la Fracción de la Capacidad Instalada que se está empleando.

Al iniciar la empresa se ha creído conveniente tener una producción máxima de 140.000 unidades de Pulpa de Uvilla anuales frente a una demanda insatisfecha de 176.445 unidades anuales, utilizando para ello el 83.81% de la capacidad instalada.

Cabe recalcar que se irá aumentado la producción en un total 20.000 fundas cada año.

CUADRO Nº 33.
Capacidad Utilizada.

Años.	Capacidad Instalada en Unidades.	% Capacidad Instalada.	Capacidad Utilizada en Unidades de 500gr.
2013	167040	83,81%	140000
2014	167040	86,81%	145000
2015	167040	89,80%	150000
2016	167040	92,79%	155000
2017	167040	95,79%	160000

Fuente: Cuadro Nº 32
Elaboración: La Autora.

Producción Anual (1): 140.000 unidades.

Producción Mensual (12): 11.667 unidades.

Producción Diaria(22): 530 unidades.

Producción por Hora(8): 66 unidades.

7.2.2. PROCESO PRODUCTIVO.

7.2.2.1. Diagrama de Proceso.



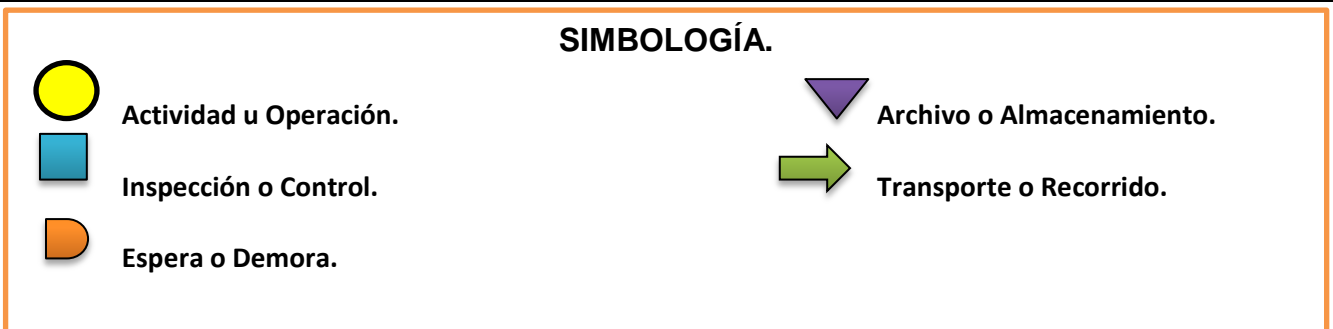
7.2.2.2. Descripción del Proceso.

- ✓ **Recepción de Materia Prima:** Se receipta el fruto de la uvilla, y las bolsas que van a ser utilizadas para la producción y comercialización, de la Pulpa de Uvilla Congelada.
- ✓ **Clasificación:** Se debe clasificar la materia prima, con la finalidad de desechar los frutos con daño físico y microbiológico o con inicios de podredumbre.
- ✓ **Lavado:** Lavar la uvilla con abundante agua potable.
- ✓ **Traslado:** Luego de haber sido clasificado y lavado se traslada la fruta hacia la mesa para proceder a obtener la pulpa.
- ✓ **Pelado de la Fruta y Obtención de Pulpa:** Se lo realizará con ayuda de la despulpadora de frutas, ya que esto implica menos tiempo.
- ✓ **Control de Calidad:** Se lo realiza con la finalidad de detectar la presencia de errores.
- ✓ **Envasado y Sellado:** Se envasa en bolsas de plástico, a través de la máquina dosificadora envasadora, y se procede a sellar.
- ✓ **Esterilizado:** Se procede a esterilizar el producto introduciendo las bolsas en agua hirviendo (95°C), durante 10 minutos, durante este tiempo deberá controlarse que la temperatura no baje de 90°C.
- ✓ **Enfriamiento:** Sacar las bolsas y sumergirlas inmediatamente en agua a temperatura ambiente para su enfriamiento.
- ✓ **Congelamiento:** Seguidamente se debe congelar el producto a temperaturas por debajo de -10°C.
- ✓ **Embalaje y Almacenamiento:** Finalmente se procede a al embalaje del producto en cartones esterilizados, usando una combinación de peróxido de hidrogeno, calor y/o luz ultravioleta. El producto es introducido dentro del cartón y este es cerrado herméticamente para prevenir una re-contaminación del contenido y se almacena en congeladores a una temperatura de -18°C.

7.2.2.3. Flujograma del Proceso Productivo.

Gráfico N° 24.

Flujograma del proceso productivo de Pulpa de Uvilla Congelada.							
Nro	Descripción.	Simbología.				Encargado	Tiempo Min.
1	Recepción de Materia Prima (Uvilla).					Jefe de Prod.	60
2	Clasificación de Materia Prima.					Obrero 1-2	115
3	Lavado de la Uvilla.					Obrero 1-3	45
4	Traslado a la mesa.					Obrero 2-3	15
5	Pelado de la fruta y obtención de la pulpa.					Obrero 1-2-3	130
6	Control de Calidad					Jefe de Prod.	20
7	Envasado en bolsas de polietileno y sellado de las mismas.					Obrero 1-2	5
8	Esterilizado del producto, colocando las bolsas en agua hirviendo.					Obrero 3	25
9	Se debe enfriar las bolsas introduciéndolas en agua a temperatura ambiente.					Obrero 1	15
10	Se congela el producto por debajo de -10C.					Obrero 2	30
11	Embalaje y almacenamiento.					Obrero 1-3	20
TOTALES.						4 Personas	480.



7.2.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

La localización es considerada como un punto clave dentro del estudio del proyecto, puesto que se debe elegir el lugar idóneo para la instalación de la planta, a través de un análisis de macro localización y micro localización.

Para determinar la localización se tomó en cuenta algunos factores como:

✓ **Factores Ambientales.**

La planta productora se ubicará en las afueras del cantón Saraguro, puesto que las industrias no deben ser aledañas a la ciudadanía para minimizar la contaminación; cabe recalcar que el proceso productivo de la Pulpa de Uvilla no existe contaminación.

✓ **Transporte y Comunicación.**

En el lugar en el que se ubicará la planta, es de fácil acceso para cualquier medio de transporte terrestre, además cuenta con cobertura de telefonía fija y móvil.

✓ **Servicios Básicos.**

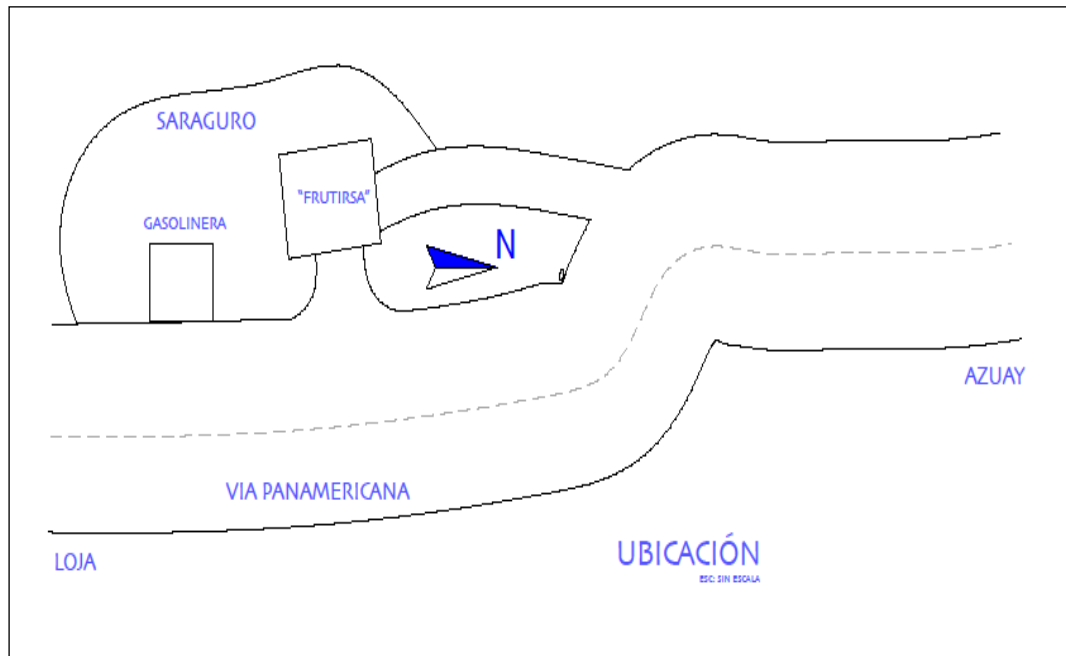
Otros de los factores considerados son los servicios básicos como son: medio de comunicación, agua potable, energía eléctrica, alumbrado público, alcantarillado, y demás servicios indispensables para llevar a cabo la implementación del proyecto.

7.2.3.1 MACROLOCALIZACIÓN.

✓ **Ubicación:** Sudamérica – Ecuador.

ubicación de la empresa será en el kilómetro 251 de la vía Panamericana, Loja-Azuay.

Grafico N° 27.



7.2.4 INGENIERÍA DEL PROYECTO.

La ingeniería del proyecto, permite acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de la empresa. También el componente tecnológico son los elementos y conocimientos con los que cuenta la empresa para procesar los materiales y transformarlos en productos terminados.

7.2.4.1 Materias Primas a Utilizarse.

Fruto de la Uvilla. El fruto de la uvilla es una baya carnosa formada por carpelos soldados entre si; tiene un sabor dulce, semi-ácido y la corteza es ligeramente amarga, es altamente apreciada por su contenido en vitaminas A y C.

7.2.4.2 Identificación de la Maquinaria, Equipo Y Tecnología.

Maquinaria. Para lograr el adecuado desempeño de las actividades planificadas a lo largo del desarrollo del presente proyecto, se requiere de maquinaria que permita alcanzar el margen de producción proyectado. A continuación se detalla la maquinaria a utilizarse:

- ✓ Marmita Eléctrica: **\$ 1.500.**
- ✓ Máquina Despulpadora de frutas: **\$ 3.000.**
- ✓ Máquina Dosificadora-Envasadora-Selladora: **\$ 12.000**
- ✓ Congelador para Congelamiento Rápido: **\$ 2.500.**
- ✓ Banda transportadora: **\$ 850.**

Gráfico N° 28



Herramientas.

- ✓ Balanza.
- ✓ Cuchillo.
- ✓ Gaveta.
- ✓ Bote Plástico

Gráfico N° 29.



Equipo de Seguridad y Aseo.

- ✓ Delantales Plásticos.
- ✓ Mandil de tela.
- ✓ Guantes.
- ✓ Mascarillas.
- ✓ Cofias.
- ✓ Botas de caucho.

Grafico N° 30.

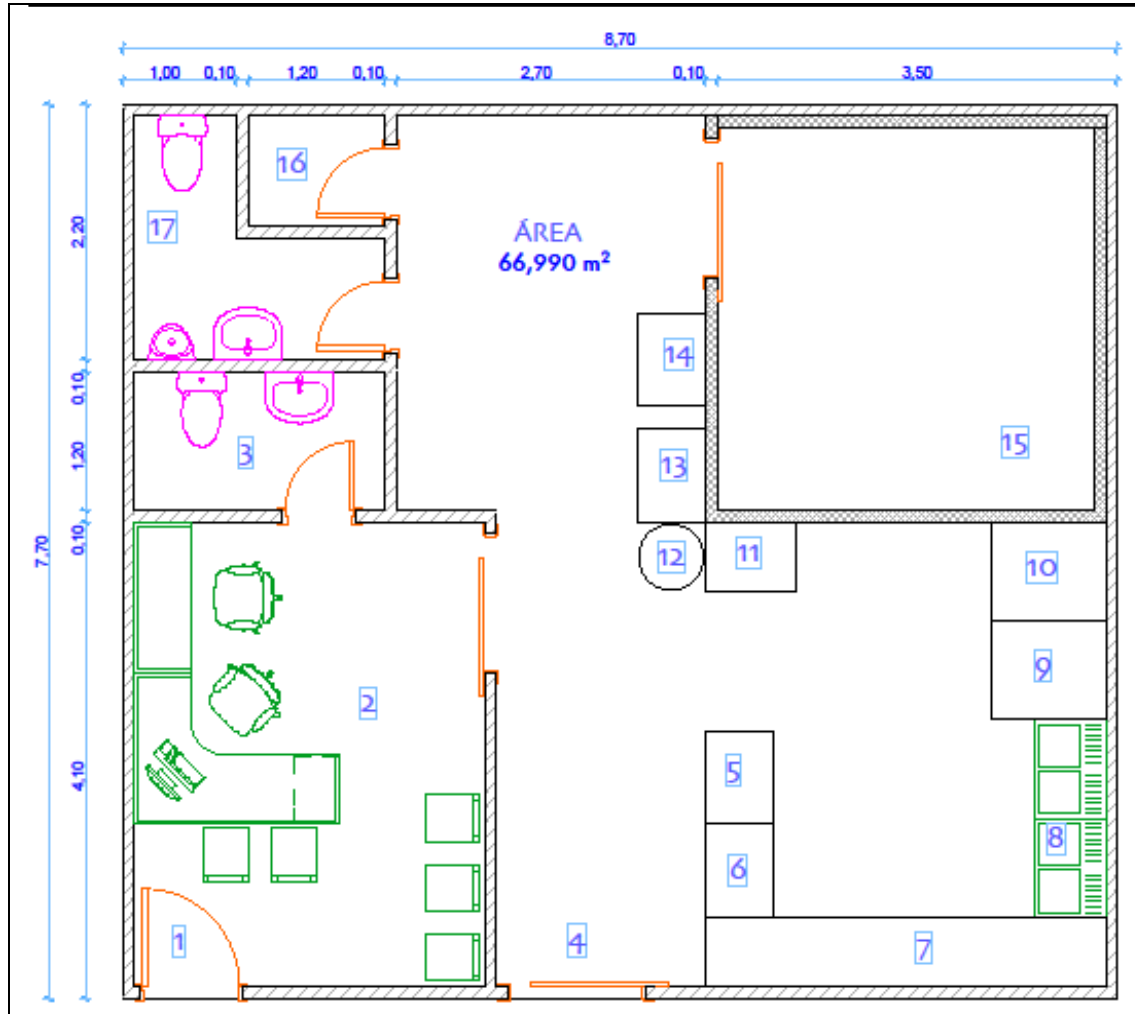


7.2.5 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

La distribución de la planta se la diseñó considerando que en todas las áreas asignadas para administración y producción existan espacios suficientes para las oficinas, es decir que tengan un orden encaminado a simplificar el trabajo y brindar seguridad industrial, logrando así obtener eficiencia en las actividades de la empresa.

PLANO DEL LOCAL

Gráfico N° 31.



Elaboración: Arq. Daniel Samaniego.

- | | |
|--|---------------------------------------|
| 1. Acceso área administrativa. | 10. Despulpadora de frutas. |
| 2. Área administrativa. | 11. Envasadora-dosificadora-selladora |
| 3. Baño área administrativa. | 12. Marmita eléctrica. |
| 4. Acceso sala de procesos. | 13. Tanque de enfriamiento. |
| 5. Área de recepción de materia prima. | 14. Congelador. |
| 6. Mesa de Trabajo (clasificación). | 15. Cuarto frío. |
| 7. Banda transportadora horizontal. | 16. Bodega de insumos. |
| 8. Área de lavado de fruta. | 17. Baño - vestier operarios |
| 9. Mesa de Secado. | |

7.3. ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

7.3.1. ESTRUCTURA LEGAL Y ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA.

La estructura organizativa es el sistema ordenado de regla y relaciones funcionales para llevar a cabo las políticas empresariales

7.3.1.1. BASE LEGAL

Toda empresa para su libre funcionamiento debe reunir los requisitos exigidos por la ley. La Compañía se constituirá mediante escritura pública que previo mandato de la Superintendencia de Compañías será inscrita en el Registro Mercantil, con la modalidad de Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada.

7.3.1.1.1. Nombre, Nacionalidad y Domicilio de los Socios que la forman.

Yohana Elizabeth Moreno, con C.I 110477186-8 de nacionalidad ecuatoriana, domiciliada en la Provincia de Loja, Cantón Loja.

7.3.1.1.2. La Razón Social o Denominación.

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley. Siendo este **FRUTIRSA Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada.**

7.3.1.1.3. Domicilio.

La empresa “**FRUTIRSA**” Tendrá su domicilio en el cantón Saraguro, en el kilómetro 251 de la vía Panamericana Loja-Azuay.

7.3.1.1.4. Objeto de la Sociedad.

El objetivo de la empresa es procesar y comercializar pulpa de uvilla congelada. Podrá por tanto, realizar todos los actos y contratos civiles y mercantiles, relacionados con el objeto social principal.

7.3.1.1.5. Tiempo de Duración.

Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará. La duración de la empresa será de 5 años a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil.

7.3.1.1.6. MINUTA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una de constitución de compañía en de responsabilidad limitada, de acuerdo a las siguientes cláusulas:

PRIMERA: OTORGANTES.- Concorre al otorgamiento de esta escritura la señorita: **YOHANA ELIZABETH MORENO MORENO**, con C.I 110477186-8; mayor de edad, soltera, domiciliada en la ciudad de Loja, sin impedimento legal para contratar.

SEGUNDA: CONSTITUCIÓN.- La compareciente conviene libre y voluntariamente, en constituir la compañía de responsabilidad limitada: **FRUTIRSA Cía. Ltda.** la misma que se regirá por las leyes del Ecuador y por los siguientes estatutos.

TERCERA: ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA LIMITADA: **FRUTIRSA.**

CAPÍTULO PRIMERO: RAZÓN SOCIAL, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

Art. 1.- La compañía que se constituye por el presente instrumento llevará la razón social de **FRUTIRSA Cía. Ltda.**; debiendo en consecuencia, en todas sus operaciones y actividades actuar con este nombre.

Art. 2.- El domicilio principal de la compañía es en el cantón Saraguro, Provincia de Loja, República del Ecuador.

Art. 3.- La compañía tiene como objeto social principal, procesar y comercializar pulpa de uvilla congelada. Podrá por tanto, realizar todos los actos y contratos civiles y mercantiles, relacionados con el objeto social principal.

Art. 4.- El plazo de duración de la compañía es de CINCO AÑOS, contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura en el Registro Mercantil, sin embargo el gerente-propietario podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPÍTULO SEGUNDO: DEL CAPITAL SOCIAL

Art. 5.- El capital social de la compañía es de \$66.681,56. El capital está íntegramente suscrito y pagado conforme se especifica en las declaraciones.

Art. 6.- La compañía puede aumentar el capital social por resolución del gerente propietario. .

Art. 7.- El pago del aumento de capital podrá hacerse en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de utilidades, por capitalización del superávit proveniente de la revalorización de activos fijos o por los demás medios previstos en la ley.

Art. 8.- La compañía puede reducir el capital social por resolución del gerente, en la forma que ésta lo determine y de acuerdo a la ley.

CAPÍTULO TERCERO: DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN.

Art. 9.- El gobierno y administración de la compañía se ejerce por medio del gerente.

SECCIÓN DOS: DEL GERENTE.

Art. 10.- El gerente será el propietario de la empresa.

Art. 11.- Son deberes y atribuciones de gerente de la compañía:

- a) Representará la compañía en forma legal, judicial y extrajudicialmente;
- b) Perseguir el cumplimiento del fin social de la compañía;
- c) Dirigir la cuestión económica financiera de la compañía;
- d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía;
- e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía y suscribir los documentos correspondientes;
- f) Nombrar al personal que requiera la compañía.
- g) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;
- h) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establecen la ley y estos estatutos.

CAPÍTULO CUARTO: DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 12.- La disolución y liquidación de la compañía, se regla por las disposiciones pertinentes en la Ley de Compañías y estos estatutos.

DISPOSICIÓN GENERAL

Todo lo no previsto en estos estatutos y en los reglamentos la compañía, será conocido y resuelto por la Junta general de socios.

SECCIÓN TERCERA: DECLARACIONES

La Srta. Yohana Elizabeth Moreno Moreno, con C.I. 110477186-8, será la gerente de la Empresa “FRUTIRSA” Cía. Ltda., para un período indeterminado en este estatuto y es La Autorizada para que realice los trámites y gestiones necesarias, encaminadas a la legalización y aprobación de la escritura de formación de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil; y todos los trámites de rigor para que pueda operar la compañía.

Dr. Israel Morales Neira.
C.I. 110478295-3

7.3.1.2. MODELO DE CONTRATO DE PERSONAL.

La contratación del personal se lo realizará mediante un contrato individual de trabajo a prueba, en el cual constaran todos los requisitos y cláusulas exigidas por la ley.

7.3.1.2.1 CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO

Consta por el presente documento, el contrato que se suscribe al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA: COMPARECIENTES.- Comparecen a celebrar el presente contrato de Trabajo: **A)** La Srta. Yohana Elizabeth Moreno Moreno, con C.I. 110477186-8 a nombre y en representación de la Empresa “**FRUTIRSA**” en su calidad de Gerente y Representante Legal, parte a la que en adelante y para efectos del presente contrato, se podrá denominar “El Empleador”; y, **B)** EL Dr. Israel Morales Neira con cédula 110478295-3 con suficiente capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones a nombre propio, a quien, para efectos del presente contrato se podrá denominar como “Empleado”.

SEGUNDA: ANTECEDENTES.- La empresa “**FRUTIRSA**” requiere contratar los servicios del Dr. Israel Morales Neira, quien ha manifestado su voluntad de prestar sus servicios lícitos y personales.

TERCERA: OBJETO.- Con los antecedentes expuestos, la Srta. Yohana Elizabeth Moreno Moreno, por los derechos que representa de la empresa en su calidad de Gerente de la misma, contrata Dr. Israel Morales Neira, para que preste sus servicios en calidad de **ASESOR JURÍDICO**.

El mismo se compromete a prestar sus servicios personales en forma exclusiva para con el Empleador, en la clase de trabajo acordado, para el cual declara tener los conocimientos y capacidades necesarias.

El Empleador y el Empleado convienen en que la relación laboral entre ambos se registrará por el presente contrato individual de trabajo, Código del Trabajo, Ley del Seguro Social Obligatorio y legislación conexas; y el

Empleado desempeñará sus funciones en conformidad con la Ley, Reglamento Interno y Código de Conducta de la empresa y las disposiciones generales, órdenes e instrucciones que imparta El Empleador a través de sus representantes.

CUARTA: JORNADA DE TRABAJO.- La jornada de trabajo será dependiendo de las consultas que se requieran.

QUINTA: REMUNERACIÓN.- La remuneración que recibirá Dr. Israel Morales Neira, percibirá en virtud de este contrato es de **Doscientos Treinta y Cinco 00/100 DÓLARES AMERICANOS (USD. 35.00)**, pagaderos por cada consulta que se realice.

SEXTA: PLAZO.- El presente contrato tiene un plazo de duración de UN AÑO, contados a partir de la suscripción del mismo.

El presente contrato de trabajo podrá dársele por terminado, por acuerdo de las partes, en cuyo caso el Empleado deberá presentar su renuncia directamente al Empleador, con quince días de anticipación.

SÉPTIMA: LUGAR DE TRABAJO.- En la instalación de la empresa será en el kilómetro 251 de la vía Panamericana Loja-Azuay.

OCTAVA: CONFIDENCIALIDAD.- El Empleado se compromete a guardar absoluta reserva sobre toda la información, política, procedimientos u operaciones, casos de tipo legal que realice El Empleador, y que llegue a su conocimiento con ocasión de la ejecución del presente contrato. El Empleado asume el compromiso de tomar todas las precauciones.

.....

Gerente

Yohana Moreno M.

C.I: 110477186-8

.....

Asesor Jurídico.

Dr. Israel Morales N.

C.I: 110478295-3

7.3.1.2.2 MODELO DE CONTRATO DE ARRIENDO.

En el cantón Saraguro, a los 20 días del mes de agosto de 2012, por una parte el Señor. Lic. Raúl Silva con cédula 1104251869, que en adelante se denominará el “arrendador” y por otra parte la Srta. Yohana Elizabeth Moreno Moreno, Gerente de la empresa “FRUTIRSA” Cía. Ltda. con cédula 110477186-8, que se denominará “arrendatario” convienen en celebrar el presente Contrato de Arrendamiento, contenido en las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Lic. Raúl Silva, es propietario del inmueble ubicado en el cantón Saraguro, Provincia de Loja.

SEGUNDA: El Lic. Raúl Silva en calidad de arrendador, da y entrega en arrendamiento a la Srta. Yohana Elizabeth Moreno Moreno, el inmueble ubicado en la dirección antes mencionada.

TERCERA: El arrendatario Srta. Yohana Elizabeth Moreno Moreno, declara que ha recibido el inmueble materia de arriendo, a su entrega y completa satisfacción para dedicarlo a oficinas y a la producción de una empresa de producción y comercialización de pulpa de uvilla congelada y que se obliga a pagar al arrendador o quien sus derechos represente la cantidad de \$1000,00 DÓLARES AMERICANOS, pagaderos en los cinco primeros días de cada mes, siendo el único comprobante de pago el recibo firmado por el arrendador.

CUARTA: El arrendatario declara que el arrendador le ha entregado y que ha recibido en perfecto estado de funcionamiento, todas las instalaciones eléctricas, sanitarias, cerrajería, llaves, y que se obliga a entregarlo en el mismo estado que los recibe o pagar su valor en caso de pérdidas o destrucción de los mismos, salvo el deterioro producido por el uso y goce del inmueble.

QUINTA: Los servicios de agua potable, luz eléctrica se pagarán mensualmente durante el tiempo que dure el contrato.

SEXTA: El tiempo de duración del contrato es de 5 años, que comenzará a regir desde la fecha de suscripción del presente contrato, pudiendo ser renovado, siempre y cuando se pongan de acuerdo en el nuevo contrato de arrendamiento para el siguiente año.

SÉPTIMA: El arrendatario, no puede hacer ninguna mejora en el inmueble arrendado, sin consentimiento expreso del arrendador y por escrito, en todo caso, quedará en beneficio del arrendador cualquier mejora que hiciere, sin que tenga este que reconocer pago alguno.

OCTAVA: El arrendatario queda expresamente prohibido de subarrendar el inmueble arrendado, o traspasar sus derechos. Tampoco podrá dar otro uso o destino al inmueble, que el convenido.

NOVENA: Las causas de terminación del contrato serán las previstas en la Ley de Inquilinato a la cual se sujetan las partes.

DÉCIMA: En caso de discrepancia los contratantes se sujetan a los jueces de la ciudad de Loja, al juicio verbal sumario de inquilinato, renunciando fuero y domicilio. Fijan para cualquier notificación el inmueble arrendado.

Para constancia y en fe de conformidad firman por duplicado:

.....

ARRENDADOR

C.I:

.....

ARRENDATARIO

C.I:

7.3.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

La estructura administrativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, además se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

7.3.2.1 NIVELES ADMINISTRATIVOS

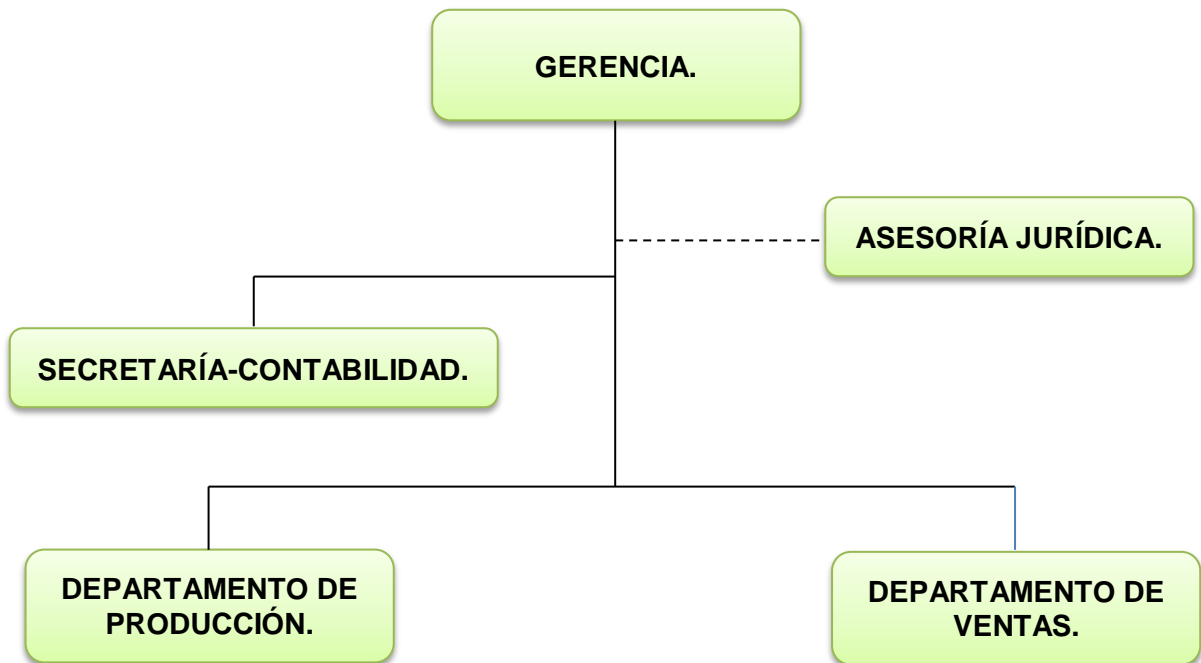
Lo conforman el conjunto de organismos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de las funciones que realizan.

- **Nivel Ejecutivo.** Está representado por el Gerente General de la empresa, puesto que será el encargado de tomar decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas de la empresa, ejerciendo autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.
- **Nivel Asesor.** La empresa contará con un asesor legal, el mismo que estará encargado de la parte legal de la misma.
- **Nivel Operativo.** Quienes conforman dicho nivel, son los responsables directos de ejecutar las actividades de producción de la empresa.
- **Nivel Auxiliar.** Ayuda a los niveles administrativos en la prestación de servicios, en este caso estará conformado por la secretaria.

7.3.2.2 ORGANIGRAMAS.

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

✓ Organigrama Estructural de la Empresa “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

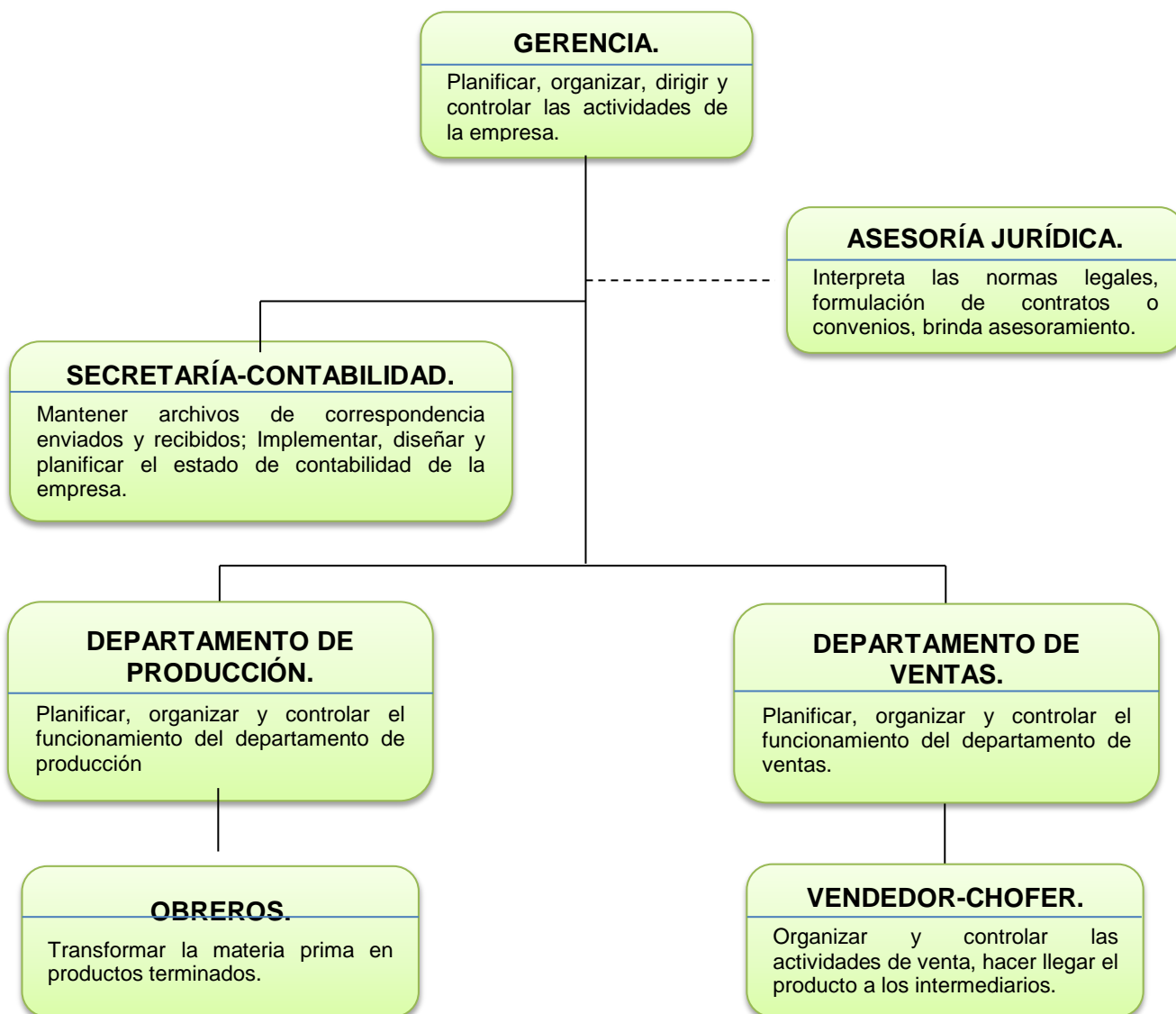


- | Autoridad.
- └ Dependencia.
- - - - - Temporal.
- Permanente.

Fecha de elaboración: 15-08-2012

Elaboración: Yohana Moreno.

✓ Organigrama Funcional de la Empresa “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

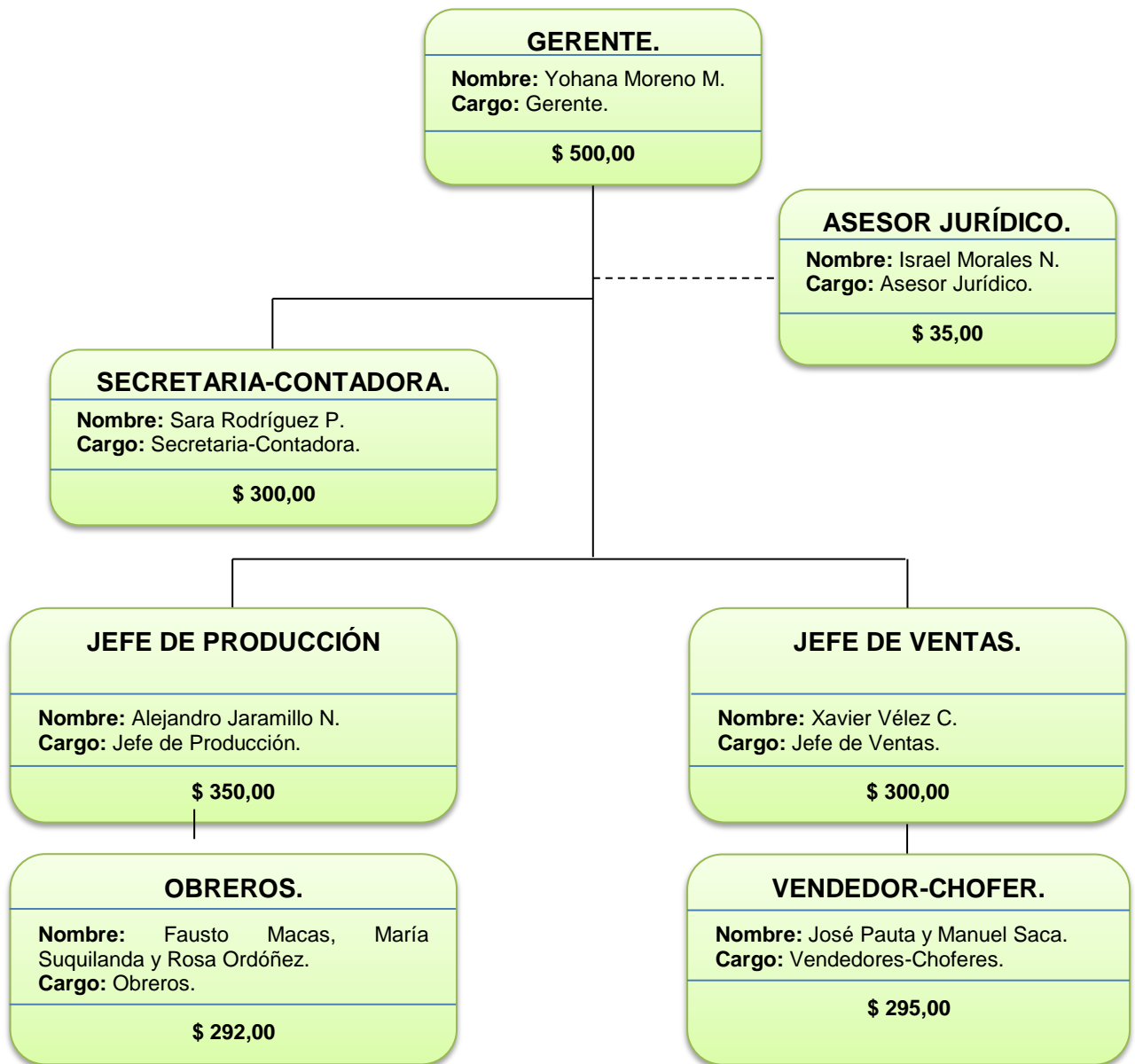


- | Autoridad.
- └ Dependencia.
- - - - - Temporal.
- Permanente.

Fecha de elaboración: 15-08-2012

Elaboración: Yohana Moreno.

✓ Organigrama Posicional de la Empresa “FRUTIRSA” Cía. Ltda.



- | Autoridad.
- └ Dependencia.
- - - - - Temporal.
- Permanente.

Fecha de elaboración: 15-08-2012

Elaboración: Yohana Moreno.

7.3.2.2 MANUAL DE BIENVENIDA.



INTRODUCCIÓN.

Usted ha llegado a ser parte de la familia “FRUTIRSA” y esto implica un correcto y eficiente desempeño en sus labores cotidianas.

Este manual ha sido elaborado pensando en ti, como nuevo colaborador de esta empresa, y tiene como objetivo principal familiarizarte con nuestro equipo de trabajo, de esta forma conocerás nuestras políticas, el ambiente laboral, descripción de puestos y objetivo de la empresa, lo cual te permitirá desenvolverte profesionalmente en nuestra empresa.

¡BIENVENIDO!

En este texto se le describe a usted, aspectos de normatividad y seguridad dentro de la empresa, así como obligaciones, responsabilidades y beneficios, el mismo que servirá como apoyo y guía, para orientarte en el logro de tus objetivos.

RESEÑA HISTÓRICA.

La empresa “FRUTIRSA” Cía. Ltda, productora y comercializadora de “Pulpa de Uvilla”, nace en el año 2012 de la idea de su actual Gerente Yohana Moreno Moreno, con el afán de crear una idea de negocio que le permita poner en práctica en la empresa, los conocimientos adquiridos en su vida estudiantil, y como medio de sustento económico, permitiendo además contribuir al desarrollo económico del cantón Saraguro.

MISIÓN.

Somos una empresa productora de pulpa de fruta cien por ciento natural, de excelente calidad dirigida a satisfacer las necesidades de los clientes, a cómodos precios con la finalidad de crecer en forma rentable y contribuyendo al desarrollo económico de la región.

VISIÓN.

Ser para el año 2025, una empresa reconocida a nivel local, provincial y nacional, líder en la producción de pulpa de fruta congelada, con avances tecnológicos y los más altos estándares de calidad, innovadora y competitiva para lograr diferenciarnos en el sector.

OBJETIVOS.

- ✓ Elaborar la mejor pulpa de fruta congelada, cumpliendo con las normas legales y técnicas vigentes.
- ✓ Lograr satisfacer las necesidades del consumidor ofreciendo productos de excelente calidad, obteniendo así la fidelidad de ellos.
- ✓ Proporcionar bienestar y desarrollo a los empleados.

VALORES.

- ✓ Honestidad.
- ✓ Responsabilidad.
- ✓ Respeto.
- ✓ Lealtad.
- ✓ Compromiso.

HORARIO Y DÍAS DE PAGO.

El pago a los empleados se realizará del día 1 a 5 de cada mes, en la gerencia, al finalizar la jornada de trabajo.

POLÍTICAS.

- ✓ Correcta presentación personal (Uniforme de trabajo limpio y adecuado)
- ✓ Realizar todo trabajo con excelencia.
- ✓ Cumplir con las normas de calidad y seguridad que exige la empresa.
- ✓ Todos los integrantes de la empresa deben mantener un comportamiento ético.

7.3.2.3 MANUAL DE FUNCIONES.

Servirá de guía para que el nuevo empleado, realice sus actividades de manera correcta y responsable.

EMPRESA “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

Código: 001.

Denominación del Cargo: Gerente.

Naturaleza del trabajo: Planificar, programar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa.

Funciones:

- ✓ Dirigir y representar legalmente a la empresa.
- ✓ Organizar, planear, supervisar, coordinar y controlar los procesos productivos de la empresa, de ventas y la ejecución de las funciones administrativas.
- ✓ Asignar y supervisar al personal de la empresa los trabajos que deben realizarse de acuerdo con las prioridades que requieran las distintas actividades e impartir las instrucciones necesarias para su desarrollo.
- ✓ Autorizar y ordenar los respectivos pagos.
- ✓ Realizar el cierre de negocios que presenten los vendedores.
- ✓ Supervisar, controlar las actividades de los empleados.

Características de clase:

- ✓ Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal en general.

Requisito.

- ✓ **Educación:** Ingeniero en Administración de Empresas.
- ✓ **Experiencia:** Dos (2) años de experiencia en cargos administrativos.

EMPRESA “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

Código: 002.

Denominación del Cargo: Asesor Jurídico.

Naturaleza del trabajo: Velar por los intereses legales de la empresa.

Funciones:

- ✓ Informar al Gerente o a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente.
- ✓ Participar en las reuniones de personal cuando considere necesario su presencia.
- ✓ Brindar asesora jurídica en las diferentes gestiones de la empresa, tanto de carácter laboral como contractual.

Características de clase:

- ✓ Se responsabiliza de las actividades legales.

Requisito.

- ✓ **Educación:** Título de Abogado.
- ✓ **Experiencia:** Un (1) año de experiencia en cargos similares.

EMPRESA “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

Código: 003.

Denominación del Cargo: Secretaria-Contadora.

Naturaleza del trabajo: Realizar labores de secretaría e implementar, diseñar y planificar el estado de contabilidad de la empresa.

Funciones:

- ✓ Digital y redactar oficios, memorandos, informes, así como también lo tratado en reuniones y conferencias dadas por el Gerente.
- ✓ Realizar y recibir llamadas telefónicas y transmitir los mensajes a las personas correspondientes.
- ✓ Atender al público para dar información y concertar entrevistas, responder por los documentos a su cargo.
- ✓ Verificación, grabación e impresión diaria de la plantilla de ingresos, comprobantes de egreso y notas de contabilidad.
- ✓ Archivar diariamente la documentación contable.
- ✓ Ejercer estricta vigilancia y cumplimiento en las obligaciones de la empresa de tipo legal tales como: IVA, Retenciones de fuente, Impuestos, Parafiscales, etc.
- ✓ Entregar cheques por cancelación de cuentas, previa identificación y firma de comprobantes de recibo por parte del acreedor.
- ✓ Entregar al Gerente los cheques que éste debe firmar, adjuntando comprobantes, facturas y orden de compra correspondientes, previo visto bueno.

Características de clase:

- ✓ Establecer buenas relaciones con el personal de la empresa y el público en general.
- ✓ Responsabilidad, eficiencia y conocimientos de contabilidad.

Requisito.

- ✓ **Educación:** Título superior en Contabilidad y Auditoría.
- ✓ **Experiencia:** Dos (2) años de experiencia en cargos similares.

EMPRESA “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

Código: 004.

Denominación del Cargo: Jefe de Producción.

Naturaleza del trabajo: Planificar, organizar y controlar el funcionamiento del departamento de producción.

Funciones:

- ✓ Supervisar y controlar las actividades diarias de los trabajadores.
- ✓ Supervisar la entrega y recepción de los implementos necesarios para el departamento, a fin de evitar inconvenientes y paralizaciones de las actividades.
- ✓ Llevar un estricto control de inventarios de materias primas e insumos.
- ✓ Realizar un informe mensual de las actividades realizadas en el departamento a su cargo.

Características de clase:

- ✓ Supervisar y controlar el departamento de producción para su normal funcionamiento.

Requisito.

- ✓ **Educación:** Título de Ingeniero en Industrias y Alimentos.
- ✓ **Experiencia:** Dos (2) años de experiencia en cargos similares.

EMPRESA “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

Código: 005.

Denominación del Cargo: Operarios.

Naturaleza del trabajo: Transformar la materia prima en productos terminados.

Funciones:

- ✓ Supervisar y controlar las actividades diarias de los trabajadores.
- ✓ Cumplir con el horario asignado.
- ✓ Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato (Jefe de Producción).
- ✓ Responder por los implementos de trabajo asignados.
- ✓ Comunicar cualquier daño encontrado en alguno de los sitios de trabajo.
- ✓ Velar por el orden y aseo del lugar.

- ✓ Funciones específicas: Recepción de materias primas, bodegajes, manejo de los equipos, máquinas y herramientas de la empresa, limpieza de desperdicios, entrega de productos terminados, cargas y descargas, despacho de ordenes, revisión del estado de los equipos y maquinas, demás funciones delegadas por el jefe inmediato.

Características de clase:

- ✓ Ser responsable en la producción de la Pulpa de Fruta.

Requisito.

- ✓ **Educación:** Título de Bachiller.
- ✓ **Experiencia:** Dos (2) años de experiencia en labores afines.

EMPRESA “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

Código: 006.

Denominación del Cargo: Jefe de Ventas.

Naturaleza del trabajo: Organizar y controlar las actividades que se realicen en la empresa referente a las ventas del producto.

Funciones:

- ✓ Supervisar y controlar las actividades diarias de los vendedores.
- ✓ Cumplir con el horario asignado.
- ✓ Diseñar estrategias de ventas.
- ✓ Llevar al día los registros requeridos para el control de las ventas.
- ✓ Promoción, venta y mercadeo de los productos elaborados por la empresa.

Características de clase:

- ✓ Tener iniciativa para la ejecución de su trabajo.

Requisito.

- ✓ **Educación:** Ingeniero Comercial.
- ✓ **Experiencia:** Dos (2) años de experiencia en labores afines.

EMPRESA “FRUTIRSA” Cía. Ltda.

Código: 007.

Denominación del Cargo: Vendedor-Chofer.

Naturaleza del trabajo: Ejecutar actividades de ventas.

Funciones:

- ✓ Cumplir con el horario asignado.
- ✓ Realizar las funciones asignadas por el jefe inmediato (Jefe de Ventas).
- ✓ Entregar el producto a tiempo.
- ✓ Llevar un control de las ventas realizadas.
- ✓ Realizar las transportaciones necesarias, ya sean de personal, materias primas, producto terminado, etc.

Características de clase:

- ✓ Ser puntual y responsable.

Requisito.

- ✓ **Educación:** Conductor con licencia profesional.
- ✓ **Experiencia:** Dos (2) años de experiencia en labores afines.

7.4. ESTUDIO FINANCIERO.

La parte del análisis económico-financiero pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto.

7.4.1 INVERSIONES.

El plan de inversión de un proyecto, corresponde a la descripción detallada de las necesidades de capital en que se va a incurrir para la materialización del mismo. Así mismo las inversiones dentro del proyecto, constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto.

Las inversiones del proyecto se realizarán de acuerdo a tres aspectos indispensables:

- Inversiones en Activos Fijos.
- Inversiones en Activos Diferidos.
- Capital de Trabajo.

7.4.1.1 INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Son los costos que se ocasionan durante la fase de transformación de los insumos.

- ✓ **Maquinaria:** Es necesaria para facilitar la transformación de materia prima a producto terminado.

CUADRO Nº 34.
Maquinaria y Equipos.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Marmita Eléctrica.	u.	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Despulpadora.	u.	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Envasadora-Dosificadora-Selladora.	u.	1	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
Congelador.	u.	1	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Banda transportadora.	u.	1	\$ 850,00	\$ 850,00
TOTAL.				\$ 17.850,00

Fuente: INDUPAK del Ecuador.
Elaboración: La Autora.

- ✓ **Herramientas:** Son consideradas como instrumentos de uso manual o mecánico para facilitar el proceso de producción.

CUADRO Nº 35.
Herramientas.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Balanza.	u.	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Cuchillos.	u.	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Gavetas.	u.	5	\$ 15,00	\$ 75,00
Botes Plásticos.	u.	2	\$ 20,00	\$ 40,00
TOTAL.				\$ 1.160,00

Fuente: Bazar PROHOGAR.
Elaboración: La Autora.

- ✓ **Muebles para la Producción:** Son mesas que permiten mejorar el proceso productivo y de esta manera obtener un producto de calidad.

CUADRO Nº 36.
Muebles (Dep. Producción)

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Mesa metálica (3m x 80cm)	u.	2	\$ 120,00	\$ 240,00
TOTAL.				\$ 240,00

Fuente: Almacén Ochoa Hnos.
Elaboración: La Autora.

- ✓ **Equipo de Oficina:** Son todos aquellos bienes, utilizados por el personal administrativo para la ejecución de todas las actividades concernientes a la actividad principal de la empresa.

CUADRO N° 37.
Equipos de Oficina.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Sumadora	u.	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Telefax	u.	2	\$ 120,00	\$ 240,00
Teléfono	u.	4	\$ 22,00	\$ 88,00
Calculadora.	u.	2	\$ 5,00	\$ 10,00
TOTAL.				\$ 458,00

Fuente: Centro Comercial Fotofilms.

Elaboración: La Autora.

- ✓ **Equipo de Cómputo:** Son utilizados por todo el personal administrativo para la realización de todas las actividades que no pueden ser manejadas manualmente y necesitan de un medio más óptimo, preciso y eficaz, por lo tanto son desarrolladas mediante la computadora, equipo tan utilizado actualmente debido al constante avance tecnológico.

CUADRO N° 38.
Equipos de Cómputo.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Computador.	u.	4	\$ 750,00	\$ 3.000,00
Impresora.	u.	4	\$ 50,00	\$ 200,00
TOTAL.				\$ 3.200,00

Fuente: Centro Comercial Fotofilms.

Elaboración: La Autora.

- ✓ **Muebles y Enseres. (Dep. Adm):** Constituye todos aquellos bienes que serán utilizados por el personal administrativo de la empresa como uno de los ejes principales para la ejecución de cada una de las actividades inmersas en este sector laboral.

CUADRO Nº 39.
Muebles y Enseres.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Escritorio.	u.	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Silla de Giratoria.	u.	4	\$ 45,00	\$ 180,00
Archivador.	u.	4	\$ 30,00	\$ 120,00
Silla de Oficina.	u.	5	\$ 9,00	\$ 45,00
TOTAL.				\$ 745,00

Fuente: Mueblería Iñiguez
Elaboración: La Autora.

- ✓ **Vehículo:** En cuanto al vehículo se dispondrá de un Camión Refrigerado CHEVROLET con un valor de \$22.800; el mismo que servirá para llevar la mercadería a los diferentes puntos de venta.

CUADRO Nº 40.
Vehículo.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Camión Chevrolet Refrigerado.	u.	1	\$ 22.800,00	\$ 22.800,00
TOTAL.				\$ 22.800,00

Fuente: Vinicio Cabascango.
Elaboración: La Autora.

CUADRO Nº 41.
Resumen de Activos Fijos.

Descripción.	Valor Total.
Maquinaria y Equipos.	\$ 17.850,00
Herramientas.	\$ 1.160,00
Muebles y Enseres.	\$ 985,00
Equipos de Oficina.	\$ 458,00
Equipos de Cómputo.	\$ 3.200,00
Vehículo.	\$ 22.800,00
TOTAL.	\$ 46.453,00

Fuente: Cuadro 34, 35, 36, 37, 38, 39, y 40.
Elaboración: La Autora.

7.4.1.2 INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS.

Son los costos que se ocasionan durante la fase de formulación e implementación del proyecto.

- ✓ **Patentes:** Si se pretende tener derechos exclusivos de explotación sobre una invención que nos confiere ventajas competitivas sobre la competencia colocando productos novedosos en el mercado se debe proceder con su registro.
- ✓ **Estudios Preliminares:** Este rubro comprende el costo de investigaciones necesarias antes de la realización y aplicación del estudio de factibilidad del proyecto.
- ✓ **Permiso de Funcionamiento:** Permite obtener un permiso que respalde que la empresa funciona legalmente en un mercado.
- ✓ **Costos de Constitución:** En lo que concierne a la estructuración y organización, la empresa debe tramitar la aprobación de estatutos, y por ende el registro legal, para realizar sus actividades sin ningún tipo de problemas.
- ✓ **Adecuaciones e instalaciones:** Se debe realizar las adecuaciones en el local con el fin de que las actividades se realicen sin ningún tipo de inconvenientes.

CUADRO N° 42.
Resumen de Activos Diferidos.

Descripción.	Valor Total.
Patentes.	\$ 423,00
Estudios Preliminares.	\$ 500,00
Permiso de Funcionamiento.	\$ 600,00
Costos de Constitución.	\$ 300,00
Adecuaciones e Instalaciones.	\$ 2.300,00
TOTAL.	\$ 4.123,00

Fuente: Municipio de Loja.

Elaboración: La Autora.

7.4.1.3 ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO.

Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.

✓ GASTOS DE PRODUCCIÓN.

- **Materia Prima Directa:** Este parámetro corresponde a todos los materiales esenciales sujetos a transformación. Es por ello que la materia prima directa que se utilizará para el presente proyecto es el fruto de la Uvilla.

CUADRO Nº 43.
Materia Prima Directa.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Uvilla.	kilogramos.	70000	\$ 2,00	\$ 140.000,00
TOTAL. (anual)				\$ 140.000,00
TOTAL. (mensual)				\$ 11.666,67
TOTAL. (diario)				\$ 530,30

Fuente: Sr. Luis Gualán.

Elaboración: La Autora.

- **Materiales Indirectos:** Es aquello que no intervienen de manera directa en la elaboración del producto, pero es un complemento necesario para obtener el producto terminado. En el caso del proyecto la materia prima indirecta será las bolsas de polietileno y las cajas de cartón.

CUADRO Nº 44.
Materiales Indirectos.

Denominación.	Unidad.	Cantidad.	Valor Unitario.	Precio Total.
Bolsas de Polietileno.	Tubo de 10000 bolsas	14	\$ 400,00	\$ 5.600,00
TOTAL. (anual)				\$ 5.600,00
TOTAL. (mensual)				\$ 466,67
TOTAL. (diario)				\$ 21,21

Fuente: Induplast.

Elaboración: La Autora.

- **Mano de Obra Directa:** Es la que se utiliza directamente para transformar la materia prima en producto terminado. Para el presente proyecto se tendrá la colaboración de 3 obreros.

CUADRO Nº 45.
Rol de Pagos de Mano de Obra Directa.

RUBROS/CARGO	OBRAERO
Salario	\$ 292,00
Décimo tercer sueldo 1/12	\$ 24,33
Décimo cuarto sueldo SBA/12	\$ 24,33
Vacaciones 1/24	\$ 12,17
Aporte patronal 11,15%	\$ 32,56
Aporte IECE 0,50%	\$ 1,46
Aporte SECAP 0,50%	\$ 1,46
Fondos de reserva 1/12	\$ 24,33
COSTO REAL DEL TRABAJO	\$ 412,64
Aporte IESS 9.35%	\$ 38,58
LIQUIDO PAGAR	\$ 374,06
Nº de Empleados	3
Total Mensual	\$ 1.122,19
Total Anual	\$ 13.466,25

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.

Elaboración: La Autora.

- **Mano de Obra Indirecta:** Representa los valores obtenidos por el pago al personal que interviene indirectamente en el proceso de producción, en este caso del Jefe de Producción.

CUADRO Nº 46.
Rol de Pagos de Mano de Obra Indirecta.

RUBROS/CARGO	Jefe de Producción.
Salario	\$ 350,00
Décimo tercer sueldo 1/12	\$ 29,17
Décimo cuarto sueldo SBA/12	\$ 24,33
Vacaciones 1/24	\$ 14,58
Aporte patronal 11,15%	\$ 39,03
Aporte IECE 0,50%	\$ 1,75
Aporte SECAP 0,50%	\$ 1,75
Fondos de reserva 1/12	\$ 29,17
COSTO REAL DEL TRABAJO	\$ 489,78
Aporte IESS 9.35%	\$ 45,79
LIQUIDO PAGAR	\$ 443,98
Nº de Empleados	1
Total Mensual	\$ 443,98
Total Anual	\$ 5.327,77

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.

Elaboración: La Autora.

- **Presupuesto de Servicios Básicos:** Dentro de los servicios básicos constan: agua potable y luz eléctrica.

CUADRO Nº 47.
Presupuesto de Servicios Básicos.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		COSTOS			
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	BASE IMP.	MENSUAL	ANUAL
Consumo de Agua (m3)	15	180	\$ 0,54	\$ 20,45	\$ 28,55	\$ 342,60
Consumo E. Eléctrica (Kw)	400	4800	\$ 0,06	\$ 18,50	\$ 42,50	\$ 510,00
TOTAL					\$ 71,05	\$ 852,60

Fuente: Empresa Eléctrica, Municipio de Saraguro.

Elaboración: La Autora.

- **Indumentaria de Personal:** Son implementos necesarios que utilizan los obreros para realizar sus actividades productivas en una forma adecuada.

CUADRO Nº 48.
Indumentaria de Personal.

Denominación.	Unidad.	Cantidad. (Anual)	Valor Unitario.	Precio Total.
Mandil de Tela.	u.	6	\$ 12,00	\$ 72,00
Delantal de Plástico	u.	12	\$ 1,50	\$ 18,00
Cofias (Gorras)	u.	72	\$ 20,00	\$ 1.440,00
Guantes de Caucho.	u.	72	\$ 2,20	\$ 158,40
Guantes Quirúrgicos.	caja.	3	\$ 7,20	\$ 21,60
Mascarilla.	caja.	3	\$ 5,10	\$ 15,30
Botas de Caucho.	par.	8	\$ 7,50	\$ 60,00
TOTAL ANUAL.				\$ 1.785,30
TOTAL MENSUAL.				\$ 148,78

Fuente: TIA- Farmacia Cuxibamba.

Elaboración: La Autora.

- **Útiles de Aseo:** Es necesario realizar un presupuesto de utensilios de aseo, pensando en el bienestar de los trabajadores y de la empresa.

CUADRO Nº 49
Útiles de Aseo.

Denominación.	Unidad.	Cantidad. (Anual)	Valor Unitario.	Precio Total.
Lava 900g.	u.	12	\$ 2,69	\$ 32,28
Esponja de lavar	u.	24	\$ 0,59	\$ 14,16
Detergente 4 Kg.	u.	6	\$ 9,99	\$ 59,94
Jabón de tocador (3 unid)	u.	5	\$ 0,49	\$ 2,45
Desinfectante 2000 ml.	u.	5	\$ 3,99	\$ 19,95
Ajax Clorox 2000cc.	u.	5	\$ 3,69	\$ 18,45
Escobas	u.	12	\$ 2,99	\$ 35,88
Franelas	metro.	6	\$ 1,50	\$ 9,00
Trapeadores	u.	6	\$ 2,49	\$ 14,94
Cestas de Basura	u.	5	\$ 6,99	\$ 34,95
Cepillo para sanitario.	U	6	\$ 1,99	\$ 11,94
TOTAL ANUAL.				\$ 253,94
TOTAL MENSUAL.				\$ 21,16

Fuente: TIA.

Elaboración: La Autora.

✓ **GASTOS ADMINISTRATIVOS.**

- **Sueldos y Salarios:** Se refiere a los sueldos para el personal que trabajará en la parte administrativa de la empresa.

CUADRO Nº 50.
Rol de Pagos Sueldos Administrativos.

RUBROS/CARGO	Gerente.	Secretaria- Contadora.	Asesor Jurídico
Salario	\$ 500,00	\$ 300,00	Se presupuesta que el Asesor Jurídico Ganará \$35 dólares por consulta (6 veces al año)
Décimo tercer sueldo 1/12	\$ 41,67	\$ 25,00	
Décimo cuarto sueldo SBA/12	\$ 24,33	\$ 24,33	
Vacaciones 1/24	\$ 20,83	\$ 12,50	
Aporte patronal 11,15%	\$ 55,75	\$ 33,45	
Aporte IECE 0,50%	\$ 2,50	\$ 1,50	
Aporte SECAP 0,50%	\$ 2,50	\$ 1,50	
Fondos de reserva 1/12	\$ 41,67	\$ 25,00	
COSTO REAL DEL TRABAJO	\$ 689,25	\$ 423,28	
Aporte IESS 9.35%	\$ 64,44	\$ 39,58	
LIQUIDO PAGAR	\$ 624,81	\$ 383,71	\$ 35,00
Nº de Empleados	1	1	1
Total Mensual	\$ 624,81	\$ 383,71	\$ 17,50
Total Anual	\$ 7.497,66	\$ 4.604,48	\$ 210,00

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.

Elaboración: La Autora.

- **Presupuesto de Servicios Básicos:** Dentro de los servicios básicos constan: agua potable y luz eléctrica.

CUADRO Nº 51.

Presupuesto de Servicios Básicos.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD		COSTOS			
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	BASE IMP.	MENSUAL	ANUAL
Consumo de Agua (m3)	10	120	\$ 0,54	\$ 20,45	\$ 25,85	\$ 310,20
Consumo E. Eléctrica (Kw)	120	1440	\$ 0,06	\$ 18,50	\$ 25,70	\$ 308,40
Consumo de Teléfono (Minuto)	210	2520	\$ 0,03	\$ 12,00	\$ 18,30	\$ 219,60
TOTAL.					\$ 69,85	\$ 838,20

Fuente: Empresa Eléctrica, Municipio de Saraguro, CNT.

Elaboración: La Autora.

- **Útiles de Oficina:** En este rubro se toma encuesta los materiales que se requiere dentro de las actividades administrativas.

CUADRO Nº 52.

Útiles de Oficina.

Denominación.	Unidad.	Cantidad. (Anual)	Valor Unitario.	Precio Total.
Tintas de Impresora	u.	12	\$ 2,50	\$ 30,00
Apoyamanos	u.	12	\$ 2,17	\$ 26,04
Carpetas (Unidad)	u.	24	\$ 0,10	\$ 2,40
Hojas de papel A4 (Resma x500)	Resma.	4	\$ 3,30	\$ 13,20
Lapiceros (Caja x 24)	Caja.	2	\$ 4,32	\$ 8,64
Lápices (Caja x12)	Caja.	2	\$ 2,28	\$ 4,56
Borrador (Caja x 12)	Caja.	2	\$ 3,60	\$ 7,20
Grapadoras (Unidad)	u.	4	\$ 2,28	\$ 9,12
Perforadoras	u.	4	\$ 3,69	\$ 14,76
Grapas (Caja x100)	Caja.	16	\$ 1,25	\$ 20,00
Clip (Caja x100)	Caja.	8	\$ 3,20	\$ 25,60
Cuadernos Académicos (Unidad)	u.	8	\$ 1,20	\$ 9,60
Marcadores (Unidad)	u.	16	\$ 0,46	\$ 7,36
Talonarios de facturas (x100 unidad)	Talonario.	10	\$ 10,00	\$ 100,00
Archivadores (Unidades)	u.	10	\$ 2,00	\$ 20,00
TOTAL ANUAL.				\$ 298,48
TOTAL MENSUAL.				\$ 24,87

Fuente: Gráficas Santiago.

Elaboración: La Autora.

- **Útiles de Aseo para la Administración:** Es necesario realizar un presupuesto de útiles de aseo, los mismos que son necesarios para el bienestar de los trabajadores y de la empresa.

CUADRO Nº 52.
Útiles de Aseo.

Denominación.	Unidad.	Cantidad. (Anual)	Valor Unitario.	Precio Total.
Jabón de tocador (3 unidades).	u.	3	\$ 0,49	\$ 1,47
Papel Higiénico Scott 12u.	paca.	4	\$ 5,99	\$ 23,96
Ambiental Glade	u.	16	\$ 2,50	\$ 40,00
Toallas de Mano	u.	8	\$ 2,00	\$ 16,00
Desinfectante 2000 ml.	u.	4	\$ 3,99	\$ 15,96
Cestas de Basura	u.	4	\$ 6,99	\$ 27,96
Recogedores	u.	2	\$ 1,50	\$ 3,00
Escobas	u.	4	\$ 2,99	\$ 11,96
TOTAL ANUAL.				\$ 140,31
TOTAL MENSUAL.				\$ 11,69

Fuente: TIA.

Elaboración: La Autora.

✓ **GASTOS DE VENTAS.**

- **Sueldos y Salarios:** Representan la retribución que el empleador le paga a un trabajador por las actividades que realizan a favor de la empresa, en este caso al Jefe de Ventas, Vendedores-Choferes.

CUADRO Nº 54.
Rol de Pagos Personal de Ventas.

RUBROS/CARGO	Jefe de Ventas.	Chofer-Vendedor.
Salario	\$ 300,00	\$ 295,00
Décimo tercer sueldo 1/12	\$ 25,00	\$ 24,58
Décimo cuarto sueldo SBA/12	\$ 24,33	\$ 24,33
Vacaciones 1/24	\$ 12,50	\$ 12,29
Aporte patronal 11,15%	\$ 33,45	\$ 32,89
Aporte IECE 0,50%	\$ 1,50	\$ 1,48
Aporte SECAP 0,50%	\$ 1,50	\$ 1,48
Fondos de reserva 1/12	\$ 25,00	\$ 24,58
COSTO REAL DEL TRABAJO	\$ 423,28	\$ 416,63
Aporte IESS 9.35%	\$ 39,58	\$ 38,96
LIQUIDO PAGAR	\$ 383,71	\$ 377,68
Nº de Empleados	1	2
Total Mensual	\$ 383,71	\$ 755,36
Total Anual	\$ 4.604,48	\$ 9.064,29

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.

Elaboración: La Autora.

- **Publicidad:** Se la realizará a través de la radio Luz y Vida.

Cuadro N° 55.
Presupuesto de Publicidad.

Hora.	Radio Luz y Vida	Número de cuñas.	Precio Unitario.	Precio Total.
12:00 pm.		1 diaria.	2,50	5,00
		Sábado y Domingo		
Total Mensual.				20,00
Total Anual.				240,00

Fuente: Cuadro N° 20.
Elaboración: La Autora.

- **Lubricante y Mantenimiento:** Este rubro requerirá la empresa para el buen funcionamiento del vehículo.

CUADRO N° 56.
Presupuesto de Lubricantes y Mantenimiento del Vehículo.

Denominación.	Unidad.	Cantidad. (Anual)	Valor Unitario.	Precio Total.
Cambio de Aceite.	1	12	\$ 20,00	\$ 240,00
Mantenimiento.	1	4	\$ 30,00	\$ 120,00
TOTAL ANUAL.				\$ 360,00
TOTAL MENSUAL.				\$ 30,00

Fuente: Mecánica-Automotriz "Conde".
Elaboración: La Autora.

- **Combustible:** Representa los gastos mensuales por uso de combustible.

CUADRO N° 57.
Combustible.

Denominación.	Unidad.	Cantidad. (Anual)	Valor Unitario.	Precio Total.
Diesel.	1	12	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL ANUAL.				\$ 120,00
TOTAL MENSUAL.				\$ 10,00

Fuente:
Elaboración: La Autora.

CUADRO Nº 58.**Resumen de Capital de Trabajo.**

Descripción.	Valor Total.
Materia Prima Directa.	\$ 11.666,67
Materiales Indirectos.	\$ 466,67
Mano de Obra Directa.	\$ 1.122,19
Mano de Obra Indirecta.	\$ 443,98
Servicios Básicos.	\$ 71,05
Indumentaria del Personal.	\$ 148,78
Útiles de Aseo y Limpieza.	\$ 21,16
Gastos Administrativos.	\$ 1.026,01
Gastos de Ventas.	\$ 1.139,06
TOTAL.	\$ 16.105,56

Fuente: Anexo Nº 8 al 26.

Elaboración: La Autora.

CUADRO Nº 59.**Resumen de Inversión.**

Rubro.	Monto
1. Activos Fijos.	
Maquinaria y Equipos.	\$ 17.850,00
Herramientas.	\$ 1.160,00
Muebles y Enseres.	\$ 985,00
Equipos de Oficina.	\$ 458,00
Equipos de Cómputo.	\$ 3.200,00
Vehículo.	\$ 22.800,00
Subtotal.	\$ 46.453,00
2. Activos Diferidos.	
Patentes.	\$ 423,00
Estudios Preliminares.	\$ 500,00
Permiso de Funcionamiento.	\$ 600,00
Costos de Constitución.	\$ 300,00
Adecuaciones e Instalaciones.	\$ 2.300,00
Subtotal.	\$ 4.123,00
3. Capital de Trabajo. (1 mes).	
Materia Prima Directa.	\$ 11.666,67
Materiales Indirectos.	\$ 466,67
Mano de Obra Directa.	\$ 1.122,19
Mano de Obra Indirecta.	\$ 443,98
Servicios Básicos.	\$ 71,05
Indumentaria del Personal.	\$ 148,78
Útiles de Aseo y Limpieza.	\$ 21,16
Gastos Administrativos.	\$ 1.026,01
Gastos de Ventas.	\$ 1.139,06
Subtotal.	\$ 16.105,56
TOTAL.	\$ 66.681,56

Fuente: Cuadro Nº 32, 33 y 34.

Elaboración: La Autora.

7.4.2 FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

Para poner el proyecto se hará uso de fuentes internas y externas de financiamiento.

- ✓ **Fuentes Internas:** Se lo hará mediante recursos propios, destinando para ello un monto total de \$ 16.710,64.
- ✓ **Fuentes Externas:** Es el uso de recursos de terceros, en este caso préstamo bancario de \$ 50.000, otorgado por Banco Guayaquil, a un interés anual de 11,23%, a 5 años plazo, realizando pagos semestrales.

CUADRO Nº 60.
Financiamiento de la Inversión.

Fuentes de Financiamiento.	Valor.	%
Capital Propio.	\$ 16.681,56	25,02%
Crédito Bancario.	\$ 50.000,00	74,98%
TOTAL.	\$ 66.681,56	100,00%

Fuente: Empresa "FRUTIRSA".

Elaboración: La Autora.

Amortización del Préstamo: En la amortización de préstamos la cuota es la cantidad a pagar en la periodicidad pactada.

CUADRO Nº 61.
Amortización del Préstamo.

Capital.	\$ 50.000,00		Tiempo:	5 años.
% Interés.	11,23%		Pago:	Semestral=2 al año: 6 meses.
Interés.	\$ 2.807,50		Capital:	\$ 5.000,00
Semestre.	Capital/Amortización.	Interés.	Dividendos.	Capital Disminuido.
0				\$ 50.000,00
1	\$ 5.000,00	\$ 2.807,50	\$ 7.807,50	\$ 45.000,00
2	\$ 5.000,00	\$ 2.526,75	\$ 7.526,75	\$ 40.000,00
3	\$ 5.000,00	\$ 2.246,00	\$ 7.246,00	\$ 35.000,00
4	\$ 5.000,00	\$ 1.965,25	\$ 6.965,25	\$ 30.000,00
5	\$ 5.000,00	\$ 1.684,50	\$ 6.684,50	\$ 25.000,00
6	\$ 5.000,00	\$ 1.403,75	\$ 6.403,75	\$ 20.000,00
7	\$ 5.000,00	\$ 1.123,00	\$ 6.123,00	\$ 15.000,00
8	\$ 5.000,00	\$ 842,25	\$ 5.842,25	\$ 10.000,00
9	\$ 5.000,00	\$ 561,50	\$ 5.561,50	\$ 5.000,00
10	\$ 5.000,00	\$ 280,75	\$ 5.280,75	\$ 0,00

Fuente: Cuadro Nº 61 y Banco de Guayaquil.

Elaboración: La Autora.

7.4.3 ANÁLISIS DE COSTOS.

Están dados por los valores en que fue necesario incurrir para la ejecución de las actividades productivas de la empresa.

Costo de Producción = Costo Primo + Gastos Generales de Producción.

$$CP. = \$ 153.466,25 + \$ 16.039,28$$

$$CP. = \$169.505,53$$

Costo de Operación = Gastos Adm. + Gastos Venta + Gastos Fin. + Otros gastos

$$CO. = \$ 14.896,39 + \$ 18.948,77 + \$ 5.334,25 + \$824,60$$

$$CO = \$ 40.004,01$$

Costo Total de Producción = Costos de Producción + Costos de Operación

$$CTP = \$169.505,53 + \$ 40.004,01$$

$$CTP = \$ 209.509,54$$

CUADRO Nº 62
Costo Total de Producción

DESCRIPCIÓN.	AÑO 1
* COSTO DE PRODUCCIÓN.	
Costo Primo.	
Materia Prima Directa	\$ 140.000,00
Mano de Obra Directa	\$ 13.466,25
Total Costo Primo.	\$ 153.466,25
Gastos Generales de Producción.	
Materiales Indirectos.	\$ 5.600,00
Mano de Obra Indirecta	\$ 5.327,77
Servicios Básicos (agua y luz)	\$ 852,60
Indumentaria de personal	\$ 1.785,30
Útiles de Aseo y limpieza	\$ 253,94
Dep. de Maquinaria	\$ 1.785,00
Dep. de Herramientas	\$ 386,67
Dep. Muebles para producción.	\$ 48,00
Total Gastos Generales de Producción.	\$ 16.039,28
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN.	\$ 169.505,53

* COSTOS DE OPERACIÓN.	
Gastos de Administración	
Sueldos Administrativos	\$ 12.312,14
Servicios Básicos (agua, luz y teléfono).	\$ 838,20
Útiles de Oficina	298,48
Útiles de Aseo	140,31
Dep. de Muebles y Enseres	\$ 149,00
Dep. de Equipo de Computación	\$ 1.066,67
Dep. de Equipo de Oficina	\$ 91,60
Total Gastos Administrativos.	14.896,39
Gastos de Venta	
Sueldos y Salarios.	\$ 13.668,77
Publicidad	\$ 240,00
Combustibles	\$ 120,00
Lubricantes y Mantenimiento del vehículo	\$ 360,00
Dep. de Vehículo	4.560,00
Total Gastos de Venta.	18.948,77
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS.	33.845,16
* COSTOS FINANCIEROS.	
Gastos Financieros.	
Interés por Préstamo	\$ 5.334,25
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 5.334,25
* OTROS GASTOS.	
Amortización de Activo Diferido	\$ 824,60
TOTAL DE OTROS GASTOS	\$ 824,60
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 40.004,01
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN.	\$ 209.509,54

7.4.3.1. COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN.

En todo proyecto se hace conocer el costo de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo.

$$\text{Costo Unitario de Producción} = \frac{\text{Costo Total de Producción}}{\text{Número de Unidades Producidas}}$$

Primer Año:

$$CUP = \frac{209.509,54}{140000}$$

$$CUP = 1.50$$

CUADRO Nº 63.
Costo Unitario de Producción.

Años.	Costo Total de Producción.	Nº de Unidades Producidas.	Costo Unitario de Producción.
1	\$ 209.509,54	140.000	\$ 1,50
2	\$ 226.545,37	145.000	\$ 1,56
3	\$ 244.400,50	150.000	\$ 1,63
4	\$ 264.302,81	155.000	\$ 1,71
5	\$ 285.322,49	160.000	\$ 1,78

Fuente: Cuadro Nº 30 y 39.

Elaboración: La Autora.

7.4.3.2 Presupuesto Proformado Proyectado.

En el presente proyecto los ingresos y los egresos son estimados aplicando el incremento de 5,14%, de acuerdo a la inflación del año 2012. El presupuesto se demuestra en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 64.
Presupuesto Proformado Proyectado.

DESCRIPCIÓN.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
* COSTO DE PRODUCCIÓN.					
Costo Primo.					
Materia Prima Directa	\$ 140.000,00	\$ 152.453,00	\$ 165.816,29	\$ 180.150,56	\$ 195.520,31
Mano de Obra Directa	\$ 13.466,25	\$ 14.893,67	\$ 16.405,38	\$ 18.070,52	\$ 19.904,68
Total Costo Primo.	\$ 153.466,25	\$ 167.346,67	\$ 182.221,67	\$ 198.221,08	\$ 215.424,99
Gastos Generales de Producción.					
Materiales Indirectos.	\$ 5.600,00	\$ 6.308,40	\$ 6.632,65	\$ 7.438,47	\$ 7.820,81
Mano de Obra Indirecta	\$ 5.327,77	\$ 5.892,52	\$ 6.490,61	\$ 7.149,40	\$ 7.875,07
Servicios Básicos (agua y luz)	\$ 852,60	\$ 896,42	\$ 942,50	\$ 990,94	\$ 1.041,88
Indumentaria de personal	\$ 1.785,30	\$ 1.877,06	\$ 1.973,55	\$ 2.074,99	\$ 2.181,64
Útiles de Aseo y limpieza	\$ 253,94	\$ 266,99	\$ 280,72	\$ 295,14	\$ 310,32
Dep. de Maquinaria	\$ 1.785,00	\$ 1.785,00	\$ 1.785,00	\$ 1.785,00	\$ 1.785,00
Dep. de Herramientas	\$ 386,67	\$ 386,67	\$ 386,67	\$ 402,71	\$ 402,71
Dep. Muebles para producción.	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 48,00
Total Gastos Generales de Producción.	\$ 16.039,28	\$ 17.461,06	\$ 18.539,69	\$ 20.184,67	\$ 21.465,43
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN.	\$ 169.505,53	\$ 184.807,73	\$ 200.761,36	\$ 218.405,75	\$ 236.890,41
* COSTOS DE OPERACIÓN.					
Gastos de Administración					
Sueldos Administrativos	\$ 12.312,14	\$ 13.617,22	\$ 14.999,37	\$ 16.521,81	\$ 18.198,77
Servicios Básicos (agua, luz y teléfono).	\$ 838,20	\$ 881,28	\$ 926,58	\$ 974,21	\$ 1.024,28
Útiles de Oficina	298,48	\$ 313,82	\$ 329,95	\$ 346,91	\$ 364,74

Útiles de Aseo	140,31	\$ 147,52	\$ 155,10	\$ 163,08	\$ 171,46
Dep. de Muebles y Enseres	\$ 149,00	\$ 149,00	\$ 149,00	\$ 149,00	\$ 149,00
Dep. de Equipo de Computación	\$ 1.066,67	\$ 1.066,67	\$ 1.066,67	\$ 1.121,49	\$ 1.121,49
Dep. de Equipo de Oficina	\$ 91,60	\$ 91,60	\$ 91,60	\$ 91,60	\$ 91,60
Total Gastos Administrativos.	14.896,39	16.267,12	17.718,28	19.368,10	21.121,35
Gastos de Venta					
Sueldos y Salarios.	\$ 13.668,77	\$ 15.117,66	\$ 16.652,10	\$ 18.342,29	\$ 20.204,03
Publicidad	\$ 240,00	\$ 252,34	\$ 265,31	\$ 278,94	\$ 293,28
Combustibles	\$ 120,00	\$ 126,17	\$ 132,65	\$ 139,47	\$ 146,64
Lubricantes y Mantenimiento del vehículo	\$ 360,00	\$ 378,50	\$ 397,96	\$ 418,41	\$ 439,92
Dep. de Vehículo	4.560,00	4.560,00	4.560,00	4.560,00	4.560,00
Total Gastos de Venta.	18.948,77	20.434,67	22.008,02	23.739,12	25.643,87
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS.	33.845,16	36.701,78	39.726,30	43.107,22	46.765,22
* COSTOS FINANCIEROS.					
Gastos Financieros.					
Interés por Préstamo	\$ 5.334,25	\$ 4.211,25	\$ 3.088,25	\$ 1.965,25	\$ 842,25
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 5.334,25	\$ 4.211,25	\$ 3.088,25	\$ 1.965,25	\$ 842,25
* OTROS GASTOS .					
Amortización de Activo Diferido	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60
TOTAL DE OTROS GASTOS	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 40.004,01	\$ 41.737,63	\$ 43.639,15	\$ 45.897,07	\$ 48.432,07
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN.	\$ 209.509,54	\$ 226.545,37	\$ 244.400,50	\$ 264.302,81	\$ 285.322,49

Fuente: Cuadro N° 38 y Banco De Guayaquil.

Elaboración: La Autora.

7.4.3.2.1. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA.

Para establecer el precio de venta se debe considerar como dato base el costo unitario de producción, sobre al cual le agregamos un margen de utilidad que en este caso para los cinco años es del 15% y nos da como resultado el precio de venta al público.

$$\text{Precio de Venta} = \text{Costo Unit. Prod.} * \text{Margen de Utilidad.}$$

CUADRO N° 65.

Precio de Venta.

Años.	Costo Unit. de Prod.	Margen de Utilidad.	Precio de Venta
1	\$ 1,50	15%	\$ 1,72
2	\$ 1,56	15%	\$ 1,80
3	\$ 1,63	15%	\$ 1,87
4	\$ 1,71	15%	\$ 1,96
5	\$ 1,78	15%	\$ 2,05

Fuente: Cuadro N° 33 y 41.

Elaboración: La Autora.

7.4.3.2.2. DETERMINACIÓN DE INGRESOS POR VENTAS

Para determinar los ingresos por ventas se toma en cuenta el número de unidades producidas por el precio de venta, como se muestra a continuación:

$$\text{Ingresos por ventas} = N^{\circ} \text{ de Unid. Prod.} * P.V.P$$

CUADRO N° 66.
Total de Ingresos por Ventas.

Años.	P.V.P	N° de Unidades Producidas.	Total de Ingresos.
1	\$ 1,72	140000	\$ 240.935,97
2	\$ 1,80	145000	\$ 260.527,17
3	\$ 1,87	150000	\$ 281.060,58
4	\$ 1,96	155000	\$ 303.948,24
5	\$ 2,05	160000	\$ 328.120,86

Fuente: Cuadro N° 32 y 41.

Elaboración: La Autora.

7.4.3.3 CLASIFICACIÓN DE COSTOS

Los Costos Totales en que se incurre, se clasifican en Costos Fijos y Costos Variables.

7.4.3.3.1. COSTOS FIJOS

Representa aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir independientemente de que existe o no producción.

7.4.3.3.2. COSTOS VARIABLES

Son aquellos valores en que incurre la empresa en función de su capacidad de producción está en relación directa con los niveles de producción de la misma.

CUADRO Nº 67.
Clasificación de los Costos.

Rubros.	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	C.F.	C.V.	C.F.	C.V.	C.F.	C.V.	C.F.	C.V.	C.F.	C.V.
* COSTO DE PRODUCCIÓN.										
Costo Primo.										
Materia Prima Directa		\$ 140.000,00		\$ 152.453,00		\$ 165.816,29		\$ 180.150,56		\$ 195.520,31
Mano de Obra Directa	\$ 13.466,25		\$ 14.893,67		\$ 16.405,38		\$ 18.070,52		\$ 19.904,68	
Total Costo Primo.	\$ 13.466,25	\$ 140.000,00	\$ 14.893,67	\$ 152.453,00	\$ 16.405,38	\$ 165.816,29	\$ 18.070,52	\$ 180.150,56	\$ 19.904,68	\$ 195.520,31
Gastos Generales de Producción.										
Materiales Indirectos.		\$ 5.600,00		\$ 6.308,40		\$ 6.632,65		\$ 7.438,47		\$ 7.820,81
Mano de Obra Indirecta	\$ 5.327,77		\$ 5.892,52		\$ 6.490,61		\$ 7.149,40		\$ 7.875,07	
Servicios Básicos (agua y luz)		\$ 852,60		\$ 896,42		\$ 942,50		\$ 990,94		\$ 1.041,88
Indumentaria de personal	\$ 1.785,30		\$ 1.877,06		\$ 1.973,55		\$ 2.074,99		\$ 2.181,64	
Útiles de Aseo y limpieza	\$ 253,94		\$ 266,99		\$ 280,72		\$ 295,14		\$ 310,32	
Dep. de Maquinaria	\$ 1.785,00		\$ 1.785,00		\$ 1.785,00		\$ 1.785,00		\$ 1.785,00	
Dep. de Herramientas	\$ 386,67		\$ 386,67		\$ 386,67		\$ 402,71		\$ 402,71	
Dep. Muebles para producción.	\$ 48,00		\$ 48,00		\$ 48,00		\$ 48,00		\$ 48,00	
Total Gastos Generales de Producción.	\$ 9.586,68	\$ 6.452,60	\$ 10.256,24	\$ 7.204,82	\$ 10.964,53	\$ 7.575,15	\$ 11.755,25	\$ 8.429,42	\$ 12.602,74	\$ 8.862,69
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN.	\$ 23.052,93	\$ 146.452,60	\$ 25.149,91	\$ 159.657,82	\$ 27.369,91	\$ 173.391,45	\$ 29.825,77	\$ 188.579,98	\$ 32.507,42	\$ 204.383,00
* COSTOS DE OPERACIÓN.										
Gastos de Administración										
Sueldos Administrativos	\$ 12.312,14		\$ 13.617,22		\$ 14.999,37		\$ 16.521,81		\$ 18.198,77	
Servicios Básicos (agua, luz y teléfono).	\$ 838,20		\$ 881,28		\$ 926,58		\$ 974,21		\$ 1.024,28	
Útiles de Oficina	298,48		\$ 313,82		\$ 329,95		\$ 346,91		\$ 364,74	
Útiles de Aseo	140,31		\$ 147,52		\$ 155,10		\$ 163,08		\$ 171,46	
Dep. de Muebles y Enseres	\$ 149,00		\$ 149,00		\$ 149,00		\$ 149,00		\$ 149,00	
Dep. de Equipo de Computación	\$ 1.066,67		\$ 1.066,67		\$ 1.066,67		\$ 1.121,49		\$ 1.121,49	
Dep. de Equipo de Oficina	\$ 91,60		\$ 91,60		\$ 91,60		\$ 91,60		\$ 91,60	
Total Gastos Administrativos.	14.896,39		16.267,12		17.718,28		19.368,10		21.121,35	
Gastos de Venta										
Sueldos y Salarios.	\$ 13.668,77		\$ 15.117,66		\$ 16.652,10		\$ 18.342,29		\$ 20.204,03	
Publicidad	\$ 240,00		\$ 252,34		\$ 265,31		\$ 278,94		\$ 293,28	

Combustibles		\$ 120,00		\$ 126,17		\$ 132,65		\$ 139,47		\$ 146,64
Lubricantes y Mantenimiento del vehículo		\$ 360,00		\$ 378,50		\$ 397,96		\$ 418,41		\$ 439,92
Dep. de Vehículo	4.560,00		4.560,00		4.560,00		4.560,00		4.560,00	
Total Gastos de Venta.	18.468,77	480,00	19.929,99	504,67	21.477,41	530,61	23.181,23	557,89	25.057,31	\$ 586,56
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTAS.	33.365,16	480,00	36.197,11	504,67	39.195,68	530,61	42.549,33	557,89	46.178,66	586,56
* COSTOS FINANCIEROS.										
Gastos Financieros.										
Interés por Préstamo	\$ 5.334,25		\$ 4.211,25		\$ 3.088,25		\$ 1.965,25		\$ 842,25	
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	\$ 5.334,25		\$ 4.211,25		\$ 3.088,25		\$ 1.965,25		\$ 842,25	
* OTROS GASTOS .										
Amortización de Activo Diferido	\$ 824,60		\$ 824,60		\$ 824,60		\$ 824,60		\$ 824,60	
TOTAL DE OTROS GASTOS	\$ 824,60		\$ 824,60		\$ 824,60		\$ 824,60		\$ 824,60	
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	\$ 39.524,01	\$ 480,00	\$ 41.232,96	\$ 504,67	\$ 43.108,53	\$ 530,61	\$ 45.339,18	\$ 557,89	\$ 47.845,51	\$ 586,56
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN.	\$ 62.576,94	\$ 146.932,60	\$ 66.382,87	\$ 160.162,50	\$ 70.478,44	\$ 173.922,06	\$ 75.164,95	\$ 189.137,86	\$ 80.352,93	\$ 204.969,56
TOTAL C.F y C.V.	\$ 209.509,54		\$ 226.545,37		\$ 244.400,50		\$ 264.302,81		\$ 285.322,49	

Fuente: Cuadro N° 40.

Elaboración: La Autora.

7.4.3.4. 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 pérdida.

El punto de equilibrio para el presente proyecto será calculado en función a la capacidad instalada y en función a las ventas.

Método Matemático.

✓ **Primer Año.**

a) En función a la capacidad instalada.

$$PE = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Total Costos Variables}} * 100$$

$$PE = \frac{62.576,94}{240.935,97 - 146.932,60} * 100$$

$$PE = 66,57\%$$

Análisis: Al utilizar el 66.57% de la Capacidad instalada, la empresa no tiene pérdidas, ni ganancias.

b) En función del volumen de ventas o ingresos.

$$PE = \frac{\text{Total Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Total Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{62.576,94}{1 - \frac{146.932,60}{240.935,97}}$$

$$PE = \$ 160.388,24$$

Análisis: Para que la empresa no tenga pérdidas ni ganancias, se deberá alcanzar un ingreso por ventas de \$160.388,24.

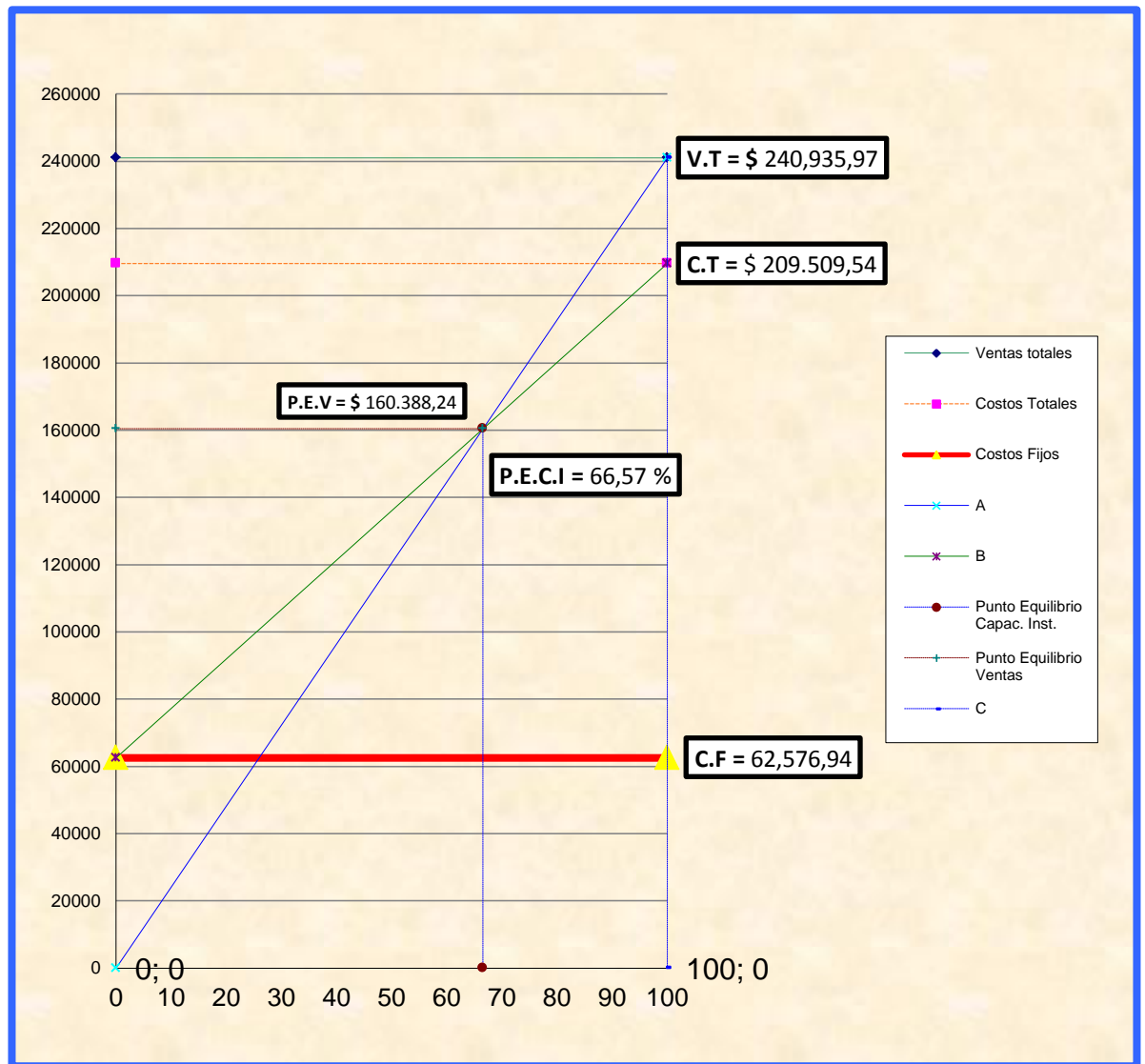
**CUADRO N° 68.
Punto de Equilibrio.**

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos	\$ 62.576,94	\$ 66.382,87	\$ 70.478,44	\$ 75.164,95	\$ 80.352,93
Costos Variables	\$ 146.932,60	\$ 160.162,50	\$ 173.922,06	\$ 189.137,86	\$ 204.969,56
Total Costos	\$ 209.509,54	\$ 226.545,37	\$ 244.400,50	\$ 264.302,81	\$ 285.322,49
Ingresos por Ventas Totales	\$ 240.935,97	\$ 260.527,17	\$ 281.060,58	\$ 303.948,24	\$ 328.120,86
P.E. Ventas	\$ 160.388,24	\$ 172.317,02	\$ 184.888,80	\$ 198.991,20	\$ 214.090,08
P.E. Capacidad	66,57 %	66,14 %	65,78 %	65,47 %	65,25 %

Fuente: Cuadro N° 44 y 40.

Elaboración: La Autora.

Gráfico N° 32.



7.4.4. ESTADOS FINANCIEROS.

7.4.4.1. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un periodo económico, sean estas pérdidas o ganancias.

CUADRO N° 69.
Estado de Pérdidas y Ganancias.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	\$ 240.935,97	\$ 260.527,17	\$ 281.060,58	\$ 303.948,24	\$ 328.120,86
Valor residual					\$ 10.449,21
Total de Ingresos	\$ 240.935,97	\$ 260.527,17	\$ 281.060,58	\$ 303.948,24	\$ 338.570,07
2. Egresos					
Total Costos de Fabricación	\$ 169.505,53	\$ 184.807,73	\$ 200.761,36	\$ 218.405,75	\$ 236.890,41
Costos de Operación	\$ 40.004,01	\$ 41.737,63	\$ 43.639,15	\$ 45.897,07	\$ 48.432,07
Total Egresos	\$ 209.509,54	\$ 226.545,37	\$ 244.400,50	\$ 264.302,81	\$ 285.322,49
(1-2) utilidad bruta en ventas	\$ 31.426,43	\$ 33.981,80	\$ 36.660,08	\$ 39.645,42	\$ 53.247,58
(-) 15% para Trabajadores	\$ 4.713,96	\$ 5.097,27	\$ 5.499,01	\$ 5.946,81	\$ 7.987,14
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 26.712,47	\$ 28.884,53	\$ 31.161,06	\$ 33.698,61	\$ 45.260,44
(-25%) Impuesto a la Renta	\$ 6.678,12	\$ 7.221,13	\$ 7.790,27	\$ 8.424,65	\$ 11.315,11
(=) Utilidad Líquida	\$ 20.034,35	\$ 21.663,40	\$ 23.370,80	\$ 25.273,96	\$ 33.945,33

Fuente: Cuadro N° 44 y 40.

Elaboración: La Autora.

7.5. EVALUACIÓN FINANCIERA.

7.5.1. FLUJO DE CAJA.

Representa la diferencia entre los ingresos y egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

CUADRO N° 70.
Flujo de Caja

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	\$ 240.935,97	\$ 260.527,17	\$ 281.060,58	\$ 303.948,24	\$ 328.120,86
Valor residual					\$ 10.449,21
Total de Ingresos	\$ 240.935,97	\$ 260.527,17	\$ 281.060,58	\$ 303.948,24	\$ 338.570,07
2. Egresos					
Total Costos de Fabricación	\$ 167.285,86	\$ 182.588,07	\$ 198.541,69	\$ 216.170,03	\$ 234.654,70
Costos de Operación	\$ 34.136,75	\$ 35.870,37	\$ 37.771,88	\$ 39.974,97	\$ 42.509,98
Total Egresos	\$ 201.422,61	\$ 218.458,43	\$ 236.313,57	\$ 256.145,01	\$ 277.164,68
TOTAL	\$ 39.513,36	\$ 42.068,74	\$ 44.747,01	\$ 47.803,23	\$ 61.405,39
(-) 15% para Trabajadores	\$ 5.927,00	\$ 6.310,31	\$ 6.712,05	\$ 7.170,48	\$ 9.210,81
(-25%) Impuesto a la Renta	\$ 8.396,59	\$ 8.939,61	\$ 9.508,74	\$ 10.158,19	\$ 13.048,64
(-)Cuota de capital.	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00	\$ 10.000,00
Flujo de Caja	\$ 15.189,77	\$ 16.818,82	\$ 18.526,22	\$ 20.474,56	\$ 29.145,93
Amortización de Activos Diferidos	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60	\$ 824,60
Depreciaciones	\$ 8.086,93	\$ 8.086,93	\$ 8.086,93	\$ 8.157,81	\$ 8.157,81
Balance	\$ 24.101,30	\$ 25.730,35	\$ 27.437,75	\$ 29.456,96	\$ 38.128,34

Fuente: Cuadro N° 46.

Elaboración: La Autora.

7.5.2. VALOR ACTUAL NETO (VAN).

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Los criterios de decisión son:

- ✓ Si el VAN es positivo se debe realizar el proyecto.

- ✓ Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto.
- ✓ Si el VAN es 0 es indiferente su ejecución.

Fórmula:

$$F.A = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$F.A = \frac{1}{(1+0.1123)^1}$$

$$F.A = \mathbf{0.899038}$$

**CUADRO N° 71.
Valor Actual Neto.**

Años.	Flujo Neto.	Factor de Actualización. 11,23%	Valor Actualizado.
0	\$ 66.681,56		
1	\$ 15.189,77	0,899038	\$ 13.656,18
2	\$ 16.818,82	0,808269	\$ 13.594,14
3	\$ 18.526,22	0,726665	\$ 13.462,35
4	\$ 20.474,56	0,653299	\$ 13.376,02
5	\$ 29.145,93	0,587341	\$ 17.118,60
Fuente: Cuadro N° 38 y 47.			\$ 71.207,29
Elaboración: La Autora.			\$ 66.681,56
			\$ 4.525,73

$$VAN = \Sigma \text{Valores Actualizados} - \text{Inversión.}$$

$$VAN = 71.207,29 - 66.681,56$$

$$VAN = \mathbf{\$ 4.525,73}$$

Análisis: Una vez realizada la operación se obtuvo como resultado que el VAN es positivo, ya que a través de dicho resultado se

deduce que este valor es lo que se gana con el proyecto después de recuperado la inversión.

7.5.3. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

Se define como la tasa de descuento que hace que el valor actual de los flujos netos de caja sean igual a la inversión. Los criterios de decisión son:

- ✓ Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o de capital se acepta el proyecto.
- ✓ Si la TIR es igual que el costo de oportunidad o de capital la realización es criterio del inversionista.
- ✓ Si la TIR es menor que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

CUADRO Nº 72.
Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTORES DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		13,633%		13,634%	
0	\$ 66.681,56				
1	\$ 15.189,77	0,880026	\$ 13.367,39	0,88002	\$ 13.367,28
2	\$ 16.818,82	0,774446	\$ 13.025,27	0,77443	\$ 13.025,04
3	\$ 18.526,22	0,681533	\$ 12.626,22	0,68151	\$ 12.625,89
4	\$ 20.474,56	0,599766	\$ 12.279,95	0,59975	\$ 12.279,52
5	\$ 29.145,93	0,527810	\$ 15.383,52	0,52779	\$ 15.382,84
TOTAL			\$ 66.682,35		\$ 66.680,56
			\$ 0,78		-\$ 1,01

Fuente: Cuadro Nº 48
Elaboración: La Autora.

$$D.T = Tasa Mayor - Tasa Menor.$$

$$D.T = 13.634\% - 13.633\%$$

$$D.T = 0.001$$

$$TIR = Tasa Menor + DT \frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN Mayor}$$

$$TIR = 13.633\% + 0.001 \frac{0.78}{0.78 - (-1.01)}$$

$$TIR = 13.63\%$$

Análisis: La TIR es mayor al costo de Capital, debido a que es mayor a la tasa del préstamo que es del 11.23%, por tal razón se debe aceptar el proyecto.

7.5.4. RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.

Se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido. Para la toma de decisiones se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- ✓ Beneficio/Costo menor a 1 se debe rechazar el proyecto.
- ✓ Beneficio/Costo mayor a 1 se debe aceptar el proyecto.

CUADRO Nº 75.
Relación Beneficio/Costo.

AÑOS	Costo Total Original.	Ingresos.	Factor de Actualización.	Egresos Actualizados.	Ingresos Actualizados.
1	\$ 209.509,54	\$ 240.935,97	0,899038	\$ 188.357,04	\$ 216.610,60
2	\$ 226.545,37	\$ 260.527,17	0,808269	\$ 183.109,68	\$ 210.576,13
3	\$ 244.400,50	\$ 281.060,58	0,726665	\$ 177.597,27	\$ 204.236,86
4	\$ 264.302,81	\$ 303.948,24	0,653299	\$ 172.668,87	\$ 198.569,20
5	\$ 285.322,49	\$ 328.120,86	0,587341	\$ 167.581,59	\$ 192.718,83
				\$ 889.314,45	\$ 1.022.711,62

Fuente: Cuadro Nº 40 y 43,
Elaboración: La Autora.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados.}}{\text{Egresos Actualizados.}}$$

$$RBC = \frac{\$ 1.022.711,62}{\$ 889.314,45}$$

$$RBC = 1,15$$

Análisis: Por cada dólar invertido se recibirá un beneficio de 15 centavos de dólar.

7.5.5 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN (PR).

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su inversión inicial.

CUADRO N° 74
Periodo de Recuperación de
Capital

Años	Inversión.	Flujo Neto
0	\$ 66.681,56	
1		\$ 15.189,77
2		\$ 16.818,82
3		\$ 18.526,22
4		\$ 20.474,56
5		\$ 29.145,93
TOTAL		\$ 100.155,30

Fuente: Cuadro N° 48
Elaboración: La Autora.

$$P. R. C = \text{Año que supera la inversion} \frac{- \text{Inversion} + \Sigma \text{primeros flujos}}{\text{Año que supera la inversión}}$$

$$P. R. C = 4 \frac{-66.681,56 + \Sigma 71.009,37}{20.474,56}$$

$$P. R. C = 3.79$$

$$0.79 \times 12 = 9.48$$

$$0.48 \times 30 = 14$$

Análisis: La inversión se recuperará en 3 años, 9 meses y 14 días.

7.5.6 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer la magnitud de los riesgos cuando éstos

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

- ✓ Coeficiente de sensibilidad mayor a 1, el proyecto es sensible.
- ✓ Coeficiente de sensibilidad igual a 1, el proyecto no sufre ningún defecto.
- ✓ Coeficiente de sensibilidad menor a 1, el proyecto no es sensible.

CUADRO Nº 75.
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 11,77% EN LOS COSTOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		11,77%			12,04%		12,05%	
						-66681,56		-66681,56
1	201422,61	225130,05	240935,97	15805,92	0,89254	14107,39	0,89246	14106,13
2	218458,43	244170,99	260527,171	16356,18	0,79662	13029,74	0,79648	13027,41
3	236313,57	264127,68	281060,578	16932,90	0,71102	12039,60	0,71083	12036,38
4	256145,01	286293,27	303948,24	17654,96	0,63461	11204,03	0,63438	11200,03
5	277164,68	309786,96	338570,07	28783,10	0,56641	16303,17	0,56616	16295,90
						2,37		-15,71

Fuente: Cuadro Nº 70 y 71.
Elaboración: La Autora.

$$TIR DEL PROYECTO = 13,63\%$$

$$NTIR = T_m + Dt \frac{VAN menor}{VAN menor - VAN mayor.}$$

$$NTIR = 12,04\% + 0,01 \frac{2,37}{2,37 - (-15,71)}$$

$$NTIR = 12,04\%$$

Diferencia de TIR.

Porcentaje de Variación.

Sensibilidad.

Análisis: De acuerdo al Análisis de Sensibilidad, se puede observar que aunque exista un incremento en los costos del 11,77%, el proyecto no es Sensible.

CUADRO Nº 76.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 9,84% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			9,84%		12,00%		12,01%	
						-66681,56		-66681,56
1	201422,61	240935,97	217227,87	15805,26	0,89286	14111,84	0,89278	14110,58
2	218458,43	260527,17	234891,30	16432,86	0,79719	13100,18	0,79705	13097,84
3	236313,57	281060,58	253404,22	17090,65	0,71178	12164,79	0,71159	12161,53
4	256145,01	303948,24	274039,73	17894,72	0,63552	11372,42	0,63529	11368,36
5	277164,68	338570,07	305254,77	28090,09	0,56743	15939,07	0,56717	15931,96
						6,74		-11,29

Fuente: Cuadro Nº 70 y 71
Elaboración: La Autora.

$$TIR \text{ DEL PROYECTO} = 13,63\%$$

$$NTIR = Tm + Dt \frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor.}}$$

$$NTIR = 12,00\% + 0,01 \frac{6,74}{6,74 - (-11,29)}$$

$$NTIR = 12,00\%$$

Diferencia de TIR.

Porcentaje de Variación.

Sensibilidad.

Análisis: De acuerdo al Análisis de Sensibilidad, se puede observar que aunque exista una disminución en los ingresos del 9,84% el proyecto no es Sensible.

8). CONCLUSIONES.

Al término del presente proyecto se ha determinado las siguientes conclusiones:

- ✓ A través del Estudio de Mercado se ha podido conocer que en el cantón Saraguro no existe ninguna empresa productora, ni comercializadora de Pulpa de Uvilla, así como de ninguna otra fruta.
- ✓ De acuerdo a los datos obtenidos en el análisis de oferta y demanda en el estudio de mercado se establece que el presente proyecto puede ser ejecutado ya que el producto que ofrecerá la empresa "FRUTIRSA", tendrá una gran acogida en el mercado ya que es un producto nuevo y natural.
- ✓ El lugar donde estará ubicada la empresa es en el cantón Saraguro, kilómetro 251 de la Vía Panamericana Loja-Azuay, ya que cuenta con todos los recursos necesarios para poner en marcha las actividades que ejecutará la empresa.
- ✓ La capacidad de producción para el primer año es de 140.000 Fundas de Pulpa de Uvilla de 500 gr cada una.
- ✓ La inversión inicial requerida para implementar la empresa es de \$66.681,56 la misma que será financiado con un capital propio de \$16.681,56 que equivale al 25,02%, y \$ 50.000,00 equivalente al 74,98% de la inversión, mediante un crédito otorgado por el Banco de Guayaquil.
- ✓ El precio de comercialización de la Pulpa de Uvilla, en presentación de 500gr. será de \$1,72 cada funda.
- ✓ El punto de equilibrio en función a la capacidad instalada es del 66.57 y en relación a las ventas es de \$ 160.388,24

- ✓ El Valor Actual Neto (V.A.N) del proyecto es 4.525,73; lo cual indica que desarrollarlo es totalmente factible.
- ✓ La tasa interna de retorno (T.I.R.) es de 13.63% siendo este valor mayor al costo de oportunidad lo que significa que el proyecto es aceptable.
- ✓ El capital se podrá recuperar en un plazo de 3 años, 9 meses y 14 días.
- ✓ Según el análisis de Relación Beneficio/Costo por cada dólar invertido se obtendrá una utilidad de 0,15 centavos.
- ✓ De acuerdo al Análisis de Sensibilidad, se puede observar que aunque exista un incremento en los costos del 11,77%; y una disminución en los ingresos del 9,84% el proyecto no es Sensible.

9). RECOMENDACIONES.

Una vez finalizado el proyecto se puede recomendar lo siguiente:

- Es económicamente recomendable la ejecución del presente proyecto debido a que se cuenta con un número significativo de demandantes; y con todos los recursos necesarios para la elaboración del producto.
- Es un proyecto viable en sus diversas fases, tanto en su implementación, producción y comercialización; por lo que se sugiere su ejecución pertinente a efectos de evitar desajustes presupuestarios, por razones de cambios económicos dentro del país.
- La empresa debe ampliar la nomina de sus proveedores para obtener mayor flexibilidad en la negociación de materiales.
- La empresa puede diversificar su línea de productos, utilizando para ello materias primas existentes en el lugar.

10). BIBLIOGRAFÍA.

10.1 LIBROS:

- ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL **MÓDULO 3** (AÑO 2007 - 2008).
Universidad Nacional de Loja.
- ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN **MODULO 10** (AÑO 2011).
Universidad Nacional de Loja.
- EVALUACIÓN DE PROYECTOS. CUARTA EDICIÓN. 2001.
Gabriela Baca Urbina.

10.2 INTERNET.

- http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado
- <http://www.eumed.net/libros/2007c/334/analisis%20de%20la%20oferta.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos30/oferta-demanda/oferta-demanda.shtml>
- http://www.slideshare.net/blanca_garcia/analisis-de-la-demanda
- <http://www.monografias.com/trabajos36/canales-distribucion/canales-distribucion2.shtml>
- <http://www.monografias.com/trabajos16/proyecto-inversion/proyecto-inversion.shtml>
- <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>
- <http://www.slideshare.net/luiseduardo/estudio-legal-y-organizacional>
- <http://www.slideshare.net/juanmibecerra/la-organizacin-en-la-empresa>
- <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/evaluacion-financiera-de-proyectos-precios-corrientes-y-constantess.html>
- <http://www.pymesfuturo.com/tiretorno.htm>
- <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

- <http://www.plusformacion.com/Recursos/r/Empresa-industrial-procesadora-comercializadora-frutas>
- http://aplicaciones.ceipa.edu.co/biblioteca/biblio_digital/virtualteca/monografias/quesaborpulpa_de_fruta.pdf
- <http://www.plusformacion.com/Recursos/r/Empresa-industrial-procesadora-comercializadora-frutas>
- <http://webiica.iica.ac.cr/bibliotecas/repiica/B0635E/B0635E.PDF>
- <http://industriasjleon.com/>
- <http://repositorio.usfq.edu.ec/bitstream/23000/950/1/95220.pdf>

11). ANEXOS.

Anexo N° 1.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA.
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA.
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

En calidad de egresado de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, pido a usted su colaboración para llenar la siguiente encuesta cuya información será de vital importancia para la elaboración del proyecto de tesis.

1. ¿De cuántos integrantes está compuesta su familia?

- | | | | |
|----------------|-----|----------------------|-----|
| 2 integrantes. | () | 3 integrantes. | () |
| 4 integrantes. | () | 5 integrantes a más. | () |

2. Indique cuál es su nivel de ingreso mensual.

- | | | | |
|---------------|-----|---------------------|-----|
| 150 a \$ 250. | () | 251 a \$ 350. | () |
| 351 a \$ 450. | () | \$ 451 en adelante. | () |

3. Usted consume frutas.

- Si () No ()

4. ¿Que tipo de fruta consume?

- Frutos Secos. ()
Frutos Naturales. ()
Pulpa Congelada ()

5. ¿Qué pulpa de fruta consumen frecuentemente en su familia?

- | | | | |
|---------------------|-----|---------------------------|-----|
| Pulpa de Uvilla. | () | Pulpa de Maracuyá. | () |
| Pulpa de Coco. | () | Pulpa de Mora. | () |
| Pulpa de Frutilla. | () | Pulpa de Naranja. | () |
| Pulpa de Guanábana. | () | Pulpa de Piña. | () |
| Pulpa de Mango. | () | Pulpa de Tomate de árbol. | () |

6. ¿Adquiere la pulpa de fruta en el mercado local?

- Si () No ()

7. ¿Indique el precio que paga por la pulpa de fruta de 500 gr?

- | | |
|---------------------------|-----|
| Pulpa de Coco. | () |
| Pulpa de Frutilla. | () |
| Pulpa de Guanábana. | () |
| Pulpa de Mango. | () |
| Pulpa de Maracuyá. | () |
| Pulpa de Mora. | () |
| Pulpa de Naranja. | () |
| Pulpa de Piña. | () |
| Pulpa de Tomate de árbol. | () |

8. ¿Cuántas fundas de pulpa de fruta consume su familia mensualmente?

- | | |
|--------------------|-----|
| De 1 a 3 fundas | () |
| De 4 a 6 fundas | () |
| De 7 a 9 fundas | () |
| De 9 a más fundas. | () |

9. ¿Por qué prefiere estos productos?

- Sabor. ()
Cantidad. ()
Precio. ()
Envases. ()
Otros. ()

Mencione:.....

10. En caso de instalarse en esta ciudad una empresa productora y comercializadora de pulpa de uvilla. ¿Compraría usted este producto?

- Si () No ()

11. ¿Que cantidad de pulpa de fruta compraría mensualmente (Fundas de 500 gr)?

- De 1 a 3 fundas ()
De 4 a 6 fundas ()
De 7 a 9 fundas ()

12. ¿En qué lugar le gustaría adquirir pulpa de uvilla?

- Bares. ()
Tiendas de barrio. ()
Panaderías. ()
Micromercados. ()
Directamente del productor. ()
Otros ()

Menciones.....

13. ¿Qué presentación usted estima que sería la más adecuada, para el nuevo producto?

- Envase de vidrio. ()
Envase de plástico. ()
Fundas plásticas. ()
Otros. ()

Mencione:.....

14. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría informarse acerca del nuevo producto "Pulpa de Uvilla"?

- Hojas volantes. ()
Radio. ()
(Luz y Vida, Matovella)
Televisión. ()
(Ecotel, UV televisión, 13 Plus)
Prensa Escrita. ()
(La Hora, La Crónica)

Gracias por su colaboración.

PROYECCIONES.

ANEXO Nº 2. Proyección de Materia Prima Directa.

Año	CANTIDAD ANUAL (kg.)	VALOR UNIT.	VALOR ANUAL
1	250000	\$ 2,00	\$ 500.000,00
2	260000	\$ 2,10	\$ 546.728,00
3	270000	\$ 2,21	\$ 596.938,66
4	280000	\$ 2,32	\$ 650.866,54
5	290000	\$ 2,44	\$ 708.761,12

Fuente: Sr. Luis Gualán.

Elaboración: La Autora.

ANEXO Nº 3. Proyección de Materiales Indirectos.

Año	CANTIDAD ANUAL (Tubos de 10000 bolsas c/u)	VALOR UNIT.	VALOR ANUAL
1	50	\$ 400,00	\$ 20.000,00
2	52	\$ 420,56	\$ 21.869,12
3	54	\$ 442,18	\$ 23.877,55
4	56	\$ 464,90	\$ 26.034,66
5	58	\$ 488,80	\$ 28.350,44

Fuente: PLASTICHIME S.A.

Elaboración: La Autora.

ANEXO Nº 4. Proyección de Mano de Obra Directa.

Cargo.	Año 1.	Año 1.	Año 1.	Año 1.	Año 1.
Obreros	\$ 13.466,25	\$ 14.893,67	\$ 16.405,38	\$ 18.070,52	\$ 19.904,68
TOTAL.	\$ 13.466,25	\$ 14.893,67	\$ 16.405,38	\$ 18.070,52	\$ 19.904,68

Fuente: Cuadro Nº 45

Elaboración: La Autora.

ANEXO Nº 5. Proyección de Mano de Obra Indirecta.

Cargo.	Año 1.	Año 2.	Año 3.	Año 4.	Año 5.
Jefe de Producción.	\$ 5.327,77	\$ 5.892,52	\$ 6.490,61	\$ 7.149,40	\$ 7.875,07
TOTAL.	\$ 5.327,77	\$ 5.892,52	\$ 6.490,61	\$ 7.149,40	\$ 7.875,07

Fuente: Cuadro Nº 46

Elaboración: La Autora.

ANEXO N° 6.
Proyección de Sueldos Administrativos.

Cargo.	Año 1.	Año 2.	Año 3.	Año 4.	Año 5.
Gerente.	\$ 7.497,66	\$ 8.292,41	\$ 9.134,09	\$ 10.061,20	\$ 11.082,42
Secretaria-Contadora.	\$ 4.604,48	\$ 5.092,55	\$ 5.609,44	\$ 6.178,80	\$ 6.805,95
Asesor Jurídico.	\$ 210,00	\$ 232,26	\$ 255,83	\$ 281,80	\$ 310,40
TOTAL.	\$ 12.312,14	\$ 13.617,22	\$ 14.999,37	\$ 16.521,81	\$ 18.198,77

Fuente: Anexo N° 15
Elaboración: La Autora.

ANEXO N° 7.
Proyección de Pagos Personal de Ventas.

Cargo.	Año 1.	Año 2.	Año 3.	Año 4.	Año 5.
Jefe de Ventas.	\$ 4.604,48	\$ 5.092,55	\$ 5.609,44	\$ 6.178,80	\$ 6.805,95
Choferes-Vendedores.	\$ 9.064,29	\$ 10.025,11	\$ 11.042,66	\$ 12.163,49	\$ 13.398,08
TOTAL.	\$ 13.668,77	\$ 15.117,66	\$ 16.652,10	\$ 18.342,29	\$ 20.204,03

Fuente: Cuadro N° 50
Elaboración: La Autora.

AMORTIZACION.

ANEXO N° 8.
Amortización del Activo Diferido.

DETALLE	AÑOS	VALOR TOTAL	AMORTIZACIÓN
Patentes.	5	\$ 423,00	\$ 84,60
Estudios Preliminares.	5	\$ 500,00	\$ 100,00
Permiso de Funcionamiento.	5	\$ 600,00	\$ 120,00
Costos de Constitución.	5	\$ 300,00	\$ 60,00
Adecuaciones e Instalaciones.	5	\$ 2.300,00	\$ 460,00
TOTAL.		\$ 4.123,00	\$ 824,60

Fuente:
Elaboración: La Autora.

DEPRECIACIONES.

ANEXO N° 9.
Depreciaciones.

BIENES A DEPRECIARSE	VALOR	VIDA ÚTIL	%.
Maquinaria y equipos	\$ 17.850,00	10	10,00%
Herramientas de Producción.	\$ 1.160,00	3	33,33%
Muebles y Enseres (Dep. Prod.)	\$ 240,00	5	20,00%
Equipo de Oficina	\$ 458,00	5	20,00%
Equipo de Computo	\$ 3.200,00	3	33,33%
Muebles y Enseres (Dep. Adm.)	\$ 745,00	5	20,00%
Vehículo	\$ 22.800,00	5	20,00%

Fuente: Cuadros N° 42
Elaboración: La Autora.

**ANEXO N° 10.
Depreciación Maquinarias y Equipos.**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 17.850,00
1	\$ 1.785,00	\$ 1.785,00	\$ 16.065,00
2	\$ 1.785,00	\$ 3.570,00	\$ 14.280,00
3	\$ 1.785,00	\$ 5.355,00	\$ 12.495,00
4	\$ 1.785,00	\$ 7.140,00	\$ 10.710,00
5	\$ 1.785,00	\$ 8.925,00	\$ 8.925,00
6	\$ 1.785,00	\$ 10.710,00	\$ 7.140,00
7	\$ 1.785,00	\$ 12.495,00	\$ 5.355,00
8	\$ 1.785,00	\$ 14.280,00	\$ 3.570,00
9	\$ 1.785,00	\$ 16.065,00	\$ 1.785,00
10	\$ 1.785,00	\$ 17.850,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo N° 9.
Elaboración: La Autora.

**ANEXO N° 11.
Depreciación Herramientas de Producción.**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 1.160,00
1	\$ 386,67	\$ 386,67	\$ 773,33
2	\$ 386,67	\$ 773,33	\$ 386,67
3	\$ 386,67	\$ 1.160,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo N° 9.
Elaboración: La Autora.

**ANEXO N° 12.
Reposición de Herramientas de Producción.**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 1.208,14
4	\$ 402,71	\$ 402,71	\$ 805,43
5	\$ 402,71	\$ 805,43	\$ 402,71

Fuente: Anexo N° 9.
Elaboración: La Autora.

**ANEXO N° 13.
Depreciación Muebles y Enseres (Dep. Prod.)**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 240,00
1	\$ 48,00	\$ 48,00	\$ 192,00
2	\$ 48,00	\$ 96,00	\$ 144,00
3	\$ 48,00	\$ 144,00	\$ 96,00
4	\$ 48,00	\$ 192,00	\$ 48,00
5	\$ 48,00	\$ 240,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo N° 9.
Elaboración: La Autora.

**ANEXO Nº 14.
Depreciación Equipos de Oficina.**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 458,00
1	\$ 91,60	\$ 91,60	\$ 366,40
2	\$ 91,60	\$ 183,20	\$ 274,80
3	\$ 91,60	\$ 274,80	\$ 183,20
4	\$ 91,60	\$ 366,40	\$ 91,60
5	\$ 91,60	\$ 458,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo Nº 9..

Elaboración: La Autora.

**ANEXO Nº 15.
Depreciación Equipos de Cómputo.**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 3.200,00
1	\$ 1.066,67	\$ 1.066,67	\$ 2.133,33
2	\$ 1.066,67	\$ 2.133,33	\$ 1.066,67
3	\$ 1.066,67	\$ 3.200,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo Nº 9.

Elaboración: La Autora.

**ANEXO Nº 16.
Reposición Equipos de Cómputo.**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 3.364,48
4	\$ 1.121,49	\$ 1.121,49	\$ 2.242,99
5	\$ 1.121,49	\$ 2.242,99	\$ 1.121,49

Fuente: Anexo Nº 9.

Elaboración: La Autora.

**ANEXO Nº 17.
Depreciación Muebles y Enseres (Dep. Adm).**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 745,00
1	\$ 149,00	\$ 149,00	\$ 596,00
2	\$ 149,00	\$ 298,00	\$ 447,00
3	\$ 149,00	\$ 447,00	\$ 298,00
4	\$ 149,00	\$ 596,00	\$ 149,00
5	\$ 149,00	\$ 745,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo Nº 9.

Elaboración: La Autora.

**ANEXO Nº 18.
Depreciación Vehículo.**

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			\$ 22.800,00
1	\$ 4.560,00	\$ 4.560,00	\$ 18.240,00
2	\$ 4.560,00	\$ 9.120,00	\$ 13.680,00
3	\$ 4.560,00	\$ 13.680,00	\$ 9.120,00
4	\$ 4.560,00	\$ 18.240,00	\$ 4.560,00
5	\$ 4.560,00	\$ 22.800,00	\$ 0,00

Fuente: Anexo Nº 9.

Elaboración: La Autora.

**ANEXO Nº 19.
Resumen de Depreciaciones.**

Bienes a Depreciarse.	Valor.	Vida Útil.	% Dep.	Dep. Anual.
Maquinaria y equipos	\$ 19.850,00	10	10,00%	\$ 1.985,00
Herramientas de Producción.	\$ 1.160,00	3	33,33%	\$ 386,67
Reposición Herramientas de Producción.	\$ 1.208,14	3	33,33%	\$ 402,71
Muebles y Enseres (Dep. Prod.)	\$ 240,00	5	20,00%	\$ 48,00
Equipo de Oficina	\$ 458,00	5	20,00%	\$ 91,60
Equipo de Computo	\$ 3.200,00	3	33,33%	\$ 1.066,67
Reposición Equipo de Computo	\$ 3.364,48	3	33,33%	\$ 1.121,49
Muebles y Enseres (Dep. Adm.)	\$ 745,00	5	20,00%	\$ 149,00
Vehículo	\$ 22.800,00	5	20,00%	\$ 4.560,00

Fuente: Anexo Nº 9.

Elaboración: La Autora.

ANEXO Nº 20.

PUNTO DE EQUILIBRIO DEL AÑO 2.

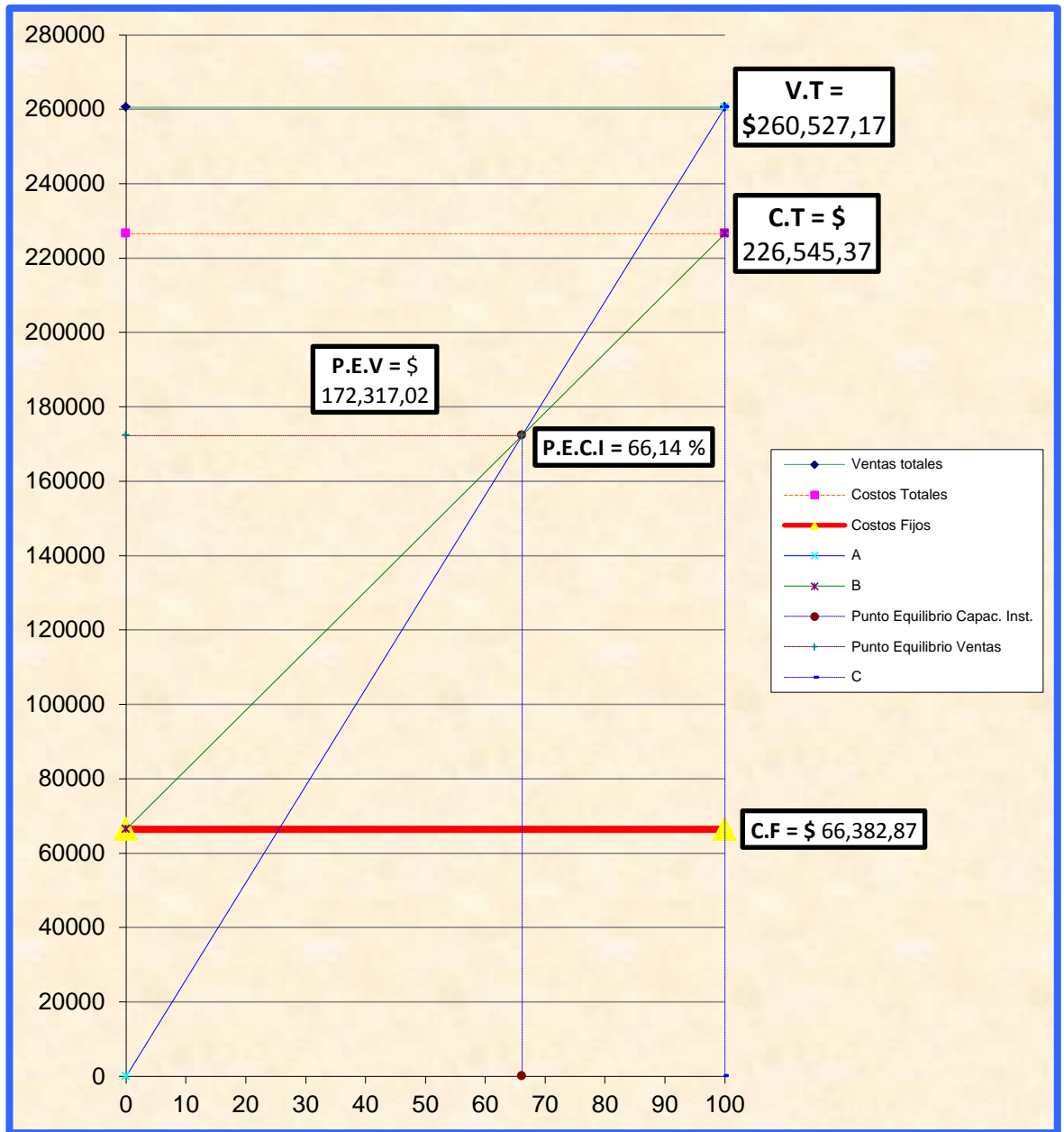
DATOS

COSTO VARIABLE	160162,50
COSTO FIJO	66382,87
VENTAS TOTALES	260527,17

RESULTADOS

COSTO TOTAL	226545,37
P.E CAPAC. INST	66,14
P.E VENTAS	172317,02

Gráfico N° 33.



PUNTO DE EQUILIBRIO DEL AÑO 3.

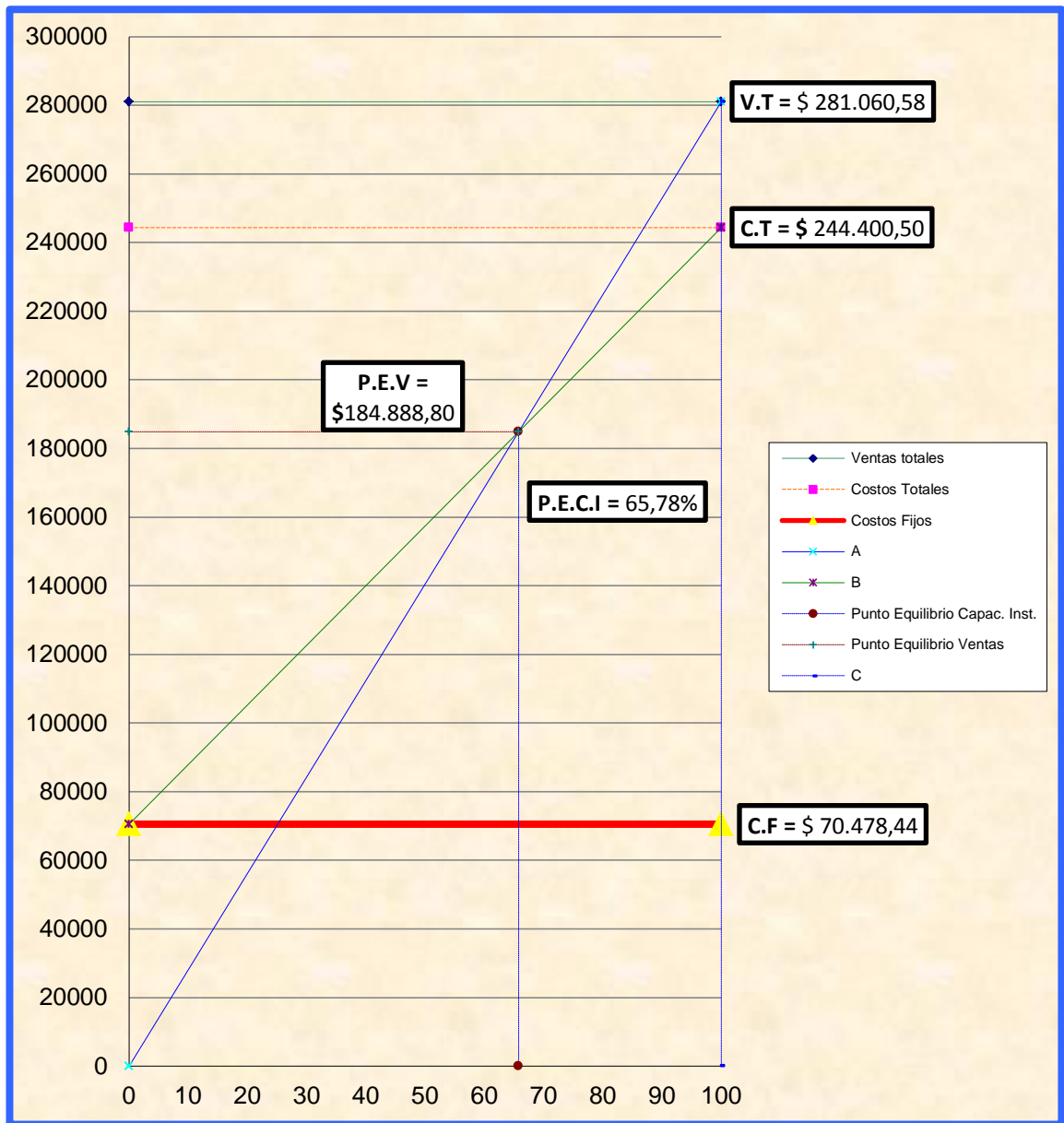
DATOS

COSTO VARIABLE	173922,06
COSTO FIJO	70478,44
VENTAS TOTALES	281060,58

RESULTADOS

COSTO TOTAL	244400,50
P.E CAPAC. INST	65,78
P.E VENTAS	184888,80

Gráfico N° 34.



PUNTO DE EQUILIBRIO DEL AÑO 4.

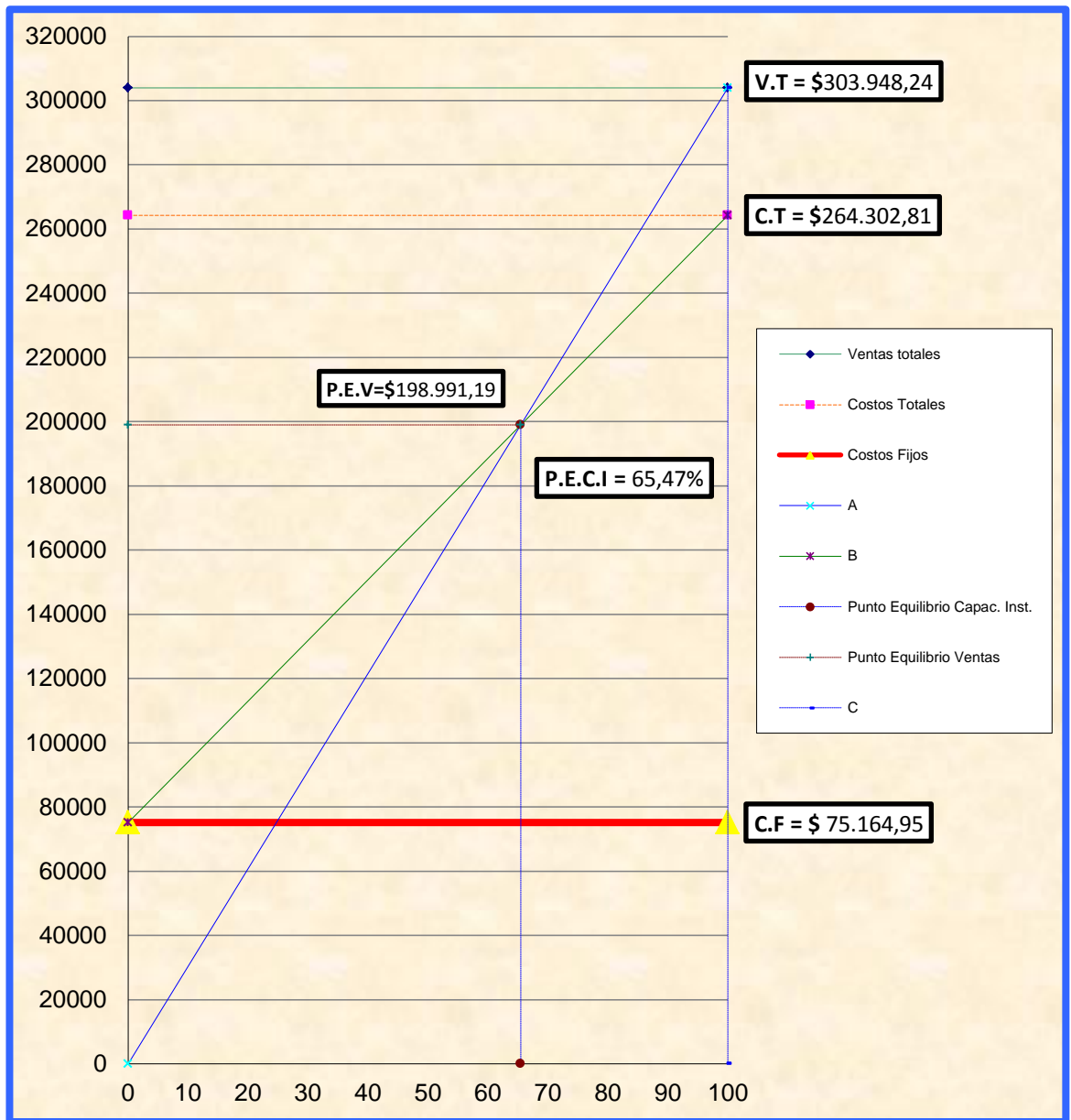
DATOS

COSTO VARIABLE	189137,86
COSTO FIJO	75164,95
VENTAS TOTALES	303948,24

RESULTADOS

COSTO TOTAL	264302,81
P.E CAPAC. INST	65,47
P.E VENTAS	198991,19

Gráfico N° 35.



PUNTO DE EQUILIBRIO DEL AÑO 5.

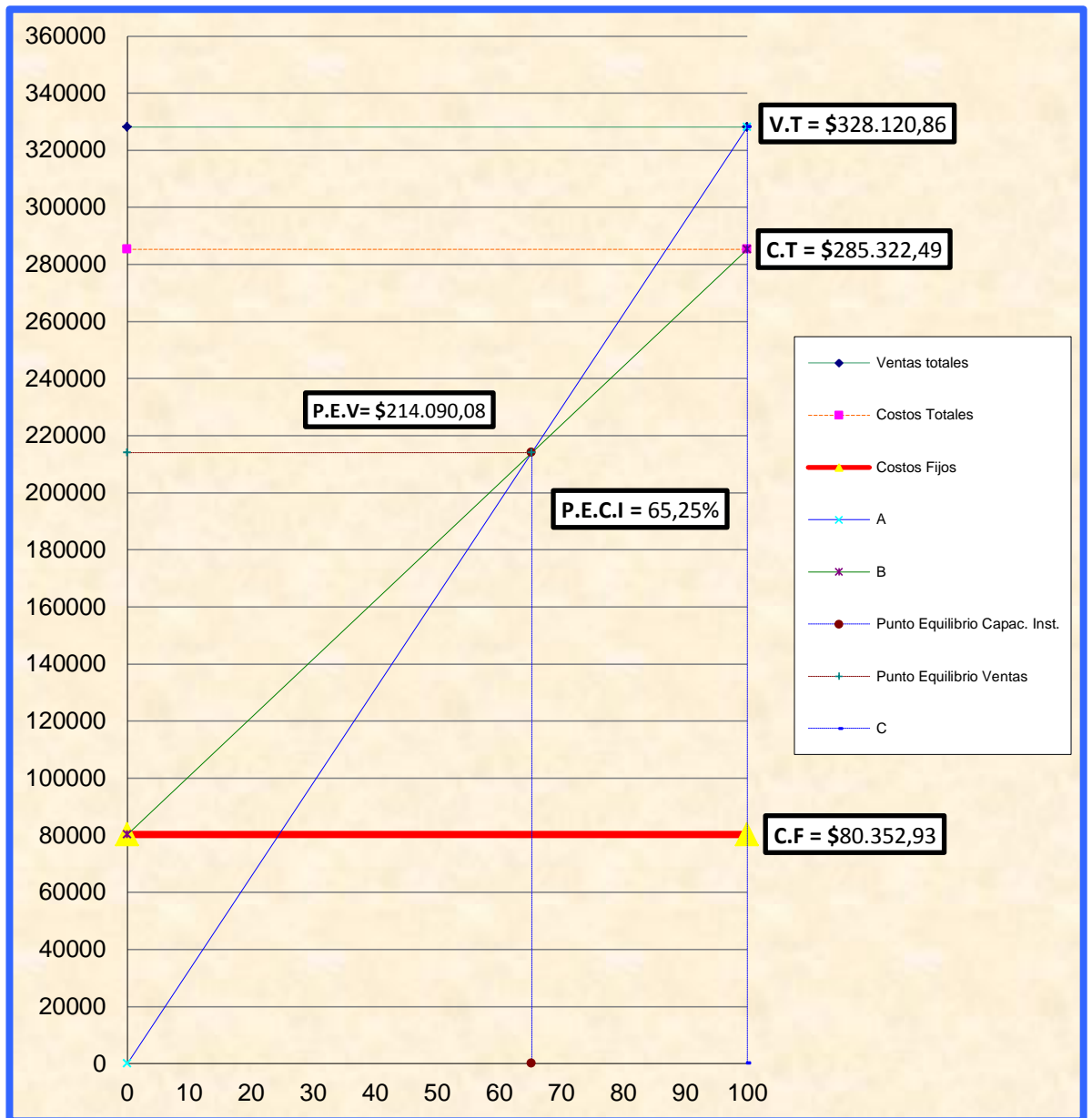
DATOS

COSTO VARIABLE	204969,56
COSTO FIJO	80352,93
VENTAS TOTALES	328120,86

RESULTADOS

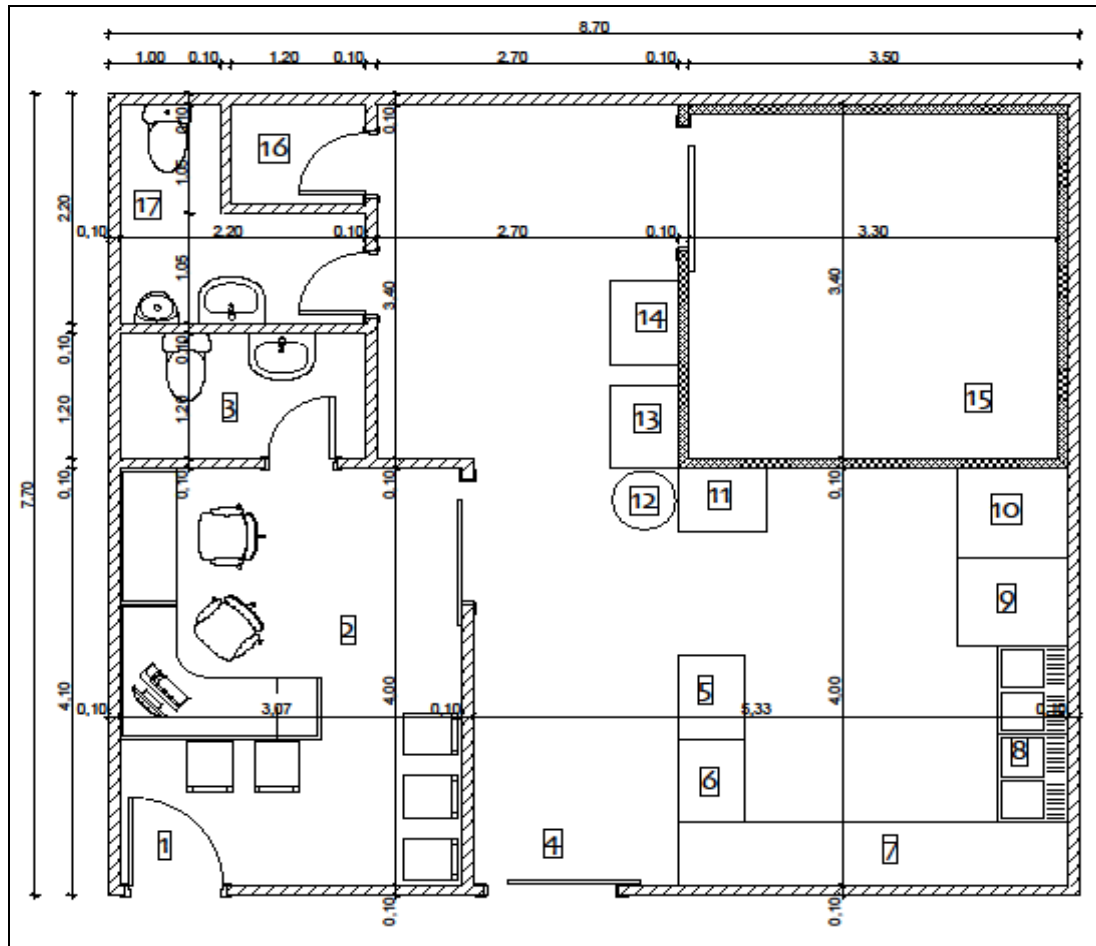
COSTO TOTAL	285322,49
P.E CAPAC. INST	65,25
P.E VENTAS	214090,08

Gráfico N° 36.



ANEXO Nº 21.

Gráfico Nº 37.



Elaboración: Arq. Daniel Samaniego

ANEXO Nº 22.

MAQUINARIA Y EQUIPO.

Marmita Eléctrica.



Descripción: La distribución uniforme del calor a través de todo el alimento al mismo grado garantiza resultados excelentes incluso a baja temperatura o con cantidad reducida de alimento. Tiempo corto de calentamiento y de cocción. Sistema de alto rendimiento gracias a los elementos de calentamiento colocados en el boiler y al sistema de ventilación. Tapa aislada y contrabalanceada que reduce el consumo de energía.

Máquina Despulpadora de frutas.



Descripción: Equipo para separar la pulpa y semillas de frutas, con un cilindro cribador de 27.5 cm de diam. x 50 cm de long, alimentador helicoidal, motor de 5 hp a 220 volts, fabricado en acero inoxidable.

Máquina Dosificadora-Envasadora-Selladora.



Modelo: JJLS-1000

ENVASADORA, DOSIFICADORA, SELLADORA, SEMIAUTOMÁTICA PARA LÍQUIDOS, PULPA DE FRUTAS Y PRODUCTOS VISCOSOS

Sistema de Sellado: Electrónico transistorizado, la dosificación del volumen a envasar se realiza por medio de un pistón neumático electrónicamente.

Material a utilizar: Polietileno tubular.

Congelador para Congelamiento Rápido.



Tipo: KCT106

Ancho: 1000 mm.

Altura: 755 mm.

Profundidad: 800 mm.

Conexión ELT 230 V: 1,35 Kw

Banda transportadora.



Descripción: Banda transportadora tipo cadena en acero inoxidable y plástico PVC entre otras

ANEXO Nº 23.

Gráfico Nº 38.

Pulpa de Uvilla
FRUTIRSA
100% Natural

CONT. NET
500g

CONSERVÉSE EN CONGELACIÓN

FRUTIRSA

Pulpa de Uvilla

INFORMACIÓN NUTRICIONAL	
Tamaño por porción: 1 Vaso (240 ml)	
Porción por envase 5.	
Cantidad por porción	
Calorías totales 84	84
Calorías grasas 0	0
% Valor Diario*	
Total grasas 0 g	0%
Grasa saturada 0 g	0%
Colesterol 0 mg	0%
Sodio 3 mg	0%
Carbohidratos totales 19 g	6%
Fibra dietética 7 g	28%
Azúcares 24 g	
Proteínas 2 g	
Vitamina A	0%
Vitamina C	100%
Calcio	0%
Hierro	17%

Los porcentajes de valores diarios están basados en una dieta de 2000 calorías.

© V.E. 11.23.
Fecha de Cad: 02-01-2013.
Vencer: 1 año a partir de su elaboración.

Elaborado por: "FRUTIRSA" Cía. Ltda.
Saraguro-Loja-Ecuador.
Teléfono: 07-2200-516. Correo: frutirsa_saraguro@gmail.com

12). ÍNDICE DE CONTENIDOS.

Portada.	I
Certificación.	II
Autoría.	III
Agradecimiento.	IV
Dedicatoria.	V
1) TEMA.	1
2) RESÚMEN.	2
2.1 Resumen en Español.	2
2.2 Resumen en Inglés.	7
3) INTRODUCCIÓN.	11
4) REVISIÓN DE LITERATURA.	14
4.1 Antecedentes.	14
4.1.1 Cantón Saraguro.	14
4.1.1.1 Entorno Geográfico.	14
4.1.1.2 Entorno Socio-Cultural.	15
4.1.1.3 Entorno Empresarial.	17
4.2 Marco Conceptual.	18
Pulpa de uvilla.	18
4.2.1 Pulpa de fruta.	18
4.2.1.1 Definición.	18
4.2.1.2 Ventajas.	19
4.2.2 La Uvilla.	19
4.2.2.1 Nombre Científico.	19
4.2.2.2 Generalidades.	19
4.2.2.3 Taxonomía.	20
4.2.2.4 Características del Fruto.	20
4.2.2.5 Usos.	21
4.2.2.6 Composición Nutricional.	21
4.2.2.7 Propiedades Medicinales.	22
4.2.2.8 Más utilidades.	22
4.2.2.8.1 La piel y su lozanía.	22
4.2.2.8.2 La hemoglobina.	22
4.2.2.8.3 Sistema inmunológico.	22

4.2.2.8.4 El sistema óseo.	23
4.2.2.8.5 Los riñones.	23
4.2.2.8.6 Los ojos.	23
4.2.2.8.7 El cerebro.	23
4.2.2.8.8 La diabetes.	23
4.2.2.8.9 Las vías respiratorias.	24
4.2.2.8.10 Desintoxicación.	24
4.3 Proyectos de Inversión.	24
4.3.1 Introducción.	24
4.3.1.1 Definición de Proyecto.	24
4.3.1.2 Definición de Inversión.	25
4.3.1.3 Definición de Proyectos de Inversión.	25
4.3.1.3.1 Principales Objetivos de un Proyecto de Inversión.	25
4.3.1.3.2 Orígenes de los Proyectos de Inversión.	25
4.3.2 Estudio de Mercado.	26
4.3.2.1 Definición de Mercado.	26
4.3.2.2 Objetivo.	26
4.3.2.3 Análisis de la Oferta.	27
4.3.2.3.1 Definición.	27
4.3.2.3.2 Propósito.	27
4.3.2.3.3 Tipos de Oferta.	27
4.3.2.3.3.1 Oferta Competitiva o de Mercado Libre.	27
4.3.2.3.3.2 Oferta Oligopólica.	28
4.3.2.3.3.3 Oferta Monopólica.	28
4.3.2.4 Análisis De La Demanda.	28
4.3.2.4.1 Definición.	28
4.3.2.4.2 Propósito.	28
4.3.2.4.3 Tipos De Demanda.	28
4.3.2.4.3.1 En relación con su Oportunidad.	28
4.3.2.4.3.2 En relación con su Necesidad.	29
4.3.2.4.3.3 En relación con su Temporalidad.	29
4.3.2.4.3.4 De acuerdo con su Destino.	29
4.3.2.5 Análisis de los Precios.	29
4.3.2.5.1 Definición.	29
4.3.2.5.2 Propósito.	29
4.3.2.5.3 Tipos De Precios.	30
4.3.2.5.3.1 Internacional.	30
4.3.2.5.3.2 Regional Externo.	30
4.3.2.5.3.3 Regional Interno.	30
4.3.2.5.3.4 Local.	30
4.3.2.5.3.5 Nacional.	30
4.3.2.6 Análisis de la Comercialización.	30
4.3.2.6.1 Definición.	30
4.3.2.6.2 Canales de Distribución.	30

4.3.2.6.3	Importancia de los Canales de Distribución.	31
4.3.2.6.4	Tipos de Canales de distribución.	31
4.3.2.6.4.1	Canal de distribución de bienes de consumo	31
4.3.2.6.4.2	Canal de distribución de los bienes industriales	31
4.3.2.6.4.3	Canal de distribución de servicios.	31
4.3.5.2.3	Niveles de Distribución.	31
4.3.2.6.5.1	Productor – Consumidor.	31
4.3.2.6.5.2	Productor – Detallista – Consumidor.	31
4.3.2.6.5.3	Productor – Mayorista – Detallista – Consumidor.	32
4.3.2.6.5.4	Productor – Agente – Mayorista – Detallista – Consumidor.	32
4.3.3	Estudio Técnico.	32
4.3.3.1	Objetivo.	32
4.3.3.2	Determinación del Tamaño Óptimo de la Planta.	32
4.3.3.3	Localización Óptima del Proyecto.	33
4.3.3.4	Ingeniería del Proyecto.	33
4.3.3.5	Distribución de la Planta.	35
4.3.4	Estudio Administrativo.	35
4.3.4.1	Definición.	35
4.3.4.2	Estructura Organizacional.	35
4.3.4.3	Niveles Jerárquicos.	35
4.3.4.3.1	Nivel Legislativo.	35
4.3.4.3.2	Nivel Directivo.	35
4.3.4.3.3	Nivel Ejecutivo.	36
4.3.4.3.4	Nivel Asesor.	36
4.3.4.3.5	Nivel Auxiliar.	36
4.3.4.3.6	Nivel Operativo.	36
4.3.4.4	El Organigrama.	36
4.3.4.4.1	Clases De Organigramas.	36
4.3.4.4.1.1	Por su finalidad.	36
4.3.4.4.1.2	Por su amplitud.	37
4.3.4.4.1.3	Por el contenido.	37
4.3.4.4.1.4	Por la disposición gráfica.	37
4.3.4.5	Marco Legal.	37
4.3.4.5.1	Objeto del Estudio Legal.	37
4.3.4.5.2	Aspectos Relacionados con la Empresa.	37
4.3.5	Estudio Económico-Financiero.	38
4.3.5.1	Objetivo.	39
4.3.5.2	Determinación de Costos.	39
4.3.5.3	Inversión Total Inicial.	40
4.3.5.4	Financiamiento.	41
4.3.5.5	Punto de Equilibrio.	42

4.3.5.6 Estados Financieros.	42
4.3.5.6.1 Balance General.	42
4.3.5.6.2 Estado de Resultados.	43
4.3.6 Evaluación Financiera.	44
4.3.6.1 Flujo de Caja.	44
4.3.6.2 Evaluación Financiera.	44
4.3.6.3 Valor Actual Neto (VAN).	44
4.3.6.4 Tasa Interna De Retorno (TIR).	45
4.3.6.5 Período de Recuperación De La Inversión (PR).	46
4.3.6.6 Relación Beneficio/Costo.	46
4.3.6.7 Análisis de Sensibilidad.	47
5) MATERIALES Y MÉTODOS.	48
5.1. Materiales.	48
5.2. Métodos.	48
5.2.1. Método Científico.	48
5.2.2. Método Inductivo.	48
5.2.3. Método Deductivo.	48
5.2.4. Método Analítico.	49
5.2.5. Método Sintético.	49
5.3. Técnicas.	49
5.3.1. Observación Directa.	49
5.3.2. Encuestas.	49
5.3.3. Tamaño de la Muestra.	50
6) RESULTADOS.	52
6.1. Trabajo de campo.	52
6.1.1. Análisis e interpretación de las encuestas aplicada a los clientes.	52
6.1.2. Análisis e interpretación de las entrevistas aplicada a la Oferta.	70
7) DISCUSIÓN.	71
7.1. Estudio de Mercado.	71
7.1.1. Antecedentes Generales.	71
7.1.2. Cálculo Promedio del consumo de Pulpa de Fruta Congelada.	72
7.1.3. Análisis de la Demanda.	72
7.1.3.1. Demanda Potencial.	73
7.1.3.2. Demanda Real.	74
7.1.3.3. Demanda Efectiva.	75
7.1.4. Análisis de la Oferta.	76

7.1.5. Balance de la Oferta y la Demanda.	76
7.1.6. Plan De Comercialización.	77
7.1.6.1 Producto.	77
7.1.6.1.1. Presentación Del Producto.	77
7.1.6.1.2. Atributos Tangibles.	77
7.1.6.1.3. Atributos Intangibles.	80
7.1.6.2 Precio.	81
7.1.6.3 Plaza.	82
7.1.6.4 Publicidad.	83
7.2. Estudio Técnico.	84
7.2.1. Tamaño del Proyecto.	84
7.2.1.1. Capacidad del Proyecto.	84
7.2.2. Proceso Productivo.	87
7.2.2.1. Diagrama de Proceso.	87
7.2.2.2. Descripción del Proceso.	88
7.2.2.3. Flujograma del Proceso Productivo.	89
7.2.3. Localización del Proyecto.	90
7.2.3.1 Macrolocalización.	90
7.2.3.1 Microlocalización.	91
7.2.4 Ingeniería del Proyecto.	92
7.2.4.1 Materias Primas a Utilizarse.	92
7.2.4.2 Identificación de la Maquinaria, Equipo y Tecnología.	92
7.2.5 Distribución de la Planta.	94
7.3. Estudio Organizacional.	96
7.3.1. Estructura Legal y Organizativa De La Empresa.	96
7.3.1.1. Base Legal.	96
7.3.1.2. Modelo de Contrato de Personal.	100
7.3.1.2.1 Contrato Individual de Trabajo.	100
7.3.1.2.2 Modelo de Contrato de Arriendo.	102
7.3.2. Estructura Organizacional.	104
7.3.2.1 Niveles Administrativos.	104
7.3.2.2 Organigramas.	104
7.3.2.2 Manual de Bienvenida.	108
7.3.2.3 Manual de Funciones.	110
7.4. ESTUDIO FINANCIERO.	116
7.4.1 Inversiones.	116
7.4.1.1 Inversiones en Activos Fijos.	116
7.4.1.2 Inversiones en Activos Diferidos.	120
7.4.1.3 Activo Circulante o Capital de Trabajo.	121
7.4.2 Financiamiento de la Inversión.	129
7.4.3 Análisis de Costos.	130
7.4.3.1 Costo Unitario de Producción.	131

7.4.3.2 Presupuesto Proformado Proyectado.	132
7.4.3.2.1 Determinación del Precio de Venta.	133
7.4.3.2.2 Determinación de Ingresos por Ventas.	134
7.4.3.3 Clasificación de Costos.	134
7.4.3.3.1. Costos Fijos.	134
7.4.3.3.2. Costos Variables.	134
7.4.3.4. Punto de Equilibrio.	134
7.4.4. Estados Financieros.	139
7.4.4.1. Estado de Pérdidas Y Ganancias	139
7.5 Evaluación Financiera.	140
7.5.1 Flujo de Caja.	140
7.5.2 Valor Actual Neto (VAN).	140
7.5.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).	142
7.5.4 Relación Beneficio/Costo.	143
7.5.5 Período De Recuperación De La Inversión (PR).	144
7.5.6 Análisis De Sensibilidad.	144
8. CONCLUSIONES.	147
9. RECOMENDACIONES.	149
10. BIBLIOGRAFÍA.	150
10.1 Libros.	150
10.2 Internet.	150
11. ANEXOS.	152
12. ÍNDICE.	166