



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

AREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR
DE BANANO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

Tesis previa a la obtención del Grado de
Ingenieras Comerciales

AUTORAS:

Aydee María Córdova Robles

Sandra Judith Castillo Rivera

María Angelita Tacuri Cajas

DIRECTOR:

Lic. Diego Falconí Espinosa

LOJA - ECUADOR
2011

Lic.

Diego Falconí Espinosa,

DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, Y DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación, **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE BANANO EN LA CIUDAD DE LOJA”**.

Presentado por las egresadas Aidé Córdova Robles, María Tacurí Cajas, y Sandra Castillo Rivera previo a optar al Grado de **INGENIERAS COMERCIALES**, ha sido desarrollado bajo mi dirección y luego de haberlo revisado tanto en su forma como en su contenido, autorizo su impresión y presentación ante el respectivo Tribunal de Grado.

Loja, Noviembre del 2011

Atentamente,

Licenciado Diego Falconí Espinosa.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Todo el contenido en ideas, conceptos, análisis, conclusiones y recomendaciones expuestos en el presente trabajo de investigación, son de exclusiva responsabilidad de las autoras.

.....
AIDE MARÍA CÓRDOVA ROBLES

.....
SANDRA JUDITH CASTILLO RIVERA

.....
MARÍA ANGELITA TACURI CAJAS.

AGRADECIMIENTO

Nuestro sincero agradecimiento al **ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**, a su Director, Doctor José Riofrío, a todo el personal docente y administrativo que tiene como una de sus funciones la atención al público, por haber estado a todo momento prestos a darnos sus servicios y facilitar la obtención tanto de información como de documentos requeridos.

Al Doctor Daniel Riofrío encargado del **SEXTO PROGRAMA DE APOYO PARA LA GRADUACIÓN DE INGENIEROS COMERCIALES** y su asistente, por tan amable y desinteresada atención, siempre dispuesto a solucionar cualquier inconveniente presentado.

Al personal administrativo de la Universidad Nacional de Loja, que de igual manera tienen como función la atención al público, por facilitar de manera rápida y eficaz la documentación que hemos solicitado.

Principalmente nuestro agradecimiento va dirigido al Licenciado **DIEGO FALCONÍ**, como director de tesis, ya que nos brindó sus conocimientos sin reserva alguna y siempre estuvo presto con su buena voluntad, tiempo y paciencia, para dirigir y resolver nuestras inquietudes.

A nuestros esposos, hijos, padres, hermanos, Y amigos, que colaboraron en la recolección de información y aportaron con sus conocimientos, especialmente por habernos impulsado el deseo de culminar nuestra carrera académica con la elaboración de esta tesis.

LAS AUTORAS

DEDICATORIA

Con profundo amor dedico este presente trabajo a mis hijos motivo diario de inspiración y superación para quienes les servirá en el futuro como ejemplo ya que ellos forman una parte importante en mi vida, a mi esposo por su invaluable apoyo y comprensión que supo darme cuanto más lo necesite. A mis padres quienes representan un ejemplo de prosperidad, superación y estabilidad familiar de quienes en su momento recibí su inagotable apoyo, en especial a mi madre por ofrecerme todo su apoyo, dedicación sin recibir nada a cambio. Y a todos mis demás familiares, amigos compañeros quienes en su momento me supieron apoyar moralmente para la culminación de mis estudios superiores.

SANDRA CASTILLO

DEDICATORIA

Un esfuerzo tiene un gran valor, aún más cuando estamos rodeados de personas que nos apoyan y nos quieren mucho.

Motivo por el cual dedico el presente trabajo de manera muy especial con mucho amor a mis queridos hijos DAVID y CARLITOS para que les sirva de ejemplo en sus vidas ya que ellos son motivo de mi superación y dedicación, a mis queridos Padres, por todos sus esfuerzos por ofrecerme su ayuda dedicación, a mi esposo por su invaluable apoyo y comprensión, a mis hermanos y demás familiares que estuvieron brindándome su apoyo incondicional para poder cumplir con mi objetivo.

MARÍA TACURI

DEDICATORIA

Los grandes triunfos de la vida se los consigue con la ayuda de personas que te aprecian, y con mucha perseverancia, dedico este trabajo primeramente a Dios, a mis padres, a mi esposo, y a mis hijos, que son los pilares fundamentales en todo momento y son la razón de mi esfuerzo y superación.

AIDEE CORDOVA

1. TÍTULO

1. TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE
BANANO EN LA CIUDAD DE LOJA”**

2. RESUMEN

R E S U M E N

La presente investigación fue realizada en la ciudad de Loja, a fin de determinar la factibilidad de implementar una Empresa productora y Comercializadora de Manjar de banano.

Los objetivos planeados al inicio de la investigación fueron: Determinar el estudio de factibilidad para la creación de la planta productora y comercializadora de manjar de banana en la ciudad de Loja, realizar el estudio de Mercado para determinar la oferta y la demanda para constatar la aceptación del producto, realizar el estudio técnico- macro y micro comercialización y demás elementos que requiera la empresa, en la ciudad de Loja, diseñar un estudio Administrativo, que esté acorde a las necesidades de la planta a desarrollarse en nuestra ciudad, realizar un estudio financiero, con la finalidad de determinar la inversión total del plan de negocios para la producción y comercialización del producto como es el manjar de banana, determinar el financiamiento del proyecto como es la producción y comercialización del manjar de banana en la ciudad de Loja, determinar la factibilidad del proyecto.

Los métodos utilizados fueron: método hipotético-deductivo y, se utilizaron las siguiente técnicas: la revisión bibliográfica, recurriendo a revistas, libros, periódicos, folletos y a todos aquellos documentos referentes al tema planteado y la técnica del archivo para lo cual procedimos a obtener

información de los archivos existentes en el INEC a fin de obtener información que nos permita proyectar la población de estudio.

Para el análisis de los resultados se utilizó el método Deductivo ya que se partirá de un aspecto particular que serán los resultados obtenidos y se llegará a una conclusión general que será el análisis de cada uno de estos resultados.

Las principales conclusiones fueron: en la ciudad de Loja no existe una empresa productora y comercializador de manjar de banano, el financiamiento de la inversión será de \$ 79251,55 de donde se invertirá recursos propios de \$ 39251,55 y un crédito de 40000.00, el tiempo para recuperar el capital será de 5 años, 2 meses, 19 días, el VAN es positivo, por ende el proyecto se acepta, la tasa interna de retorno es de 15,76%, y por tratarse de una tasa superior al costo de oportunidad del capital que es del 12%, el proyecto se considera factible, el análisis de sensibilidad disminuyendo los ingresos 10,64% e incrementando los costos es del 8,58% por ende se considera que el proyecto no es sensible y que los cambios en los costos hasta este porcentaje no afectarán en la ejecución del proyecto.

Como recomendaciones más importantes, debemos realizar una buena promoción para que el producto tenga una buena aceptación en el mercado a fin de lograr difundir las características del mismo, la mano de obra local es importante para reducir en algo el gran problema de desocupación, podemos

recomendar este proyecto para que sea acogido por los inversionistas privados, puesto que los beneficios económicos y sociales que genera son favorables para el entorno empresarial de las provincias en estudio, la implantación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, tal como se lo demuestra matemáticamente.

SUMMARY

This research was conducted in the city of Loja, in order to determine the feasibility of implementing a producer and marketer of Food of bananas.

The planned objectives at the beginning of the investigation were to determine the feasibility study for setting up the plant produces and markets food of banana in the city of Loja, realizar market study to determine the supply and demand to verify the acceptance the product, the study macro and micro technical and marketing and other elements required by the company in the city of Loja, Administrative design a study that is tailored to the needs of the plant to grow in our city, perform a financial study , in order to determine the total investment of the business plan for producing and marketing the product as is the food of banana, determine the financing of the project as is the production and marketing of banana dish in the city of Loja, determine the feasibility of the project.

The methods used were hypothetical-deductive method and used the following techniques: a literature review, using magazines, books, newspapers, brochures and all documents relating to the issue raised and the technique of the file to which we proceeded to obtain information existing files in the INEC in order to obtain information that allows us to project the study population.

For the analysis of the results Deductive method was used because it will start with a particular aspect will be the results and will lead to a general conclusion is the analysis of each of these results.

The main findings were: in the city of Loja there is a producer and marketer of banana dish, the financing of the investment will be \$ 79251,55 from which to invest own resources \$ 39251,55 and 40000.00 credit, time to recover capital is 5 years, 2 months, 19 days, the NPV is positive, therefore the project is accepted, the internal rate of return is 15.76%, and because it exceeded the cost rate opportunity cost of capital is 12%, the project is deemed feasible, the sensitivity analysis increasing costs of 8.58% is therefore considered that the project is not sensitive to changes in costs up to this percentage does not affect the implementation of the project.

As most important recommendations, we must make a good promotion for the product has good market acceptance in order to achieve spreading characteristics, local labor is important to reduce some of the great problem of unemployment, we can recommend this project to be hosted by private investors, as the economic and social benefits it brings are favorable for the business environment in the provinces under study, the implementation of this project is recommended from the financial standpoint, as it demonstrated mathematically.

3. INTRODUCCIÓN

3. INTRODUCCIÓN

De acuerdo a la problemática en la que se encuentra inmerso nuestro país, se vive una etapa de suma pobreza debido a la inestabilidad, de nuestros gobernantes por lo cual el Ecuador presenta un mayor atraso, pues la inseguridad jurídica y al continuo cambio en las leyes que rigen al país ocasionan serios inconvenientes para quienes deciden apostar por la creación de negocios en el país.

El Ecuador posee sectores competitivos y en crecimiento, con grandes posibilidades de rentabilidad; En los últimos 6 años, a raíz de la adopción del sistema dolarizado, el sector comercial se ha destacado por ser el de mayor crecimiento. Podemos destacar que después del petróleo, el comercio es la actividad más importante para el país.

Considerando que los productos agrícolas constituyen un elemento principal dentro de la alimentación diaria, hemos creído que es necesario realizar un estudio factibilidad para la implantación de una empresa productora y comercializadora de manjar de banana en la ciudad de Loja a fin de incentivar a la creación de microempresas y de esta manera brindar un producto nuevo a la ciudadanía lojana.

Los métodos utilizados en el desarrollo de la presente investigación fueron: método hipotético-deductivo y, se utilizaron las siguiente técnicas: la

revisión bibliográfica, recurriendo a revistas, libros, periódicos, folletos y a todos aquellos documentos referentes al tema planteado y la técnica del archivo para lo cual procedimos a obtener información de los archivos existentes en el INEC a fin de obtener información que nos permita proyectar la población de estudio.

Para el análisis de los resultados se utilizó el método Deductivo ya que se partirá de un aspecto particular que serán los resultados obtenidos y se llegará a una conclusión general que será el análisis de cada uno de estos resultados.

Las principales conclusiones fueron: en la ciudad de Loja no existe una empresa productora y comercializador de manjar de banano, el financiamiento de la inversión será de \$ 79251,55 de donde se invertirá recursos propios de \$ 39251,55 y un crédito de 40000.00, el tiempo periodo de recuperación de capital será de 5 años, 2 meses,19 días, el VAN es positivo, por ende el proyecto se acepta, la tasa interna de retorno es de 15,78%, y por tratarse de una tasa superior al costo de oportunidad del capital que es del 12%, el proyecto se considera factible, el análisis de sensibilidad incrementando los costos es del 8,58% y disminuyendo los ingresos es de 10,64%, por ende se considera que el proyecto no es sensible y que los cambios en los costos hasta este porcentaje no afectarán en la ejecución del proyecto.

Como recomendaciones más importantes, debemos realizar una buena promoción para que el producto tenga una buena aceptación en el mercado a fin de lograr difundir las características del mismo, la mano de obra local es importante para reducir en algo el gran problema de desocupación la cual se suscita en nuestra ciudad, podemos recomendar este proyecto para que sea acogido por los inversionistas privados, puesto que los beneficios económicos y sociales que genera son favorables para el entorno empresarial de las provincias en estudio, la implantación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, tal como se lo demuestra matemáticamente.

4. REVISIÓN DE LITERATURA

4. REVISIÓN DE LITERATURA

4.1 Antecedentes



Hemos tomado el banano por ser una fruta que se cultiva especialmente en la costa, sierra y oriente Ecuatoriano, por resultar beneficiados con las condiciones climáticas y el tipo de suelo.

El banano es una planta herbácea gigante, pertenece al género MUSA, familias de las MUSACEAS; posee algunas especies como MUSA SAPIENTUM, MUSA PARADISIACA, MUSA TEXTILIS, MUSA ORNAMENTAL, de las cuales las dos primeras son las más cultivadas en nuestro medio sin desconocer que la MUSA TEXTILIS también es un producto de exportación.

Importancia del banano

El Banano comestible que lo llevamos con gran deleite a nuestro paladar, se originó a través de una serie de mutaciones y cambios genéticos, a partir de especies silvestres no comestibles, de fruto pequeño con numerosas semillas. Para llegar a las mutaciones se producen cambios en los

cromosomas que tienen las características hereditarias que dieron origen al banano comestible comercial.

ÁREAS BANANERAS

En nuestro país el cultivo del banano se halla distribuido en todo el Litoral Ecuatoriano.

Según el Ex Programa Nacional del Banano que controlaba y fomentaba el cultivo en nuestro país distribuyó las áreas bananeras de la siguiente forma:

1. ZONA NORTE.- Ubicada en la provincia de Esmeraldas y Pichincha y abarca las zonas bananeras de Quinindé, Esmeraldas y Santo Domingo de los Colorados.
2. ZONA CENTRAL.- Abarca las áreas bananeras de Quevedo, Provincia de los Ríos; La Maná, Provincia del Cotopaxi y Velasco Ibarra Provincia del Guayas.
3. ZONA SUBCENTRAL.- Localizada en la provincia de los Ríos, comprende las áreas localizadas en Pueblo viejo, Urdaneta, Ventanas y el cantón Balzar en la Provincia del Guayas.
4. ZONA ORIENTAL-MILAGRO.- Se extiende desde Naranjito, Milagro hasta Yaguachi en la Provincia del Guayas.
5. ZONA ORIENTAL-EL TRIUNFO.- Situada en la Provincia del Guayas son incumbencia en el Cantón el Triunfo, La Troncal en la provincia del Cañar y Santa Ana en la Provincia del Azuay.
6. ZONA NARANJAL. Ocupa las localidades de Naranjal, Balao y Tenguel.

7. ZONA SUR MACHALA. Ubicada en la provincia de El Oro y comprende los cantones: Santa Rosa, Arenillas, Guabo, Machala y Pasaje.

Por esta razón el grupo considera que es factible la creación de una empresa productora y comercializadora de manjar de banana.

CONDICIONES DEL CULTIVO

La planta del banano crece en las más variadas condiciones del suelo y clima; Es Necesario tomar en cuenta las condiciones más favorables y son:

- a) SUELO.- Los suelos aptos para el desarrollo del cultivo del banano son aquellos que se presentan una textura de ser suelos francos arenosa, franco arcillosa, franco arcillo limoso y franco limoso; además deben poseer un buen drenaje interno y alta fertilidad, su profundidad debe ser de 1.2 a 1.5 mts.

- b) CLIMA.-El clima ideal es el tropical húmedo. La temperatura adecuada va desde los 18,5 grados C. a 35.5 grados C. A temperaturas inferiores de 15.5 grados C se retarda el crecimiento. El banano requiere de buena luminosidad y ausencia de vientos fuertes.

SELECCIÓN DEL TERRENO PARA EL CULTIVO DEL BANANO

Un terreno para cultivo de banano debe tomarse en cuenta el clima, el suelo, las vías de comunicación que posee, las condiciones de las vías, la facilidad de obtener y transportar agua de riego, que cultivos se sembraron anteriormente, que pesticidas se utilizaron, la topografía y otros factores que podrían eliminar la producción de fruta.

OBRAS PREVIAS A LA SIEMBRA

PREPARACIÓN DEL TERRENO.- Se eliminan todos los obstáculos del terreno, se procede a arar y rastrar hasta conseguir buena uniformidad del suelo, así como una buena aireación.

CANALES DE RIEGO.- Se realiza la distribución de los canales de riego, sean estos primarios o secundarios, así como la ubicación de compuertas y tomas de agua.

CANALES DE DRENAJE.- Es muy importante en el cultivo de banano diseñar los canales de drenaje para bajar el nivel de agua, o para eliminar el agua superficial de los pozos o charcas.

La profundidad de los canales de drenaje, por lo general deben tener una profundidad de 1.20 y 1.50 mts.

DENSIDADES DE SIEMBRA.- Gran parte de rendimiento del cultivo depende de la densidad de población ideal para una región, tomando en cuenta para decidir sobre la densidad de siembras los siguientes parámetros:

- a) **VARIEDAD.-** Mientras más pequeña sea, la densidad será mayor.
- b) **LLUVIA.-** Es importante la precipitación para determinar la densidad de siembra; por ejemplo, cuando hay mayor precipitación la densidad será mayor, cuando hay menor precipitación la densidad será menor.
- c) **PROPIEDADES FÍSICAS Y QUÍMICAS DEL SUELO.-** En suelos livianos menor densidad, en suelos pesados mayor densidad, en suelos fértiles menor densidad, en suelos menos fértiles mayor densidad.

FORMA DE SIEMBRA.- Se procede a realizar el hoyado cavando el hoyo en cada señal para luego depositar las sepas en un lado. Los hoyos se deben realizar en dimensiones normales que permitan a la sepa entrar sin dificultad; Luego después de 6 a 8 semanas se procede a resembrar.

CONTROL DE MALEZAS.- El control de maleza se realiza en forma manual y en forma química mediante la aplicación de herbicidas o matamalezas. Eficaz pero no elimina definitivamente las malezas.

Elementos minerales indispensables y que deben ser aplicados al suelo son el Nitrógeno y el potasio.

El fertilizante debe ser aplicado en la zona de máxima absorción, es decir más o menos desde la base de la planta hasta un metro hacia fuera en semicírculo y alrededor del hijo seleccionado para producción.

En cultivos de banano que no poseen riego se realizan 2 o 3 aplicaciones por año.

Primera: Diciembre y Enero

Segunda: Mayo y Junio

Tercera: Octubre.

La dosis de fertilizante a ser repartida por planta es de 16 onzas de UREA al 46% y onzas de Muriato de Potasio al 60%. Se mezclan los productos para realizar una aplicación conjunta cada vez y ahorrar la mano de obra.

COSECHA DEL BANANO

El banano se cosecha cuando está verde, el estado de desarrollo en que se cosecha se conoce con el nombre de GRADO. Una razón fundamental para

optar el grano de corte de la fruta se debe al país que va a ser transportado dependiendo de su distancia.

EL EMPAQUE DEL BANANO

Se lo realiza en las empacadoras que son instalaciones o construcciones especialmente diseñadas para este efecto y que puedan ser de diferentes materiales y dimensiones dependiendo sobre todo de otros factores como: disponibilidad económica, disponibilidad de materiales, tamaño de la plantación de manera general una empacadora consta de las siguientes partes:

- Un tanque o tina de cemento revestido de azulejos o de hierro galvanizado pintado con materiales apropiados. Las tinas se las divide en dos segmentos la primera para lavado y la segunda para enjuague
- Mesas para las romanas para pesar la fruta, previamente colocadas en bandejas especiales.
- Transportadores de las bandejas con fruta.
- Mesa para empaque
- Transportadores de cajas.

DESMANE.- Se lo realiza con un cuchillo curvo o cortador semicircular sin dejar eficiente la labor. Es muy importante que el operador tenga habilidad para que sea más fácil.

LAVADO Y SANEAMIENTO.- Se procede a lavar cuidadosamente cada mano y se elimina aquellas muy pequeñas, deformadas o que presenten defectos, tales como estropeo, rasguños, daños causados por insectos u otros que desmejoren su presentación.

ENJUAGUE O DESLECHE.- En el tanque las manos permanecen entre 12 a 20 minutos dentro del agua para que se elimine todo el “Látex o leche”

PESADA.- Sobre la romana se coloca la bandeja de diseño adecuada y se deposita el número de manos necesarias hasta completar el peso de la fruta por caja solicitado.

SELLADO.- Algunas Compañías para ciertos mercados colocan en los dedos inferiores de la mano unas etiquetas distintivas de la marca registrada por ella.

EMPAQUE.- Se lo realiza en cajas de cartón corrugado elaborado bajo especificaciones y dimensiones convenientes, establecidas según el peso a empacarse, la distancia que va a ser transportado y las condiciones del mercado consumidor.

Una caja está compuesta de “Fondo” y “Tapa”.

TRANSPORTE.- Son transportadas en camiones cerrados o cubiertos perfectamente para evitar la entrada de polvo o agua.

También son transportados en canoas o lanchones, pero con las debidas protecciones de la fruta.¹

¹www.ministeriodeagriculturayganaderia.com

4.2 ESTUDIO DE MERCADO.

De la investigación realizada por las autoras, hemos creído necesario realizar un estudio de proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de manjar de banano en la provincia de Loja, para cuyo fin desarrollaremos el siguiente estudio.

Nos permite conocer las tendencias en el consumo, la cantidad de consumidores dispuestos a adquirir y demandar nuestro producto, conoceremos la localización de los mercados más rentables para incursionar en ellos y más que un análisis de determinación de la oferta y la demanda es un análisis que se realiza con el fin de plantear y explicar las políticas de distribución del producto final, la cantidad y calidad de los canales que se seleccionarán para estudiar la mejor forma de comercializar el producto, de verificar si existe un mercado para su comercialización y si es viable para el producto que se pretende elaborar.

Una vez realizados el análisis de la oferta y la demanda, se podrán hacer estimaciones del precio esperado a lo largo de la vida útil del proyecto. En cuanto a los insumos y materias primas es necesario conocer los diferentes demandantes, no solo a nivel de otros productores del bien o servicio que genere el proyecto, sino también de aquellos que hagan uso de ellos.

El estudio de mercado se orientó para conocer gustos, preferencias, cantidades de consumo, lugares de compra, presentaciones, previamente se determinó la muestra la misma que fue aplicada a 380 familias de la provincia de Loja.

4.2.1. OBJETIVOS:

- Conocer cuál sería la competencia y el porcentaje que cubre a través de la demanda insatisfecha.
- Determinar la cantidad de manjar de banano que los clientes estarían dispuestos a adquirir.
- Determinar la oferta, es decir la cantidad de productos similares que se venden en el mercado.
- Establecer la demanda insatisfecha que existe en el mercado de la ciudad de Loja y sus cantones.
- Establecer los gustos y preferencias de los consumidores sobre la presentación, el tipo y calidad del manjar que desea adquirir.
- Conocer cuáles son los medios más óptimos para hacer llegar el producto a los clientes.
- Determinar el precio adecuado para que el producto compita en las condiciones más favorables en el mercado de la ciudad de Loja.
- Proponer un plan estratégico de comercialización que permita penetrar en el mercado, adquiriendo reputación como empresa y ofreciendo nuestro producto a precios competitivos llegando al cliente sin aumento de costos innecesarios.

5. MATERIALES Y MÉTODOS

5. METODOLOGÍA UTILIZADA

Para la realización del presente proyecto, encaminado a determinar la factibilidad “PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE BANANO EN LA CIUDAD DE LOJA”, se utilizaron los siguientes métodos y técnicas de investigación:

a) MÉTODOS.- Utilizamos los métodos: **Científico.-** el cual nos permitió obtener conocimientos teórico prácticos sobre el tema de estudio. **Deductivo.-** aplicado en el descripción de la introducción y en la elaboración de las conclusiones y recomendaciones, **Inductivo.-** utilizado al realizar el análisis y la interpretación de los resultados, **Matemático.-** aplicado al momento de determinar la muestra de estudio así como también al realizar los cálculos necesarios para proyectar la población, calcular la capacidad instalada y utilizada del proyecto y al realizar el estudio financiero del presente proyecto.

b) TÉCNICAS.- Para la recolección de información fue necesario aplicar técnicas de investigación, como la **Revisión bibliografica**, para lo cual recurrimos a revistas, libros, periódicos, folletos, y a todos aquellos documentos referentes a la temática de investigación y la **Encuesta**.

Para el tamaño de la muestra utilizamos los datos referentes a los censos 1990 y 2001 para proyectarlos al presente.

A continuación demostramos la proyección en el siguiente cuadro:

CUADRO Nro. 01

**POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA
SEGÚN LOS CENSOS DE 1990 Y 2001**

AÑO DEL CENSO	POBLACIÓN URBANA Y RURAL DE LA CIUDAD DE LOJA
1990	144493
2001	174535

FÓRMULA PARA DETERMINAR LA TASA DE CRECIMIENTO POBLACIONAL

$$i = \left[\frac{Pa}{Pi} \right]^{1/t} - 1$$

DE DONDE:

i = Tasa de crecimiento poblacional anual

Pa = Población actual (según censo 2001)

Pi = Población futura (según censo 1990)

t = tiempo

1 = Unidad

APLICACIÓN DE LA FÓRMULA:

$$i = \left[\frac{174535}{144493} \right]^{1/16} - 1$$

$$i = \left[1,21 \right]^{0,0625} - 1$$

i = 1,20 (Tasa de crecimiento poblacional para la ciudad de Loja).

FÓRMULA PARA PROYECTAR LA POBLACIÓN

$$Pf = Pi \left[1 + i \right]^n$$

DE DONDE:

i = Tasa de crecimiento poblacional anual (1,20% = 0,012)

Pa = Población actual (según censo 2001)

Pi = Población futura (según censo 1990)

APLICACIÓN DE LA FÓRMULA:

$$Pf = Pi \left[1 + i \right]^n$$

$$Pf = 174535 \left[1 + (1.20/100) \right]^2$$

$$Pf = 174535 \left[1 + 0,012 \right]^2$$

$$Pf = 174535 \left[1,012 \right]^2$$

$$Pf = 178749$$

CUADRO Nro. 02

**PROYECCIÓN POR FAMILIAS DE LA POBLACIÓN
URBANA Y RURAL
DE LA CIUDAD DE LOJA
(SEGÚN CENSOS DE LOS AÑOS 1990 Y 2001)**

Año	Proyección con una tasa de crecimiento poblacional del 1.20%	Nro de Familias 4 miembros
2002	178749	44687
2003	180894	45224
2004	183065	45766
2005	185262	46316
2006	187485	46871
2007	189735	47434
2008	192012	48003
2009	194316	48579
2010	196648	49162
2011	199008	49752
2012	201396	50349
2013	203813	50953
2014	206259	51565
2015	208734	52184
2016	211239	52810

TAMAÑO DE LA MUESTRA

Una vez establecida la población se procedió a determinar el tamaño de la muestra en la que aplicamos la siguiente fórmula:

FÓRMULA:

n= Tamaño de la Muestra

N = Tamaño de la Población

Z² = Nivel de confianza 95% (1.96)

E = margen de error 5% (0.0025)

p= probabilidad de éxito o de que el evento ocurra 50 dividido 100= 0.5

q=probabilidad de fracaso o de que el evento no ocurra 50 dividido 100= 0.5

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

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0,5) \times (0,5) \times 60214}{(0,05)^2 (60214 - 1) + (1.96)^2 \times (0,5) \times (0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416) \times (0,5) \times (0,5) \times 60214}{(0,0025) (60213) + (3,8416) \times (0,5) \times (0,5)}$$

$$n = \frac{45555,6}{119 + 1} = \frac{45555,6}{120} = \mathbf{380 \text{ Encuestas}}$$

Como resultado del tamaño de la muestra, luego del cálculo correspondiente se obtiene, 380 encuestas. Dicha encuesta nos sirvió de base para la realización de los diferentes estudios de la demanda.

c) PROCEDIMIENTO

Para la elaboración del presente proyecto, primeramente partimos de una idea que fue la de crear una empresa en la ciudad de Loja, destinada a ofrecer a la ciudadanía Manjar de Banano, para ello procedimos a determinar si existía la materia prima suficiente para la elaboración del presente estudio, luego entablamos conversación con ingenieros en Industrias Agropecuarias a fin de obtener conocimientos que nos permitan llevar a cabo el presente estudio.

Para realizar el estudio de mercado, aplicamos encuestas a la ciudadanía lojana a fin de obtener información que nos permitió determinar entre otros aspectos la oferta y la demanda del nuevo producto así como también nos sirvió de base para establecer los gustos y preferencias del consumidor final respecto al producto que deseamos lanzar al mercado.

En lo que respecta al estudio técnico, se determinó la maquinaria necesaria para la ejecución del proyecto así como también se realizaron los cálculos respectivos que permitieron determinar la capacidad instalada y capacidad utilizada respecto a la producción del manjar de banano; también se determinó la ubicación de la planta y se realizó el respectivo flujograma de procesos respecto a la elaboración del manjar de banano.

En lo que tiene que ver con el estudio administrativo, cabe indicar que se elaboraron tres tipos de organigrama en el cual se indican claramente los niveles jerárquicos y las líneas de mando de quienes conformarán la empresa; se presenta un manual de funciones en el cual se indica la función o funciones que se desempeñará en cada puesto de trabajo.

En lo que respecta al estudio financiero se determinaron las inversiones necesarias y el presupuesto correspondiente para la ejecución del presente proyecto así como también se determinaron las fuentes de financiamiento tanto internas como externas.

Posteriormente se realizó la evaluación financiera del proyecto, a fin de determinar la inversión total del plan de negocios para la producción y comercialización del producto como es el manjar de banano, para lo cual utilizamos los siguientes criterios de evaluación: el Valor Actual Neto (VAN), la tasa interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RB/C) y el análisis de sensibilidad los mismos que nos permitieron medir la factibilidad y rentabilidad del proyecto.

6. RESULTADOS

6. RESULTADOS

6.1. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

6.1.1. REPRESENTACIÓN GRÁFICA E INTERPRETACIÓN DE LAS 380 ENCUESTAS DIRIGIDAS A FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA.

1. Actividad económica que realiza.

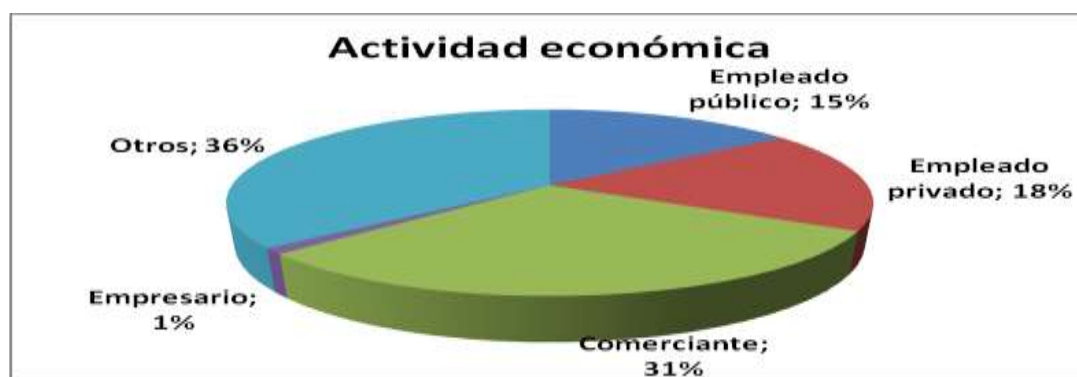
CUADRO Nº 3

VARIABLE	FRECUENCIA	%
EMPLEADO PÚBLICO	57	15 %
EMPLEADO PRIVADO	67	17.6%
COMERCIANTE	117	30.7%
EMPRESARIO	4	1 %
OTROS	135	35.7%
TOTAL	380	100 %

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 2



INTERPRETACIÓN: El 15% de los encuestados son empleados públicos, el 17.6% se desempeñan como empleados privados, el 30.7% son comerciantes, el 1% son empresarios, mientras que la mayoría de los encuestados que corresponden al 35.7% realizan otra actividad económica público,

2. Ingreso mensual

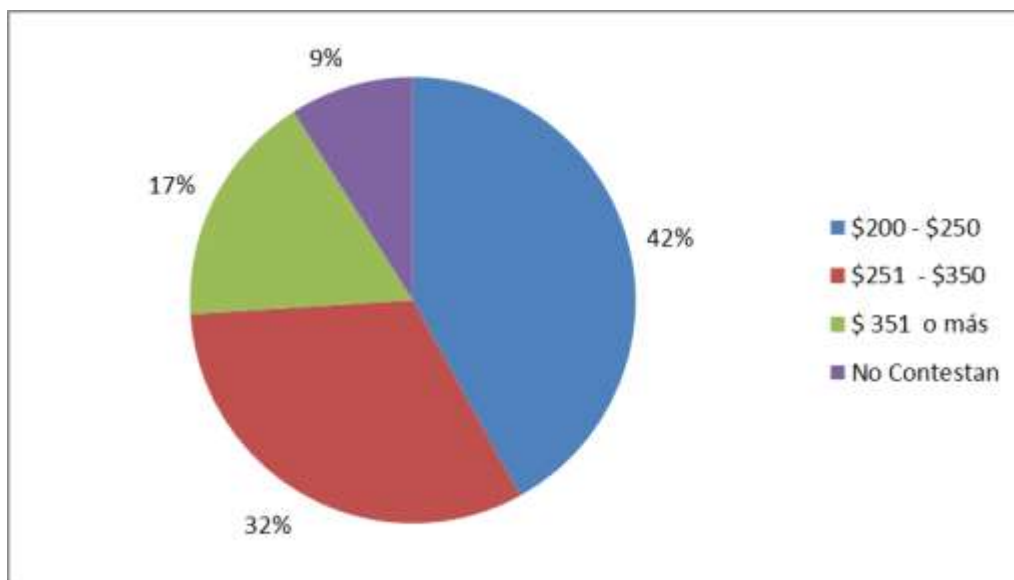
CUADRO Nº 4

VARIABLE	FRECUENCIA	%
\$ 200-\$250	159	42%
\$251-\$350	123	32%
\$351 o más	65	17%
NO CONTESTAN	33	9%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 3



INTERPRETACIÓN: El 42% de los encuestados se ubica entre los 200-250 dólares mensuales, el 32% se ubica entre 251-350 y el 17% de los mismos contestan ganar un sueldo de 351 o más, mientras que un 9% no contestan.

3. Consume Manjar.

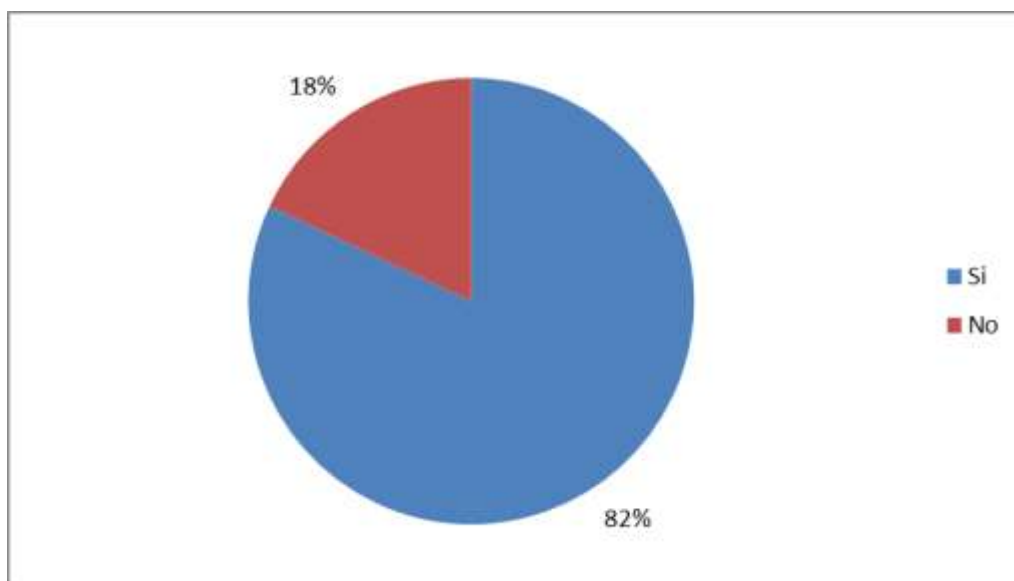
CUADRO Nº 5

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	311	82%
NO	69	18%
TOTAL	380	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 4



INTERPRETACIÓN: El 82% de los encuestados dicen consumir en el hogar manjar, el resto que equivale al 18% dicen no consumir por diferentes motivos.

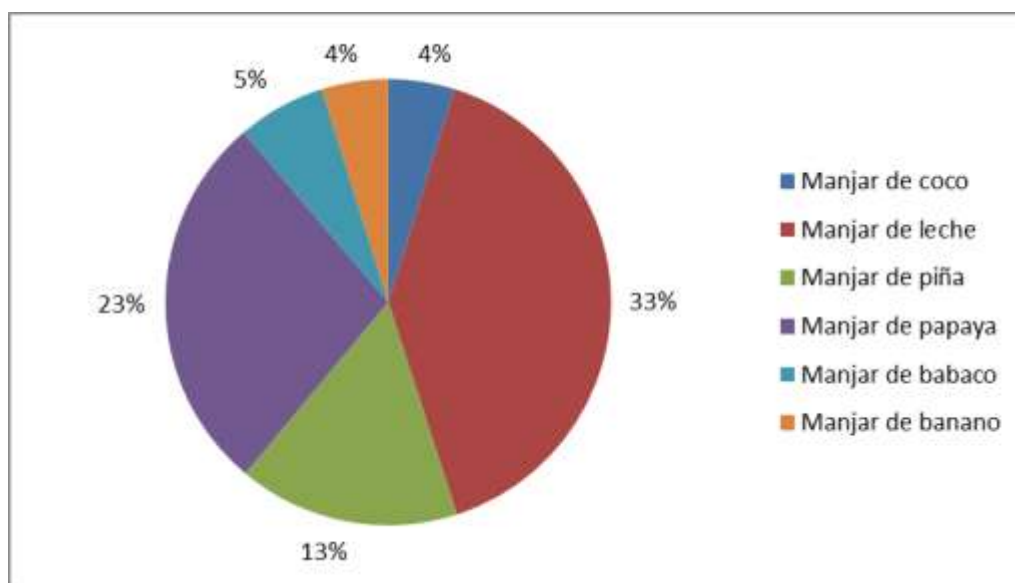
4. ¿ Qué clase de manjar consume Ud.?

CUADRO Nº 6

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Manjar de coco	15	4%
Manjar de leche	125	33%
Manjar de piña	50	13%
Manjar de papaya	86	23%
Manjar de babaco	20	5%
Manjar de banano	15	4%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 5



INTERPRETACIÓN: El manjar de leche es el producto que tiene mayor demanda con un porcentaje del 33%, luego el manjar de papaya con un 23%, seguidamente el manjar de piña con un 13%, el manjar de babaco con un 5% y, el manjar de coco y manjar de banano con un 4% cada uno.

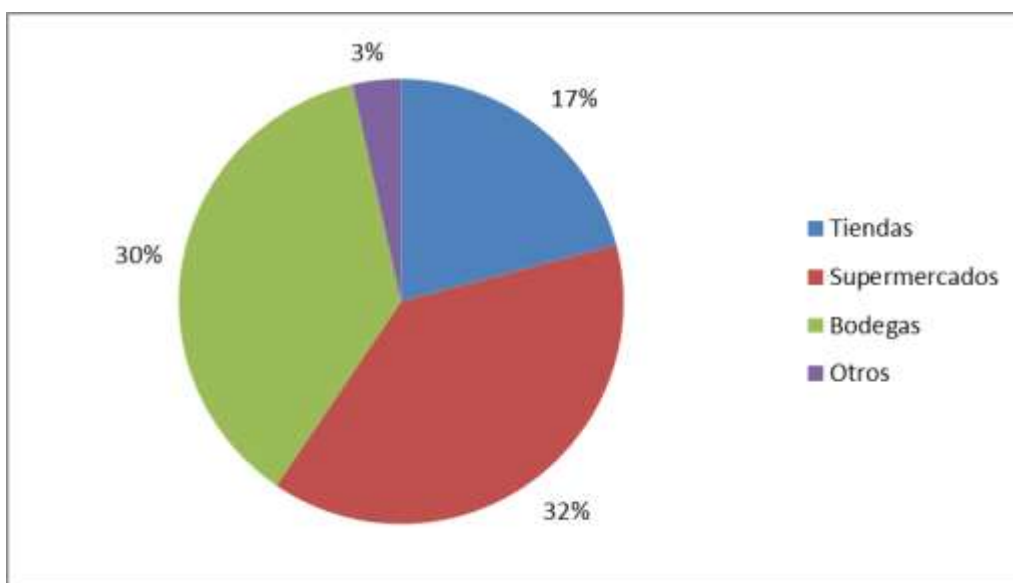
5. ¿En que lugar compra Ud. El manjar?

CUADRO Nº 7

VARIABLE	FRECUENCIA	%
TIENDA	65	17%
SUPERMERCADO	120	32%
BODEGA	115	30%
OTROS	11	3%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 6



INTERPRETACIÓN: De acuerdo con lo expuesto en el cuadro anterior podemos observar que la mayoría de los encuestados correspondiente al 32% realiza sus compras en el supermercado, el 30% en la Bodega, el 17% en la tienda, mientras que el 3% en otros sectores.

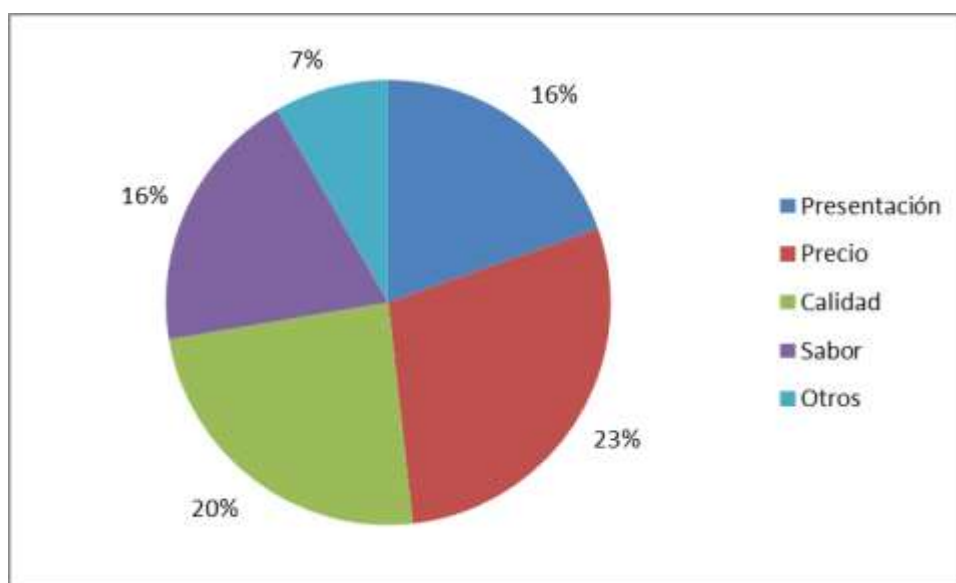
6. Motivos de la compra del producto

CUADRO N° 8

VARIABLE	FRECUENCIA	%
PRESENTACIÓN	61	16%
PRECIO	89	23%
CALIDAD	75	20%
SABOR	60	16%
OTROS	26	7%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N° 7



INTERPRETACIÓN: En esta pregunta podemos observar que el 23% de las familias encuestadas prefieren adquirir un producto por su precio, el 20% por su calidad, un 16% por su sabor, un 16% por su presentación, y el 7% por otras razones.

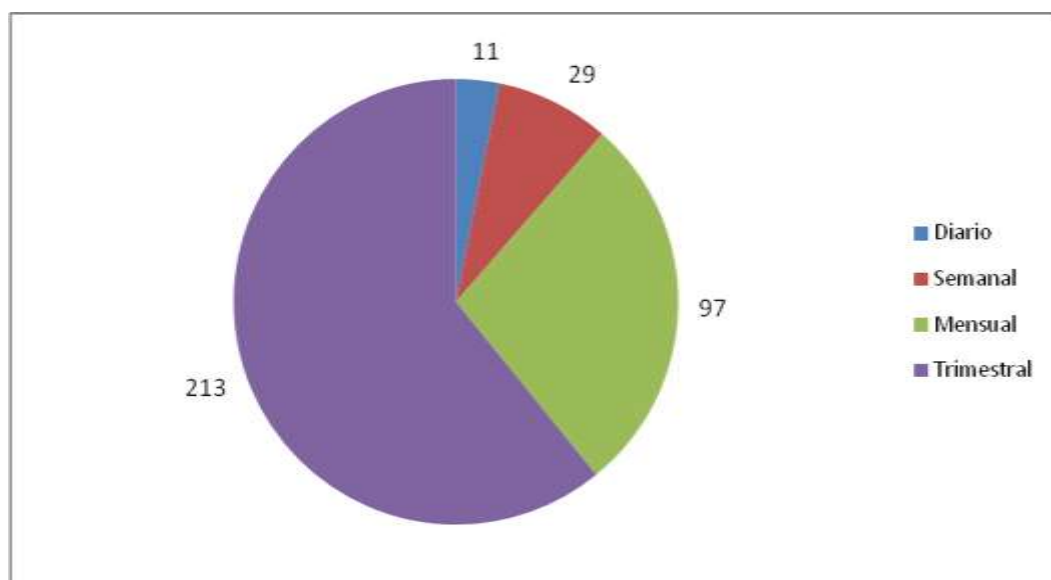
7. ¿En su hogar con qué frecuencia y en qué cantidad consumen manjar ?.

CUADRO Nº 9

VARIABLE	FRECUENCIA	CONSUMO (LIBRAS)
DIARIO	9	11
SEMANAL	25	29
MENSUAL	85	97
TRIMESTRALMENTE	192	213
TOTAL	311	

Fuente: Encuestas
 Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 8



INTERPRETACIÓN: Según los resultados obtenidos tenemos que 9 familias consumen diariamente 11 libras de manjar, 25 familias consumen 29 libras de manjar en forma semanal, 85 familias consumen 97 libras de manjar mensualmente y 192 familias consumen 213 libras de manjar en forma trimestral, por lo tanto se indaga que si existe una demanda potencial para lanzar el nuevo producto al mercado.

8. ¿Cuáles son las emisoras sintoniza su familia con mayor frecuencia?

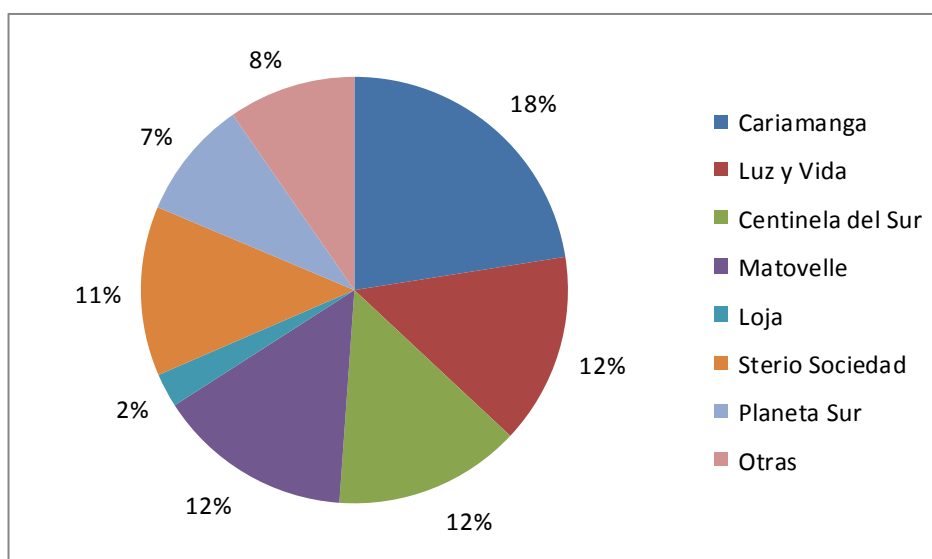
CUADRO Nº 10

VARIABLE	FRECUENCIA	%
CARIAMANGA	70	18%
LUZ Y VIDA	45	12%
CENTINELA DEL SUR	44	12%
MATOVELLE	46	12%
LOJA	8	2%
STERIO SOCIEDAD	40	11%
PLANETA SUR	28	7%
OTROS	30	8%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRAFICO Nº 9



INTERPRETACIÓN: De los resultados obtenidos tenemos; que las emisoras mas sintonizadas son emisora cariamanga en un 18%, luz y vida en un 12%, centinela del sur en un 12%, Matovelle con el 12%, radio Loja en un 2%, Radio Stereo Sociedad con el 11%, Radio Planeta Sur con el 7%, y otras en un 8% .

9. Canales de TV que sintoniza.

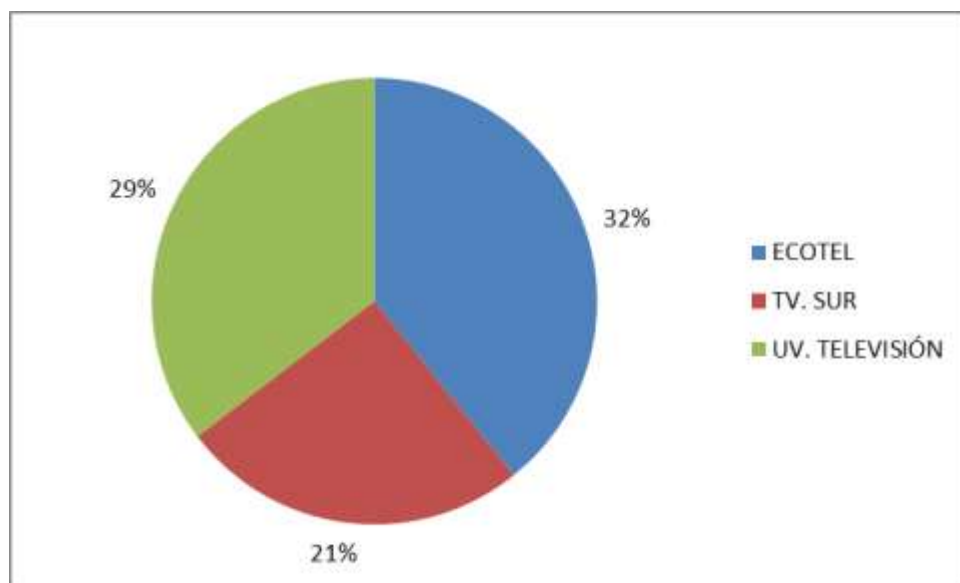
CUADRO N° 11

VARIABLE	FRECUENCIA	%
ECOTEL	122	32%
TV. SUR	79	21%
UV. TELEVISIÓN	110	29%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N° 10



INTERPRETACIÓN: Con respecto a la pregunta el 32% de los encuestados contesta que sintonizan el Canal Ecotel, el 21% sintoniza TV. SUR, mientras que el 29% sintoniza U.V Televisión.

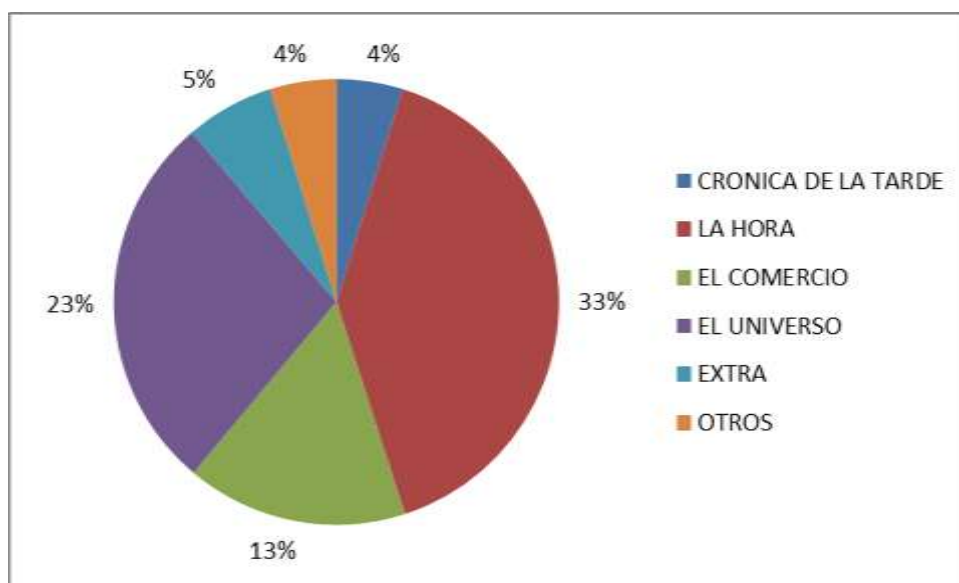
10. ¿Qué prensa es la más leída en su hogar?

CUADRO Nº 12

VARIABLE	FRECUENCIA	%
CRÓNICA DE LA TARDE	15	4%
LA HORA	125	33%
EL COMERCIO	50	13%
EL UNIVERSO	86	23%
EXTRA	20	5%
OTROS	15	4%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Las autoras

GRÁFICO Nº 11



INTERPRETACIÓN: El 33% de los encuestados nos contestan que compran el periódico la Hora siendo este el de mayor circulación a nivel de la provincia de Loja, el 23% el Universo, el 13% el comercio, el 5% el extra, el 4% crónica de la tarde, mientras que el otro 4% utilizan otros medios de prensa.

11. ¿En caso implantar la empresa productora y Comercializadora de manjar de banano en la ciudad de Loja, estaría Ud. De acuerdo en adquirir el producto?.

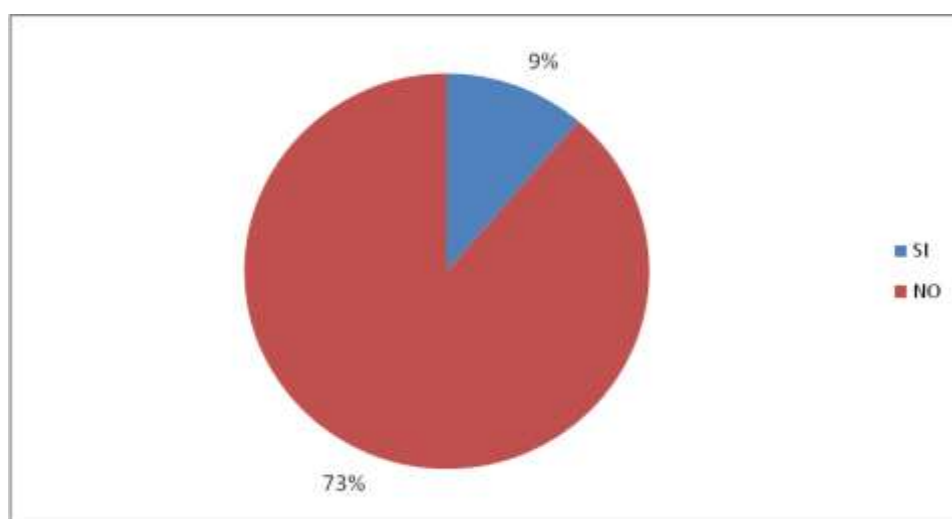
CUADRO N° 13

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	35	9%
NO	275	73%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N° 12



INTERPRETACIÓN: De acuerdo con lo expuesto en el cuadro anterior podemos observar que el 9 % está de acuerdo en adquirir manjar de banano en caso de ponerse en ejecución el presente proyecto, en tanto que el 75% no lo está.

6.1.2. ENCUESTA PARA DETERMINAR LA OFERTA EN LA PROVINCIA DE LOJA Y SUS CANTONES (326)

1. ¿Vende Ud. en su local manjar?

CUADRO Nº 14

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	326	100%
NO		0%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 13



INTERPRETACIÓN: De acuerdo a la pregunta, que hicimos a los distribuidores de los diferentes negocios el 100% de los encuestados contestaron que si venden manjar.

2. ¿Qué tipo de manjar tiene mayor demanda en su local comercial?

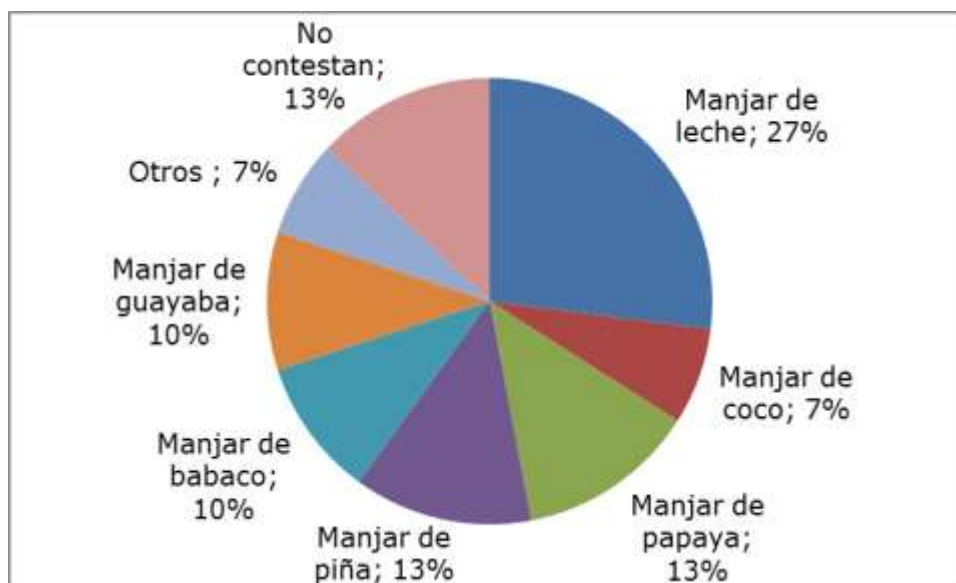
CUADRO Nº 15

VARIABLE	FRECUENCIA	%
Manjar de leche	89	27%
Manjar de coco	22	7%
Manjar de papaya	42	13%
Manjar de piña	42	13%
Manjar de babaco	33	10%
Manjar de guayaba	33	10%
Otros	23	7%
No contestan	42	13%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 14



INTERPRETACIÓN: De la población encuestada el 27% señala que el manjar de leche tiene mayor demanda, el 13% manjar de papaya, 13% de piña, el 10% manjar de guayaba, 10% manjar de babaco, el 7% manjar de coco, el 7% contestan que consumen otros tipos de manjar, mientras el 13% no contestan la interrogante. De lo cual se deduce que la mayor venta es el manjar de leche, seguido del de papaya y piña.

3. ¿Con que frecuencia vende usted manjar y qué cantidad?

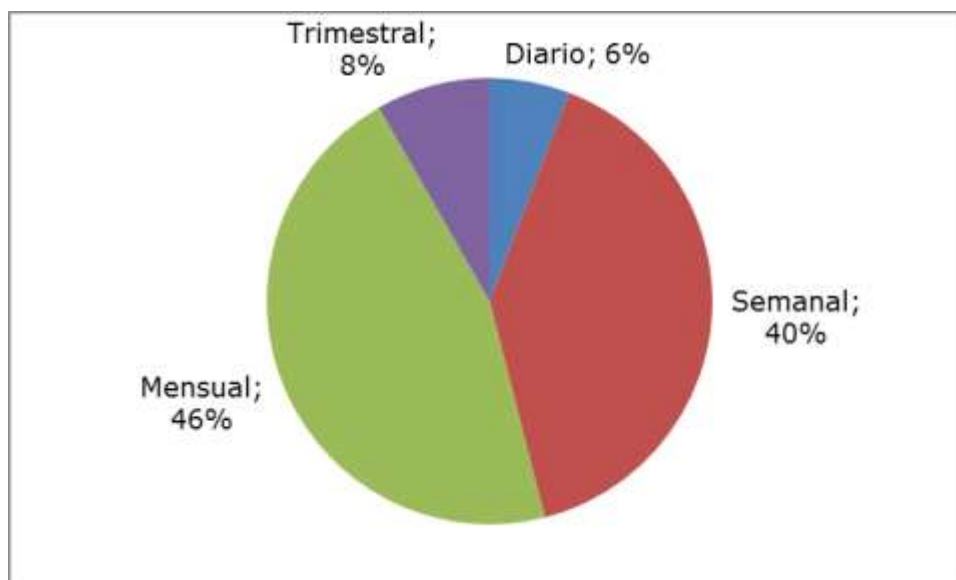
CUADRO N° 16

VARIABLE	FRECUENCIA	%
DIARIO	19	6%
SEMANAL	131	40%
MENSUAL	149	46%
TRIMESTRAL	27	8%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N° 15



INTERPRETACIÓN: El 6% de encuestados manifestaron que venden manjar en su negocio diariamente, el 46% expresaron que lo venden mensualmente, en tanto que 40% vende manjar semanalmente y el 8% lo comercializa en forma trimestral.

4. ¿Vende Ud. manjar de banano en su local?

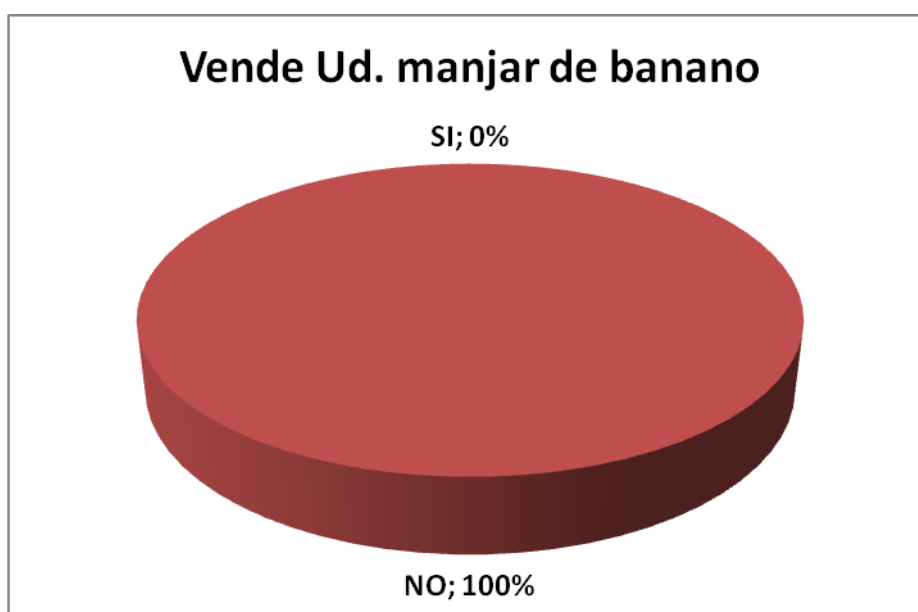
CUADRO Nº 17

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	0	0%
NO	326	100%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 16



INTERPRETACIÓN: En esta pregunta todos los distribuidores de Manjar nos contestaron que no venden manjar de Banano en sus locales 100%.

5. ¿Porque no vende manjar de banano?

CUADRO Nº 18

VARIABLE	FRECUENCIA	%
No le han ofrecido	326	100%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 17



INTERPRETACIÓN: El 100% de los encuestados contestaron que no venden en su local manjar de Banano porque no le han ofrecido.

6. ¿Conoce algún producto de manjar de banano?

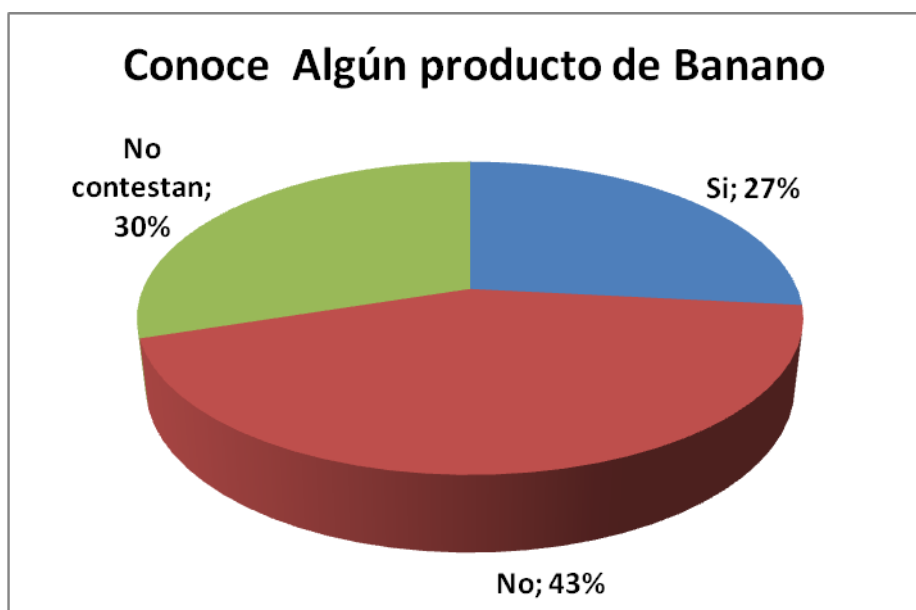
CUADRO N° 19

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	88	27%
NO	140	43%
NO CONTESTAN	98	30%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N° 18



INTERPRETACIÓN: Entre los distribuidores el 27% contestan que si conocen productos de banano, un 43% contestan que no, mientras que el 30% no contestan.

7. ¿Qué marcas de manjar vende en su local?

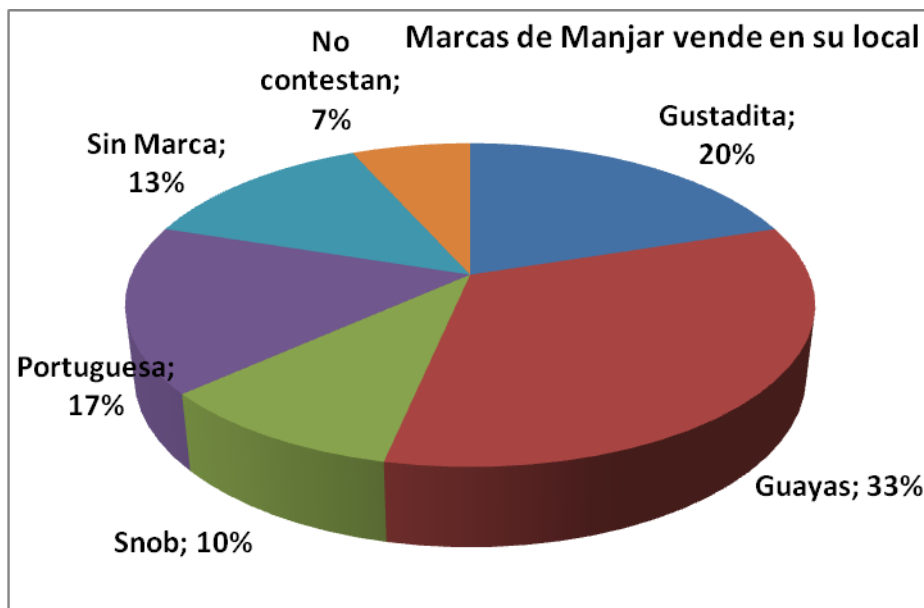
CUADRO Nº 20

VARIABLE	FRECUENCIA	%
GUSTADINA	64	20%
GUAYAS	108	33%
SNOB	34	10%
PORTUGUESA	57	17%
OTRAS MARCAS	41	13%
NO CONTESTAN	22	7%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO Nº 19



INTERPRETACIÓN: Las Marcas de manjar que más se venden es la Marca Guayas con un 33%, le sigue la Gustadina con el 20%, la portuguesa con el 17%, el snob el 10%, mientras que el 7% no contestan. Debemos destacar que el 13% se expenden otras marcas en especial en bodegas y mercados.

8 ¿Cuál es el precio de venta al público por una libra de manjar?

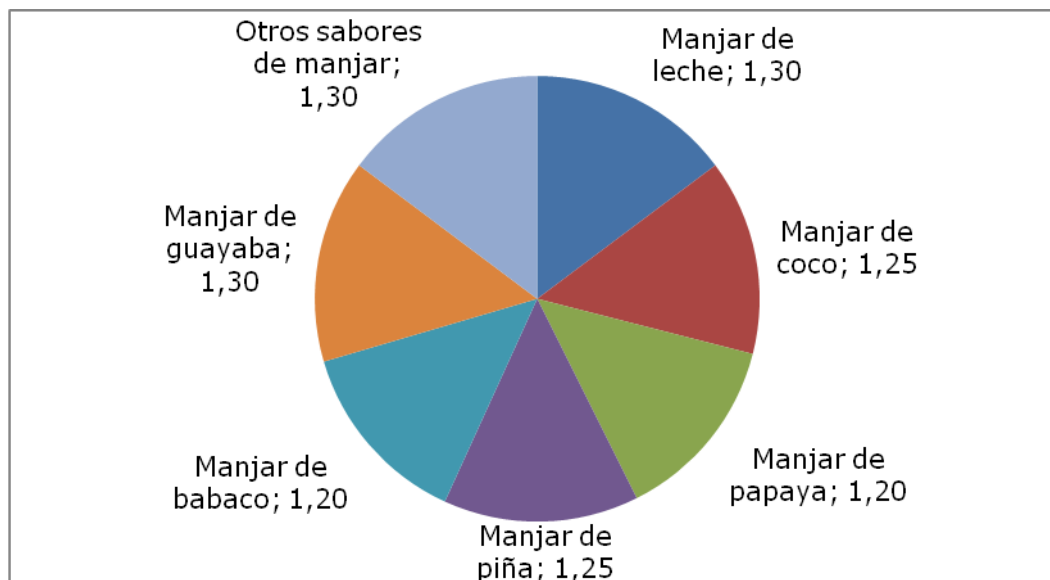
CUADRO N° 21
PRECIOS DE LOS PRODUCTOS SIMILARES

TIPO DE MANJAR	PRECIO EN DÓLARES (LIBRA)
Manjar de leche	1.30
Manjar de coco	1.25
Manjar de papaya	1.20
Manjar de piña	1.25
Manjar de babaco	1.20
Manjar de guayaba	1.30
Otros sabores de manjar	1.30

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N° 20



INTERPRETACIÓN: El precio de venta al público de manjar fluctúa entre el 1.20, 1.25 y 1.30

9. En su negocio: ¿En Qué tipo de envase comercializa el manjar?

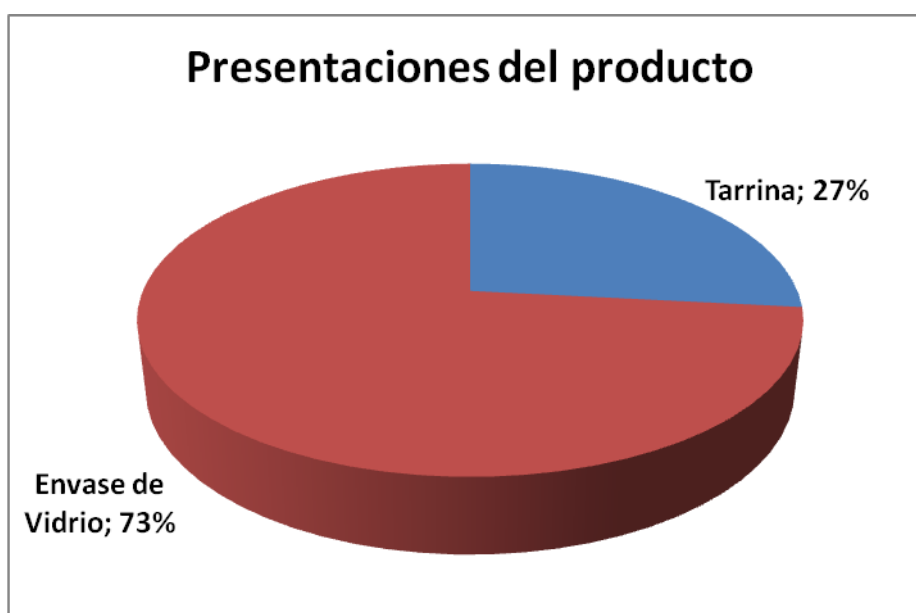
CUADRO N ° 22

VARIABLE	FRECUENCIA	%
TARRINA DE PLÁSTICO	88	27%
ENVASE DE VIDRIO	238	73%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N ° 21



INTERPRETACIÓN: De acuerdo a la pregunta, el producto la mayoría lo vende en presentaciones de envase de vidrio con un porcentaje del 73%, mientras que el 27% lo venden en tarrina plástica.

10. En caso de implantar nuestra empresa productora y Comercializadora de manjar de banano en la ciudad de Loja, ¿estaría Ud. De acuerdo en comprar nuestro producto?.

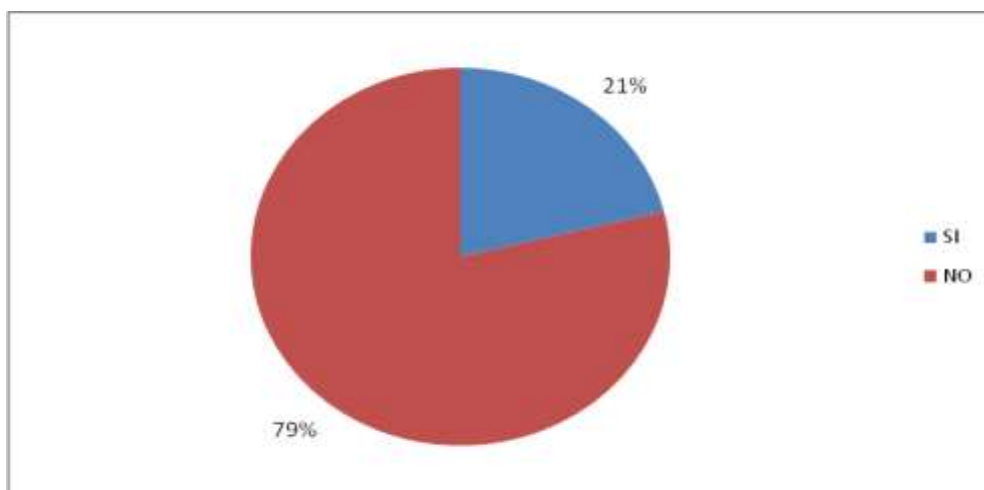
CUADRO N° 23

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	69	21%
NO	257	79%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

GRÁFICO N° 22



INTERPRETACIÓN: De acuerdo con lo expuesto en el cuadro anterior podemos observar que el 21 %, está de acuerdo en adquirir manjar de banano a la nueva empresa, en tanto que el 79% restante no lo está.

6.2. ESTUDIO DE MERCADO

PLAN DE MARKETING

- El marketing se concentra sobre todo en analizar los gustos de los consumidores, pretende establecer sus necesidades y sus deseos e influir su comportamiento para que deseen adquirir los productos existentes, de forma que se desarrollan distintas técnicas encaminadas a persuadir a los consumidores para que adquieran un determinado producto.
- La actividad del marketing incluye la planificación, organización, dirección y control de la toma de decisiones sobre el producto, el precio, la promoción. En estas áreas el marketing resulta imprescindible; en otras, como en el desarrollo de los nuevos productos, desempeña una función de asesoramiento. Además, establece los canales de distribución a utilizar y supervisa el transporte de productos desde la fábrica hasta las bodegas y de ahí, al punto de venta final.

PRODUCTO

El producto que se pretende producir con la puesta en marcha del presente proyecto, está identificado como producción y comercialización de Manjar de Banano, el cual tendrá como materia prima el guineo maduro, que con una serie de pasos pasa a ser un producto de consumo masivo, el producto será presentado en Tarrina plástica de 1 libra transparente de fácil observación hacia la parte interna, como también parte externa, en el cual constará una etiqueta con el nombre del producto, el logotipo de la Empresa como también algunas especificaciones sanitarias y de calidad, el sellado será hecho herméticamente con tecnología apropiada para su seguridad.

Por otro lado el presente producto será elaborado con los siguientes componentes:

Banano maduro, Azúcar, canela, preservantes, los cuales entrarán a proceso de producción con un ordenamiento determinado, el cual estará asesorado por personas expertas en la materia.

El manjar de banano es una mezcla equilibrada de vitaminas, fibra, carbohidratos los cuales son propios del banano, cuenta con 1.200 calorías; el cual es un producto apto para toda la familia.

Nuestra empresa se ha planteado como objetivo principal ofrecer al consumidor un producto de alta calidad.

La empresa SAIMA Cía. Ltda., se propone optimizar los recursos de tal manera que nos permita introducirnos al mercado, incrementar las ventas para lo cual haremos uso de las siguientes estrategias:

- Utilizaremos materia prima de buena calidad, contrataremos personal idóneo y adquiriremos maquinaria eficiente.
- Establecer control de calidad para cada una de las etapas de producción.
- La presentación del manjar de banano será la siguiente:

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

El producto que se pretende ofrecer a la ciudadanía lojana es Manjar de Banano, para ello se procederá a escoger mejor materia prima existente en el mercado a fin de ofrecer un producto de buena calidad al consumidor final.

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

a. VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS

La banana, que también en algunos países recibe el nombre de guineo o plátano, es considerada una de las frutas tropicales más deliciosas.

El manjar de banano es un producto 100% natural, rico en vitaminas, fibras y carbohidratos. Su color es café oscuro y posee completo sabor a banano.

La producción se realiza siguiendo altísimas normas de calidad, queriendo llegar a obtener un producto que satisfaga y guste a toda la ciudadanía.

ASPECTO Y TEXTURA: de consistencia café, de textura lisa y suave.

COLOR, OLOR, Y SABOR: Café, olor característico y sabor dulce.

CUADRO Nº 33

COMPONENTE	CANTIDAD
Banano grande	5 unidades
Azúcar	0.25 gramos
Canela	0.025 gramos
Preservantes	0.025 gramos

Fuente: Mercado las pitas y Zerimar

Elaboración: Las autoras

El manjar de banano será presentado al mercado en tarrina de plástico, tomando en cuenta las encuestas el producto será presentado en cantidades de 1 libra, en los cuales se puede apreciar desde la parte exterior su contenido:

El producto tendrá una etiqueta en la que constará:

- Nombre de la Empresa
- Marca
- Componentes
- Registro Sanitario
- Norma INEN
- Precio
- Cantidad del producto
- Dirección de la empresa
- Fecha de fabricación y expedición La cual será colocada con un sello al costado de la tarrina, al momento de ser envasado el producto.

PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO TERMINADO.

GRÁFICO Nº 23



COMPONENTES NUTRICIONALES

- * Vitamina A, C, E, K y B.
- * Contiene Tiamina, Niacina, folacina, ácido pantoténico y Biotina.
- * Fibra, energía y azúcar
- * 1200 calorías.
- * Minerales y Carbohidratos propios del banano
- * Colesterol: Inapreciable
- * Registro Sanitario en trámite
- * PVP: \$
- * Fecha de elaboración
- * LOJA-ECUADOR.

PLAZA

Los canales que utilizaremos para hacer llegar el producto en forma oportuna, eficiente y económica a los consumidores finales, será el siguiente:

EL CANAL DE DISTRIBUCIÓN

Según los datos obtenidos en la encuesta nos ayudaron a poder determinar los canales de distribución como son: Tiendas, bodegas, micro mercado en cada uno de los cantones de la provincia de Loja, tomamos en cuenta estos lugares porque son los de mayor preferencia por parte de los consumidores finales para adquirir el manjar.

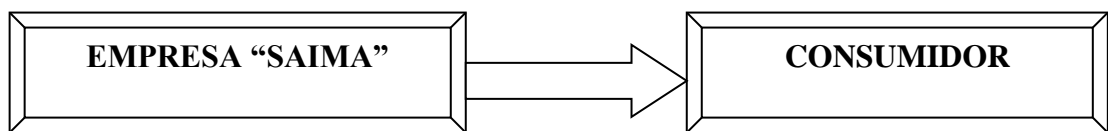
La Empresa SAIMA Cía. Ltda., también realizará ventas directas al por mayor y menor directamente en la fábrica.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

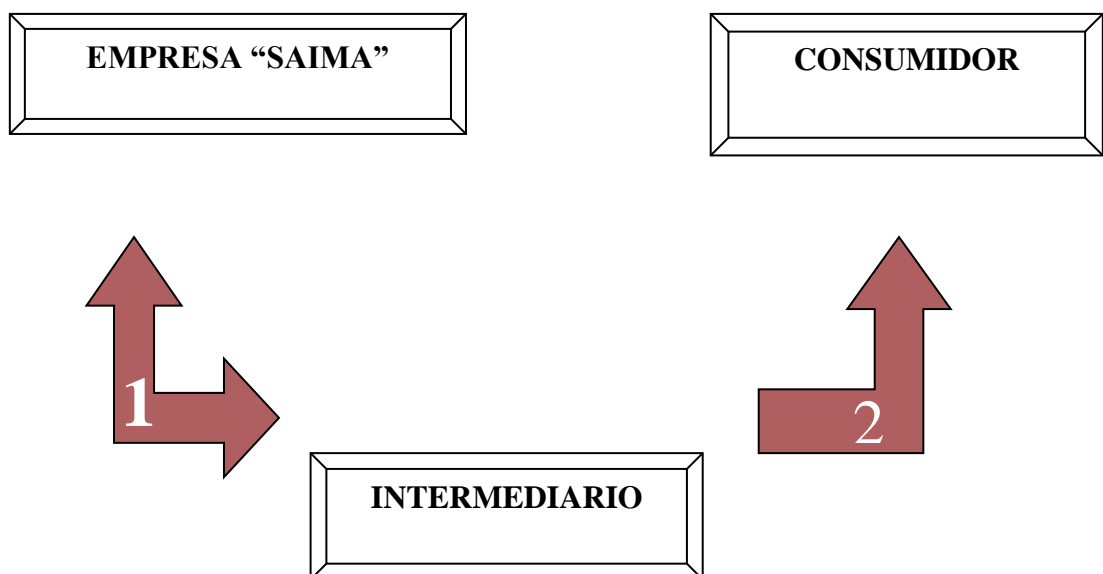
GRAFICO Nº 24

Los canales de distribución que serán utilizados al momento de hacer llegar el manjar de banano al consumidor final serán los siguientes:

- a) Directamente de la empresa al consumidor final y,



- b) De la empresa al intermediario y de este al consumidor final.



Elaboración: Las Autoras

PRECIO

La Empresa “SAIMA BANANA” Cía. Ltda. Tiene como objetivo realizar un análisis de los precios de venta actuales de los productos sustitutos de mayor demanda, para poder fijar un precio competitivo del MANJAR DE BANANO, de la misma manera tenga una buena aceptación dentro del mercado.

Los dos determinantes principales del precio son los costos de producción, y la competencia.

La fijación del precio al producto

Estará regido por el costo unitario de producción más un margen de utilidad, el cual será flexible a los cambios del entorno del mercado para así tener un producto con un precio competitivo.

Para maximizar las utilidades los fabricantes por lo general, se basan los precios de sus productos en el costo de los mismos (materia prima, mano de obra, costo de fabricación, etc.), más un margen de ganancia.

$$\text{Precio de Venta al Público} = \text{Costo Unitario} + \text{Margen de Utilidad}$$

Con el fin de tener una mejor visión sobre los precios de los diferentes manjares que se comercializan hemos elaborado el siguiente cuadro de precios de manjar, y así de esa manera podernos guiarnos en el precio que tendrá nuestro producto.

CUADRO N° 24

PRECIOS DE LOS PRODUCTOS SIMILARES

TIPO DE MANJAR	PRECIO EN DÓLARES (LIBRA)
Manjar de leche	1.30
Manjar de coco	1.25
Manjar de papaya	1.20
Manjar de piña	1.25
Manjar de babaco	1.20
Manjar de guayaba	1.30
Otros sabores de majar	1.30

Fuente: Encuestas (Cuadro Nro. 21)

Elaboración: Las Autoras

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

PLAN DE PUBLICIDAD

Entre los medios de comunicación más frecuentes en el hogar de las personas encuestadas tenemos que es la televisión, radio y prensa.

En el estudio de Mercado realizado, damos a conocer, las emisoras más sintonizadas la Radio Cariamanga, y en lo que se refiere a la televisión es ECOTEL TV siendo un canal acogido por el público y en la prensa La Hora.

MEDIOS DE COMUNICACIÓN

A través de los datos obtenidos hemos planificado hacer la publicidad del producto por intermedio de la RADIO CARIAMANGA, por la magnitud de su acogida, otra forma de hacer publicidad será por medio de hojas volantes. El anuncio será de la siguiente manera:

- Calidad del producto.
- Presentación del producto.
- Lugar de ubicación.
- Beneficios del producto ante el que ofrece la competencia.

Para cumplir con los objetivos propuestos por la empresa SAIMA, se realizará ofertas especiales de precios por introducción del producto al mercado

De igual forma la empresa dará a conocer su producto al público, con mensajes claros y atractivos del producto como es el MANJAR DE BANANO.

La empresa acogerá las diferentes opiniones que tengan acerca del producto sean estas buenas o malas con la finalidad de rectificar el mismo.

Se procederá a realizar una cuña diaria por Radio Cariamanga y se procederá a repartir 40 hojas volantes diarias, lo cual nos da un total de 1200 hojas volantes.

ESTUDIO DE LA DEMANDA Y OFERTA

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

a. IDENTIFICACIÓN DE LOS CONSUMIDORES

Para el siguiente estudio hemos tomado como referencia la población existente en la Ciudad de Loja, dato que fue investigado en el INEC de los años 1990 y 2001, el cual proyectado al 2007 nos da un total de 240855 habitantes en la ciudad de Loja, este dato lo cual dividimos para 4 que es el número promedio de miembros por familia que existen en la ciudad de Loja, y se obtuvo los siguientes resultados

b. DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN QUE CONSUME MANJAR

De acuerdo a los resultados obtenidos de la pregunta número 3, de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja, se deduce claramente que el 82% de la población lojana consume manjar, en tanto que el 18% restante no lo consume por diversas razones, indagando de esta manera que la demanda potencial de manjar en la ciudad de Loja es de 49375 familias para el primer año de vida útil del presente proyecto, así se lo demuestra en el cuadro siguiente:

CUADRO N° 25

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	N° DE FAMILIAS PROYECTADAS AL 2007
SI	311	82%	49375
NO	69	18%	10839
TOTAL	380	100%	60214

Fuente: Cuadro N° 5

Elaboración: Las Autoras

c. CARACTERÍSTICAS DEL CONSUMIDOR

De acuerdo a los resultados obtenidos en la pregunta número 6 se logró determinar que una de las características del consumidor al momento de adquirir un manjar es su exigencia en cuanto a características relacionadas al precio, calidad, presentación y sabor del producto, por lo tanto estas características serán consideradas al momento de elaborar el proceso productivo y la comercialización de nuevo producto. A continuación se presenta los resultados obtenidos de las encuestas que nos permitió determinar las características que exige el consumidor al momento de adquirir un manjar:

CUADRO N° 26

VARIABLE	FRECUENCIA	%
PRESENTACIÓN	61	16%
PRECIO	89	23%
CALIDAD	75	20%
SABOR	60	16%
OTROS	26	7%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Las Autoras

Determinación de la Demanda Potencial

Para determinar la demanda potencial, nos basamos en los resultados obtenidos de la pregunta número 7 de las encuestas, de donde se obtuvo los siguientes resultados:

CUADRO N° 27

VARIABLE	FRECUENCIA	CONSUMO (LIBRAS)
DIARIO	9	11 x 365 días = 4015
SEMANAL	25	29 x 52 semanas = 1508
MENSUAL	85	97 x 12 meses = 1164
TRIMESTRALMENTE	192	213 x 4 trimestres = 852
TOTAL	311	TOTAL = 7539

Fuente: Encuestas, cuadro Nro. 9

Elaboración: Las Autoras

Cálculo del Consumo Percápita anual de manjar por familia

Para determinar el consumo percapita por familia se procedió a dividir el consumo anual de manjar que es de 7539 para el número de familias que consumen manjar que para el presente caso es de 311 familias, realizando los cálculos se obtuvo el siguiente resultado:

Consumo Percápita =
$$\frac{\text{Sumatoria del consumo en libras x frecuencia}}{\text{Número de familias que consumen manjar}}$$

$$\text{(Consumo percapita por familia anual)} \quad \frac{7539}{311} = 24.24$$

Determinación de la demanda Real

La demanda Real para el presente estudio se la determinó en base a la interrogante número 11 de la encuesta aplicada a las familias que conforman la ciudad de Loja, en donde se determinó que el 9% de la población estaría dispuesta a adquirir el nuevo producto en caso de ponerse en ejecución el presente proyecto, esto lo podemos verificar en los resultados obtenidos de dicha interrogante los cuales se detallan a continuación:

CUADRO N° 28

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	42	11%
NO	269	71%
TOTAL	311	82%

Fuente: Encuestas, cuadro Nro. 13

Elaboración: Las Autoras

Por otro lado cabe indicar que para determinar la demanda real, también se tomó en cuenta la respuesta a la interrogante número 10 de la encuesta aplicada a tiendas de la localidad, de donde se obtuvo como resultado que de las 326 tiendas existentes en la ciudad, 69 estarían dispuestas a adquirir el nuevo producto, esto lo podemos verificar en base al siguiente cuadro:

CUADRO N° 29

VARIABLE	FRECUENCIA	%
SI	69	21%
NO	257	79%
TOTAL	326	100%

Fuente: Encuestas, cuadro Nro. 24

Elaboración: Las Autoras

Proyección de la Demanda (por familias) para los diez años de vida útil del proyecto

CUADRO Nro. 30

Año	Población Urbana	Nro de Familias 4 miembros	Aquisición de manjar 82%	Consumo Percápita anual por familia	Demanda potencial anual por familia	Demanda Real anual por familia 11%
2007	189735	47434	38896	24,24	942831	103711
2008	192012	48003	39362	24,24	954146	104956
2009	194316	48579	39835	24,24	965595	106215
2010	196648	49162	40313	24,24	977183	107490
2011	199008	49752	40797	24,24	988911	108780
2012	201396	50349	41286	24,24	1000777	110085
2013	203813	50953	41782	24,24	1012788	111407
2014	206259	51565	42283	24,24	1024942	112744
2015	208734	52184	42790	24,24	1037241	114097
2016	211239	52810	43304	24,24	1049689	115466

Proyección de la Demanda Total (demanda de familias + tiendas) para los diez años de vida útil del proyecto

CUADRO Nro. 31

Demanda Real Anual por Familias 1.20%	Demanda Real Anual Tiendas 2%	Demanda Total Real Familias + Tiendas
103712	69	103781
104957	70	105027
106216	72	106288
107491	73	107564
108781	75	108855
110086	76	110162
111407	78	111485
112744	79	112823
114097	81	114178
115466	82	115549

NOTA: para proyectar la Demanda Real se tomó en cuenta la tasa de crecimiento de tiendas en la ciudad de Loja, la cual al cerrar el año 2006 fue del 2% anual.

OFERTA

Luego de realizado el estudio de mercado determinamos que en la ciudad de Loja no existe una empresa destinada a la producción de Manjar de Banano por lo que deducimos que la oferta de este producto en la ciudad es Cero., por tal razón hemos considerado la necesidad de crear una empresa productora y comercializadora de MANJAR DE BANANO, la misma que creemos conveniente ayudará a acoplar gran parte del mercado. Razón por lo cual lo que pretende esta nueva empresa es entregar al cliente un producto con características diferentes, de buena calidad, de agradable sabor, por lo que se sostiene que no existe oferta del producto nuevo.

COMPORTAMIENTO DE OFERTANTES

Constituye la diversidad de empresas productoras de Manjar de banano existentes, y como va a ser su actitud y comportamiento frente a la nueva empresa. Cabe indicar en nuestra ciudad, no existen empresas dedicadas a la producción de este producto como es el Manjar de banano de manera científica y bajo determinadas normas de calidad e higiene lo que podemos decir es que a este manjar lo elaboran empíricamente las amas de casa, por ende deducimos que no existe oferta de este producto.

OFERTA DE PRODUCTOS SIMILARES

Mediante la utilización de la técnica de la observación directa, logramos determinar que en la Ciudad de Loja existen empresas que ofrecen productos similares al que la nueva empresa pretende crear, estos productos son:

Manjares de: leche, guayaba, coco, piña, papaya, babaco, etc.

CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA ANUAL DE MANJAR DE BANANO PARA LOS 10 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

CUADRO Nro. 32

Demanda real Anual X familia 11%	Oferta Total	Demanda Insatisfecha
103781	0	103781
105027	0	105027
106288	0	106288
107564	0	107564
108855	0	108855
110162	0	110162
111485	0	111485
112823	0	112823
114178	0	114178
115549	0	115549

ANÁLISIS DE LA DEMANDA INSATISFECHA DE MANJAR DE BANANO EN LA CIUDAD DE LOJA.

El análisis entre oferta y demanda nos permite determinar la demanda insatisfecha para el producto.

Se denomina demanda insatisfecha a la cantidad de bienes y servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros. Para el presente estudio, la demanda insatisfecha para el primer año de vida útil del proyecto es de 107786 libras de manjar de banano, en tanto que la oferta de este producto actualmente es 0 deduciendo de esta manera que para el primer año del proyecto, existe una demanda insatisfecha de 107786 libras de manjar de banano.

6.3. ESTUDIO TÉCNICO



El estudio técnico que a continuación se expone, determina los requerimientos empresariales en función del tamaño y localización de la planta, descripción técnica y descripción de procesos, la capacidad de la máquina (capacidad instalada) y la cantidad de recursos humanos.

TAMAÑO

TAMAÑO DE LA EMPRESA

El tamaño del proyecto, consiste en determinar la capacidad de producción que tendrá la empresa en un tiempo establecido, cuya naturaleza del proyecto (también incluye determinar la capacidad instalada, la cual se mide en unidades producidas por año).

El tamaño de un proyecto se lo podría definir como la capacidad de producción de bienes o servicios del proyecto, durante un periodo de tiempo determinado.

Para determinar adecuadamente el TAMAÑO DE LA PLANTA se debe considerar aspectos fundamentales como: demanda existente, la oferta, para poder determinar la capacidad a instalar, la capacidad a utilizar, el

abastecimiento de la materia prima, la tecnología disponible, la necesidad de mano de obra etc.

En lo que tiene que ver con la utilización de la fuerza de trabajo, se ha previsto laborar en jornadas normales de 8 horas al día.

La capacidad de producción de un proyecto lo podemos interpretar de dos formas:

CAPACIDAD INSTALADA

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede producir la maquinaria en un periodo de tiempo determinado.

La capacidad instalada es el volumen total de producción de la maquinaria a utilizar, utilizando el 100% de producción; siendo también la capacidad máxima que puede brindar la empresa en cuanto a producción, dependiendo de la demanda insatisfecha para poder ofrecer sus productos; la empresa ha adquirido una maquinaria que procesa 50 libras por hora, que trabajando 8 horas diarias al 100% produce 400 libras diarias, esto determina que si trabajamos 5 días a la semana obtendríamos una producción semanal de 2000 libras semanales por 52 semanas al año estaríamos hablando de una capacidad instalada que al 100% produciría 104000 libras anuales de manjar de banano.

CUADRO N° 34

Denominación	Libras Por hora	Horas trabajo	Producción diaria	Producción semanal.	Producción anual
Capacidad Instalada	50	8	400	2000	104000

Fuente: Investigación Directa.

Elaboración: Las Autoras.

CAPACIDAD UTILIZADA

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

En proyectos nuevos esta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido el periodo de vida de la empresa esta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

La empresa se propone llegar a cubrir el mercado total de esta demanda insatisfecha de acuerdo a nuestro criterio personal, con la finalidad de facilitar una introducción satisfactoria del nuevo producto en el mercado como es el MANJAR DE BANANO el cual es un producto totalmente nuevo para el mercado.

Si tomamos en consideración que cada empresa que se inicia en cualquier tipo de negocio, es siempre menos del 100 % de su capacidad instalada debido a ciertos factores como: introducción del producto, búsqueda de materia prima, contratación de personal, apertura de mercado, selección de intermediarios, acoplamiento del proceso productivo, capacitación del personal, entre otros, es por eso que en el presente proyecto, se ha creído conveniente empezar trabajando el primer año con el 90.3% de la capacidad instalada y se ha procedido a incrementar el 1.2% anualmente esto debido a que la tasa de crecimiento poblacional para la ciudad de Loja es 1.2%, obteniendo de esta manera que para el último año de vida del proyecto se procederá a utilizar el 100% de la capacidad instalada, lo cual equivale a la producción de 104000 libras de manjar de banano.

CUADRO N° 35

Capacidad Utilizada (1.20%)	Producción Anual (Libras)
90,3	93912
91,4	95056
92,5	96200
93,6	97344
94,7	98488
95,8	99632
96,9	100776
98,0	101920
99,2	103168
100	104000

FACTOR MATERIA PRIMA E INSUMOS

Aquí analizaremos la materia prima como es el BANANO MADURO, la cual podemos adquirirla directamente de los lugares de producción: Como es en la provincia del Oro, provincia de Zamora Chinchipe, que son los lugares más cercanos de donde va a estar ubicada la Fábrica ya que el banano es una fruta que se da en el clima TROPICAL HÚMEDO, siendo esta fruta cultivada en todo el litoral Ecuatoriano por lo cual no se presentará con frecuencia la escasez de la misma.

Los Suministros a emplearse en el proceso de producción son:

TARRINAS PLÁSTICAS, ETIQUETA

Los cuales los podemos adquirir sin dificultad en cualesquier parte de la ciudad.

PARTICIPACIÓN DE LAS MATERIAS PRIMAS EN EL PRODUCTO

Para la elaboración MANJAR DE BANANO haremos uso del guineo o banano maduro, detallaremos a continuación la cantidad de ingredientes a utilizarse para producir una libra de manjar:

5 guineos maduros

Cuatronzas de azúcar

0.025 gramos de canela y

0.025 gramos de Preservantes

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA.

Como podemos darnos cuenta la localización es un aspecto importante que se considera en el proyecto debido a que esta nos permite obtener la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital invertido.

MACROLOCALIZACIÓN

Aquí definimos la zona general, donde se va a localizar la Empresa de producción de MANJAR DE BANANO.

La presente empresa se la ubicará en la provincia de Loja por los siguientes motivos:

- Por estar cerca de la materia prima.
- La mano de obra puede ser conseguida en la ciudad misma.
- También está cerca de algunas ciudades como para expender el producto.

La provincia de Loja cuenta con un clima variado: frío, seco, templado y subtropical seco, y con una temperatura promedio de 20° C.

MACROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA “SAIMA” CIA. LTDA.

GRÁFICO Nº 26
MACROLOCALIZACIÓN



MICROLOCALIZACIÓN

En la micro localización debemos de definir el lugar exacto que es el parque industrial de la ciudad de Loja el cual se encuentra ubicado al Norte de la ciudad de Loja en el sector de Amable María.

VIALIDAD. El sistema vial esta conformado por cuatro vías de acceso, tres que lo conectarán con la avenida Salvador Bustamante Celi y la restante con la vía de integración barrial, su conexión con la vía integración barrial le permitirá una inmediata vinculación con las principales vías que van hacia la costa, cuenca, Sur Oriente y Zamora.

AGUA. La ciudad de Loja cuenta con un sistema de agua potable la cual abastece a los diferentes barrios.

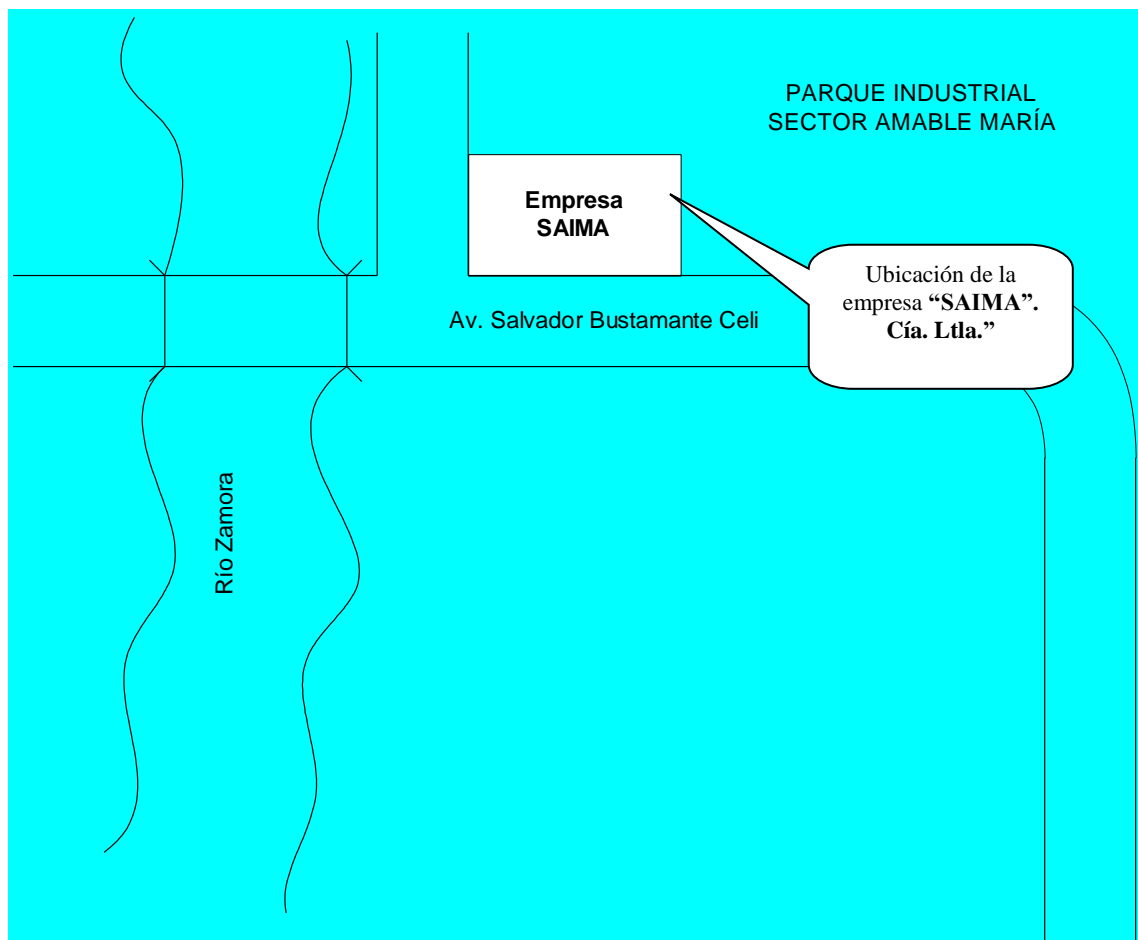
ENERGÍA ELÉCTRICA. Se abastece a través del sistema interconectado que proporciona la suficiente energía para uso doméstico, comercial e industrial, así como también el alumbrado público.

ALCANTARILLADO. Las aguas lluvias irán directamente al río Zamora el cual se localiza en la ciudad de Loja.

COMUNICACIÓN. Contamos con telefonía de PACIFICTEL, Además contamos con Celular PORTA; MOVISTAR Y ALEGRO y Ahora con cabinas cada dos cuadras de la ciudad.

MICROLOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA “SAIMA ” CÍA LTDA.

GRÁFICO N° 26



INGENIERÍA DEL PROYECTO

Esta parte del estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, el cual tiene que ver con la construcción de la planta industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa a implantarse.

El objetivo de esta fase del proyecto es exponer los lineamientos técnicos sobre los cuales la empresa deberá operar para la producción del Manjar de Banano.

La estructuración de la ingeniería permitirá planificar aspectos tales como: Instalación de equipo, funcionamiento, secuencia de procesos y distribución física, y para determinar el personal a utilizarse.

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA.

La materia prima para la elaboración del Manjar del Banano es la fruta de guineo maduro. Su cultivo tiene una producción en todo el litoral Ecuatoriano ya que por ese motivo es una ventaja.

El lugar donde se adquiere la materia prima estará ubicada en los lugares de producción como es en la Provincia del Oro y Zamora ya que son los lugares más cercanos de la fábrica, así como también en los mercados locales y nacionales.

Además como materia prima directa tenemos:

La canela, azúcar, preservantes.

El fruto del banano está constituido de la siguiente manera:

CASCARA	20%
COMIDA	80%

REQUERIMIENTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE VENTAS

El personal necesario para el funcionamiento de la Empresa se detalla a continuación:

PROCESO

De la selección del proceso productivo a llevarse a cabo se establecerá las necesidades como es la maquinaria, equipos, mano de obra, requerimientos como es de materia prima e insumos, infraestructura física. Lo cual estas necesidades significan para la empresa parte de las inversiones iniciales para poner en marcha la Empresa.

DIAGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO

Tienen por objeto localizar y eliminar deficiencias y analizar todo el proceso. Para lo cual se hace identificando y clasificando las acciones que se verifican en el avance del proceso. También describe simbólicamente el proceso de elaboración del MANJAR DE BANANO.

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN DEL MANJAR DE BANANO

*** SELECCIÓN DE LA MATERIA PRIMA.**

En esta operación se selecciona la materia prima de acuerdo a su contenido, la materia prima que se requiere para la elaboración de MANJAR DE BANANO que se va a elaborar en la Empresa a implantarse es la fruta del banano la cual es producida en grandes cantidades, en los mismos lugares siendo esta de buena calidad. Adquiriéndola por cantidades resultan muy económico.

*** LIMPIEZA**

Esta operación se realiza con agua para eliminar todas las impurezas adheridas a la corteza y bajar la carga microbiana con que llega después de la cosecha. La cual se procede a rociar la fruta con una solución de SULFATO DE ALUMINIO Y UN FUNGICIDA para prevenir las manchas de látex y pudrición de la corona.

*** EXTRACCIÓN DE LA FRUTA**

Esta operación se la realizará con la ayuda de mano de obra e incluso con una máquina.

*** TRASLADO**

La fruta será trasladada del campo de cosecha, hacia la fábrica en donde será el lugar donde se almacenara para luego poder empezar a fabricar el producto.

*** CONTROL**

La fruta no debe contener manchas, materia prima germinada; ni agua.

No debe contener sabor desagradable ni desprender mal olor por presencia de derramamiento de combustible del motor, o materia prima en mal estado.

*** COCIDO**

Servirá para cocinar el banano a punto de miel, el cual tendrá una temperatura de 40 grados C, y un cocido durante 60 minutos y luego llevamos a enfriar a 0° grados.

*** ENVASADO**

Tendrá su presentación en un envase de plástico el cual contendrá una libra de manjar, cuya característica particular permitirá conservar el sabor peculiar del manjar.

*** ETIQUETADO**

En esta operación se coloca la respectiva etiqueta al producto.

*** ALMACENAMIENTO**

Se almacenará el producto directamente en las bodegas de la empresa para luego ser distribuido a los diferentes lugares de su distribución y comercialización.

SIMBOLOGÍA DEL DIAGRAMA DEL PROCESO PRODUCTIVO

El diagrama del flujo describe simbólicamente el proceso de elaboración del manjar de banano. Los símbolos aceptados en la elaboración de estos diagramas son:

GRAFICO N° 27
















SÍMBOLOS					
OPERACIÓN Se realiza un cambio o transformación en el producto.	INSPECCIÓN Se refiere al control ejecutado en alguna etapa del proceso	TRANSPORTE Consiste en la movilización de algún elemento en la operación	DEMORA Significa demoras como tarrinas en mal estado etc	OPERACIÓN COMBINADA Realizar ambas cosas a la vez	ALMACENAJE Puede ser de materias primas, productos en procesos o productos terminados.
					

DIAGRAMA DEL FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO DE MANJAR DE BANANO.

GRÁFICO Nº 28

Nº	SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN	TIEMPO EN MINUTOS
1		Selección d M. Prima	60 minutos
2		Transportación de M. Prima	20 minutos
3		Inspección de la M prima	15 minutos
4	D	Lavado pelado, y licuado del banano	150 minutos
5		Cocinado	60 minutos
6		Control de Calidad	20 minutos
7		Envasado del Manjar	60 minutos
9		Poner etiqueta al producto	20 minutos
10		Almacenar el Producto	40 minutos
11		Ejecución Simultánea de más de una actividad por el mismo operador	35 minutos
TOTAL			480 MINUTOS

FUENTE: DIRECTA.

ELABORACIÓN: Las Autoras.

LA SELECCIÓN DE LA TECNOLOGÍA PARA LA PRODUCCIÓN Y CAPACIDAD PRODUCTIVA.

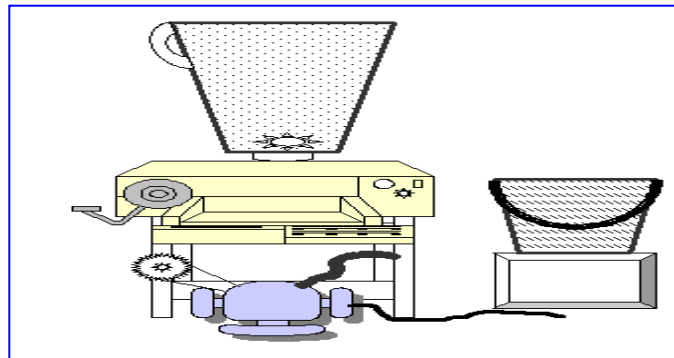
Se define como el conjunto de elementos y conocimientos con los que se cuenta en la fábrica para procesar los materiales y transformarlos en un producto final.

DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA

Para la elaboración del manjar de banano se necesita la siguientes maquinarias :

TRITURADORA REBANADORA Y LICUADORA DE FRUTAS

GRÁFICO N° 30



Fuente: Investigación Directa

Elaboración: Las autoras.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

CAPACIDAD: 50 LIBRAS POR HORA

MOTOR: (80Y100V)

ELABORADA: ACERO INOXIDABLE

TAMICES: PARA TODO TIPO DE FRUTA

APLICACIONES: TRITURADORA REBANADORA Y LICUADORA

DIMENSIONES: 50X40X40 CM

GARANTÍA: 2 AÑOS

MARCA: Europack

GRÁFICO N° 31

EMBAZADORA AUTOMÁTICA

Embazadora Automática capacidad de 40 libras envasadas por minuto.

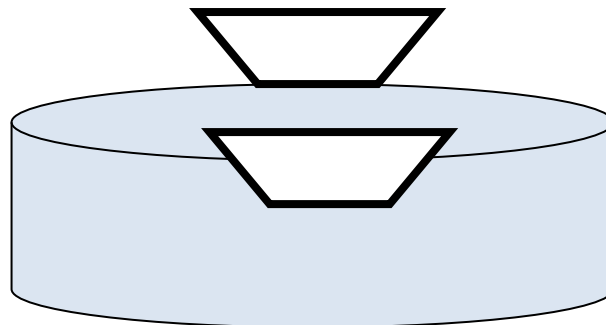


**EMPACADORA MARCA EUROPACK
GRÁFICO Nº 32**



Fuente: Investigación Directa

**OLLAS INDUSTRIALES
GRÁFICO Nº 33**



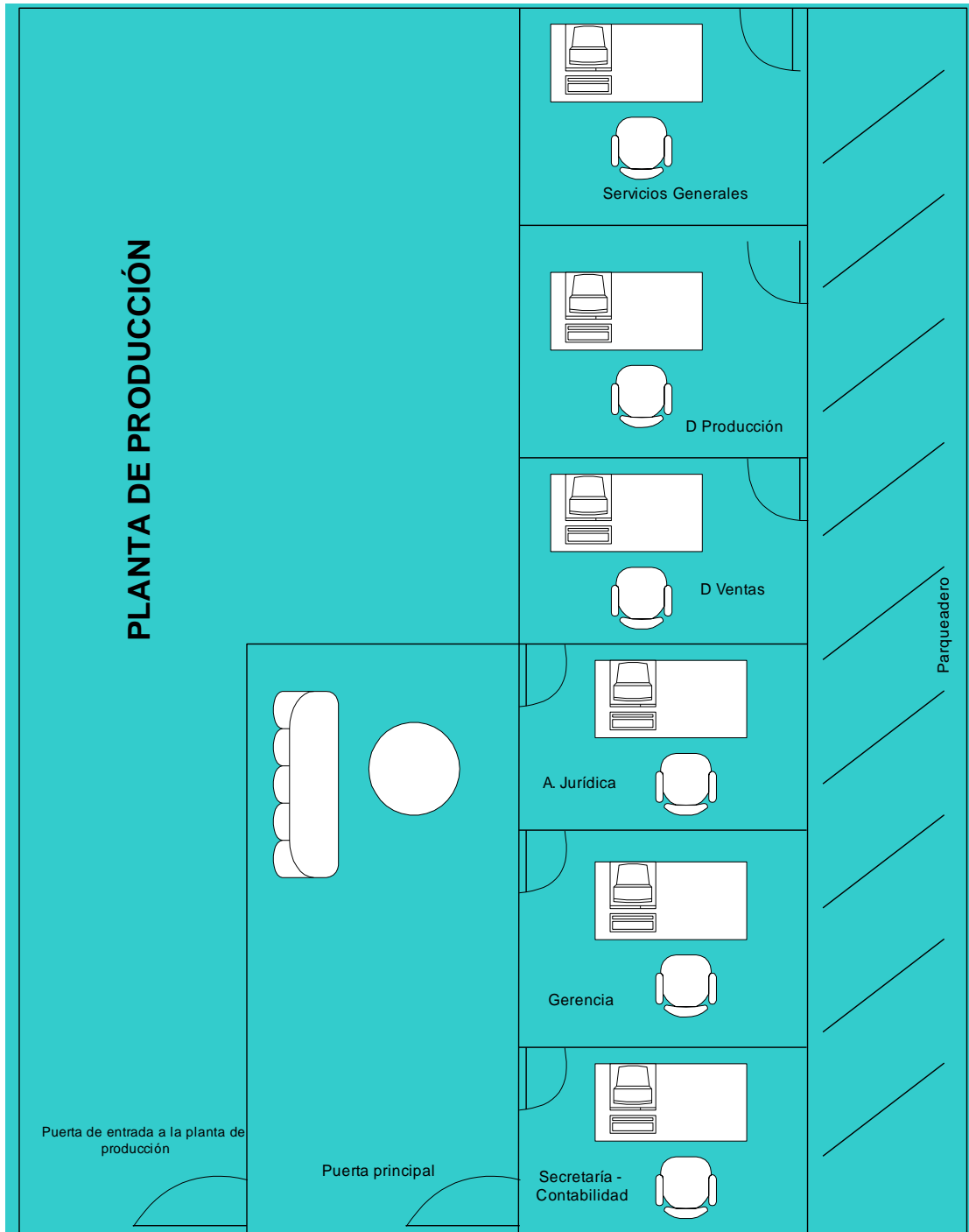
Fuente Investigación Directa

**MESAS DE TRABAJO
GRÁFICO 34**



DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA

GRÁFICO Nº 35



Elaboración: Las Autoras

6.4. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Una de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, pues para su funcionamiento debe contar con procesos legales y administrativos.

ORGANIZACIÓN LEGAL

De acuerdo a la ley de compañías de nuestro país y tomando en cuenta las disposiciones generales y artículos de la misma la micro empresa “SAIMA BANANA” empresa productora y comercializadora de manjar de banana se constituirá como compañía de responsabilidad limitada.

La compañía de responsabilidad limitada se contrae entre tres a quince personas que únicamente responden por las obligaciones sociales hasta el momento de sus aportaciones individuales y hacer el comercio bajo una razón social o denominación objetiva a los que se añadirá las palabras “compañía limitada” La Empresa “SAIMA BANANA” cumple con este requisito básico debido a que se iniciara con tres socias.

La empresa existirá a partir de la fecha en que se inscriba el contrato social en el registro mercantil.

CAPITAL MÍNIMO.- Capital mínimo con que a de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares Americanos, de acuerdo con lo dispuesto en la resolución No. 99.1.1.3.008 del 7 de septiembre de 1999, publicado en el registro oficial No. 278 del 16 de septiembre del mismo año, en concordancia con el Art. 99 literal g, de la ley para la transformación Económica del Ecuador del 29 de febrero del 2000, publicada en el registro oficial No. 34 del 13 de marzo del mismo año. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación.

VISIÓN. Que el producto manjar de banana de la empresa Saima Cía. Ltda. Líder en el mercado local con perspectiva a una cobertura provincial y austral logrando cubrir la demanda existente mediante la aplicación de métodos, normas y técnicas que propendan a la calidad total.

MISIÓN. Producir y comercializar un manjar de banano de excelente calidad en la ciudad de Loja, respaldando el crecimiento y progreso de la empresa, en una forma simultánea con nuestras accionistas, colaboradores y clientes, con precios competitivos

RAZÓN SOCIAL

La razón social para denominar a la empresa a conformarse es “SAIMA BANANA Cía. Ltda.”

OBJETO SOCIAL

La compañía tendrá por objetivo social la elaboración y comercialización de manjar de banana, en el cantón Loja.

PLAZO DE DURACIÓN

La compañía tendrá como plazo de duración 10 años, contados a partir de la fecha de inscripción.

DOMICILIO DE LA COMPAÑÍA

El domicilio principal de la compañía será en la ciudad de Loja, cabecera cantonal y capital de la provincia de Loja, en el parque industrial ubicado en el sector la PAZ.

CAPITAL.

El capital social está conformado por el aporte de las tres socias, cuyos aportes individuales son divididos en partes iguales para cada una.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

NIVELES ADMINISTRATIVOS

Estructura Administrativa Interna

Es necesario determinar un modelo de estructura administrativa que le permita, a la nueva empresa, realizar funciones de la manera más eficiente.

Nivel legislativo

Conformada por la junta general de socios los mismos que se encargan de fijar políticas de la empresa.

Nivel directivo o Ejecutivo

Planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trámites a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución. Este nivel está representado por un presidente, director o gerente.

Nivel asesor

Está representado por la Asesoría Jurídica, no tiene autoridad de mando, solo aconseja informa. Lo constituye la persona que la empresa contratará en forma temporal según las necesidades de la empresa.

Nivel auxiliar o de apoyo

Conformado por la secretaría Contadora y Servicios Generales.

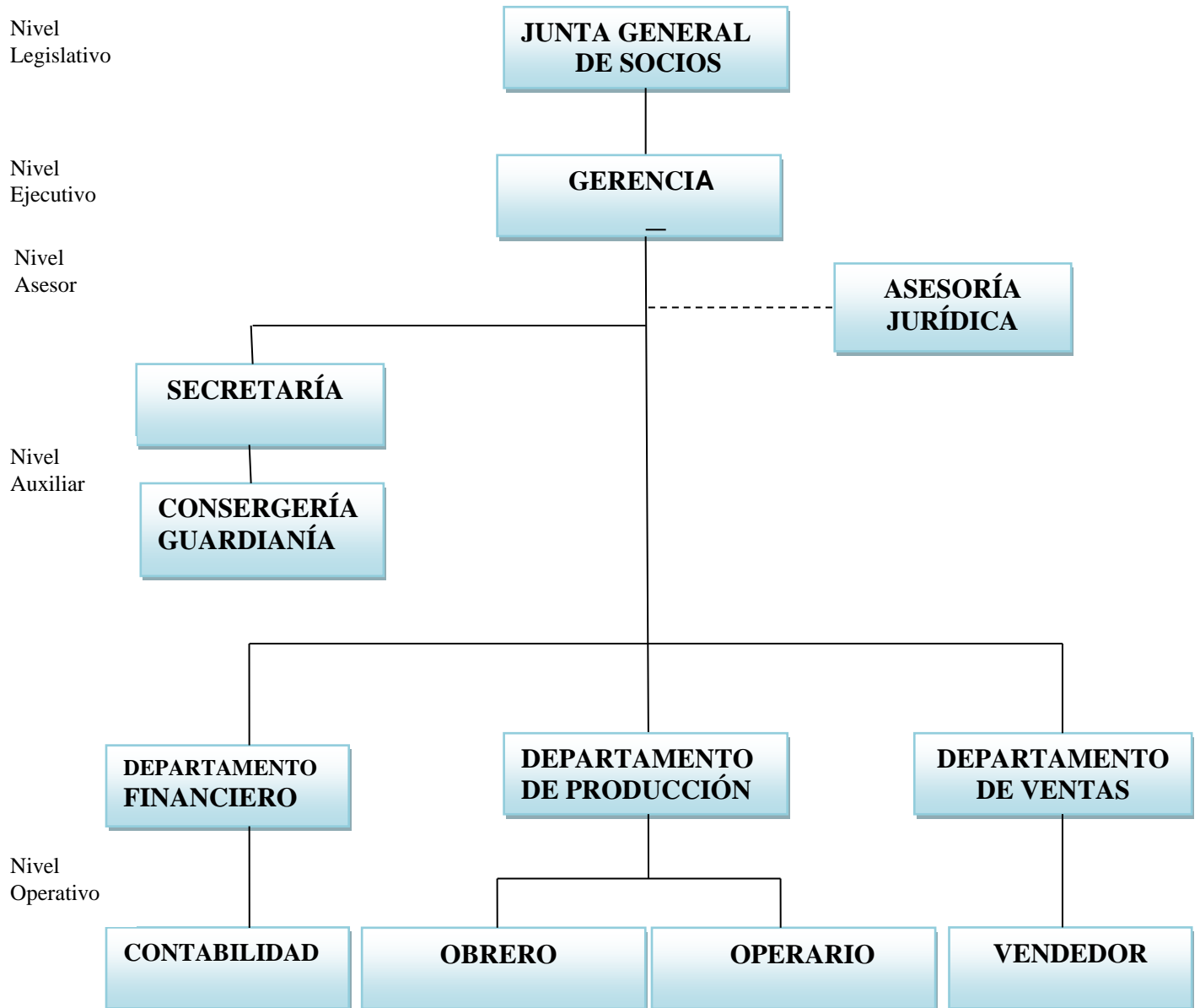
Nivel operativo

Integrado por el Departamento de Producción y ventas.

ORGANIGRAMAS

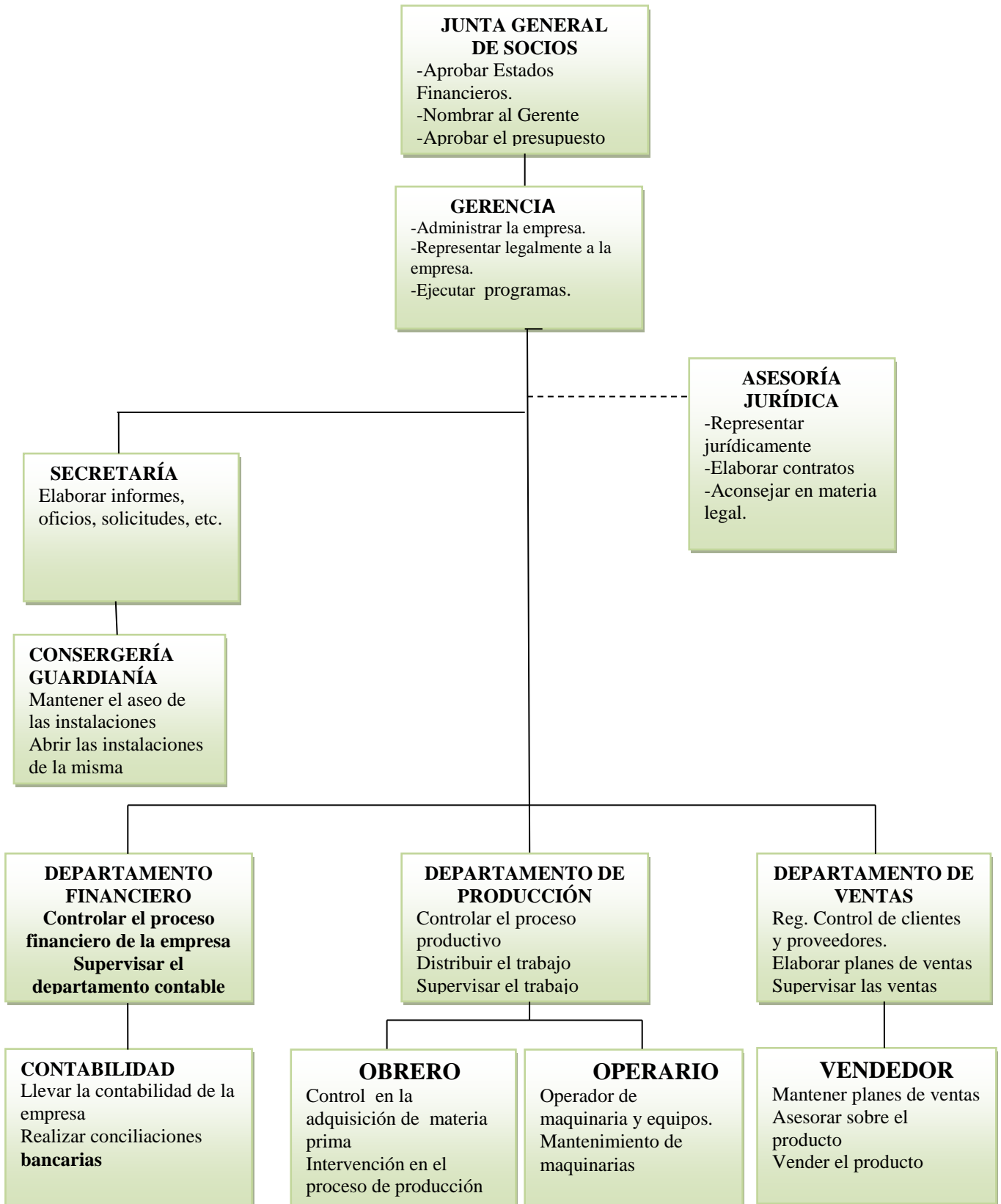
“Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintos relaciones de autoridad y responsabilidad.”

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA "SAIMA"

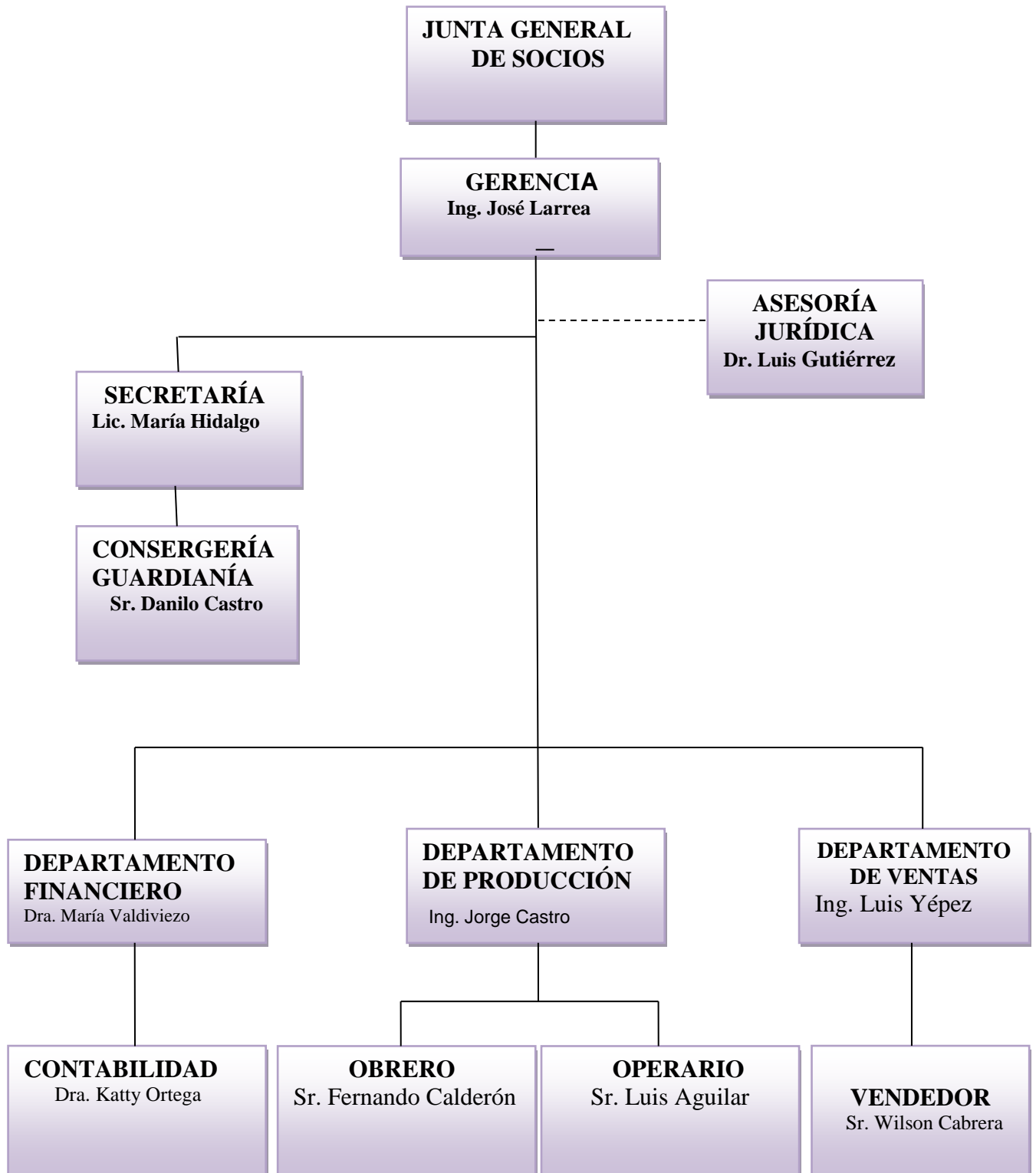


Elaboración: Las Autoras

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA "SAIMA"



ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA "SAIMA"



Elaboración: Las Autoras

MANUAL DE FUNCIONES.

Permite a la empresa alcanzar las metas y objetivos establecidos por lo cual define exactamente las funciones y responsabilidades en cada nivel y departamento de la empresa.

CÓDIGO 001

TÍTULO DEL PUESTO: Gerente.

Tendrá autoridad sobre todo el personal de la Empresa.

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Administrar los recursos humanos, materiales y económicos de la Empresa

RELACIÓN DE DEPENDENCIA: Depende del directorio

FUNCIONES TÍPICAS

Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la empresa,

Cumplir con las disposiciones dadas en el directorio informar sobre la marcha de las mismas.

Realizar las actividades de promoción y generar ideas para mejorar la empresa.

Contratar el personal que se requiere para la realización de las actividades De la empresa.

Convocar a reuniones para coordinar las actividades de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE.

Supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general.

Actuar con profesionalismo frente a los problemas inherentes al cargo.

REQUISITOS MÍNIMOS.

FORMACIÓN: Formación profesional, graduado en el área de Administración de Empresas, licenciado o Ingeniero comercial.

CÓDIGO 002

TITULO DEL PUESTO : Asesor Jurídico

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Dirección, ejecución, y coordinación de labores jurídicas Variadas.

FUNCIONES TÍPICAS:

Representar conjuntamente con el Gerente de labores judicial y extrajudicialmente a la empresa.

Asumir la defensa de la institución y de sus servidores en asuntos oficiales.

Asesorar en materia legal a funcionarios, directivos y ejecutivos.

Participar en sesiones de junta de accionistas.

Elaborar, estudiar contratos y proyectos de reforma a la ley, reglamentos, decretos, acuerdos y resoluciones.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsabilidad por la presentación legal, solución de asuntos jurídicos y la toma de decisiones.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Doctor en Jurisprudencia o Abogado.

Experiencia profesional mínima 2 años.

Licencia profesional actualizada.

CÓDIGO: 003

TÍTULO DE CLASE: Secretaria

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Realizar labores de secretaría y asistente directa al gerente de la empresa,
Diseñar, redactar oficios, cartas, solicitudes, etc.

RELACIÓN DE DEPENDENCIA

Depende de la gerencia.

FUNCIONES TÍPICAS:

Redactar todo tipo de correspondencia.

Atender al público que solicite información.-

Controlar la asistencia del personal.

Mantener actualizados los archivos de los documentos comunicaciones de
Secretaria.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE.

Responsabilidad técnica. Exactitud, destreza, creatividad.

REQUISITOS MÍNIMOS.

Título de Secretaria

CÓDIGO: 004

TÍTULO DE CLASE: CONTADORA

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Diseñar, implementar y mantener el sistema integrado de Contabilidad de la Compañía.

RELACIÓN DE DEPENDENCIA

Depende de la gerencia.

FUNCIONES TÍPICAS:

Llevar y controlar la contabilidad de la compañía.

Elaborar los estados financieros.

Preparar informes mensuales acerca de los saldos de cada una de las cuentas de la empresa.

Preparar y presentar la declaración de impuestos.

Realizar los roles de pagos, y la documentación respectiva del IESS.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE.

Responsabilidad económica. Exactitud, destreza, creatividad.

REQUISITOS MÍNIMOS.

Título de contadora Pública.

Conocimientos en contabilidad de costos, finanzas etc.

CÓDIGO: 005

TITULO DE CLASE: CONSERJE – GUARDIÁN.

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Ejecución de labores rutinarias de limpieza, mensajería, guardianía, jardinería y mantenimiento en general de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

Realizar el aseo de la Empresa.

Franquear y retirar correspondencia, así como ejecutar diligencias en banco y otras instituciones.

Vigilar eventualmente el edificio y otros bienes de la empresa.

Ejecutar ocasionalmente trabajos de carpintería, gafitería, albañilería, y otros, mantener la imagen y presentación de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsabilidad por el cuidado y buena presencia de la empresa, Sujeto a control y supervisión de sus superiores.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación secundaria

Tener experiencia en manejo y mantenimientos de armas.

CÓDIGO **006**

TÍTULO DE CLASE: Jefe de Producción

NATURALEZA DEL PUESTO:

-Planificar, organizar dirigir y controlar el funcionamiento del departamento de producción.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Supervisar y controlar las actividades diarias de los trabajadores en la ejecución de las tareas de producción.
- Emitir informes periódicos sobre la producción.
- Ejecutar labores de recepción clasificación y acondicionamiento de mercaderías.
- Mantener registro y control de existencias.
- Controlar el buen uso de herramientas y equipos.
- Realizar el correcto control de calidad del producto.
- Asesorar a los directivos de la empresa en asuntos de producción.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- Responsabilidad de supervisión y control de existencias de materias primas.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Ingeniero industrial o químico.
- Experiencia mínima de dos años.

CÓDIGO: 007

TITULO DE CLASE: OBRERO.

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Realizar las actividades de preparación de la materia prima, cuidado y desarrollo del proceso productivo y almacenamiento del producto terminado.

FUNCIONES TÍPICAS.

Manejar máquinas, equipos y materiales para su utilización.

Encargarse del aseo del taller y mantenimiento de la maquinaria.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsable por el cumplimiento de la elaboración del producto, mantenimiento de la maquinaria y almacenamiento del producto terminado, sujeto a disposiciones de sus superiores.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Educación secundaria mínimo.

Experiencia en el manejo de maquinaria para las labores industriales.

CÓDIGO: 008

TITULO DE CLASE: JEFE DE VENTAS

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Planificar estrategias de distribución y comercialización del producto

FUNCIONES TÍPICAS:

Realizar planes estratégicos de marketing

Responsable del departamento de ventas de la empresa.

Planificar programas, políticas y estrategias de comercialización.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Requiere de conocimiento académico de comercialización, distribución y venta del servicio.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Titulo de Ingeniero Comercial

Experiencia mínima 3 años como jefe de ventas

Cursos de Capacitación en el área de ventas.

Cursos de Relaciones Humanas.

CÓDIGO: 009

TÍTULO DE CLASE: VENDEDOR.

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Hacer pedidos y entrega del nuevo producto.

FUNCIONES TÍPICAS:

Responsable de las ventas del producto en el mercado local.

Entregar los productos en los lugares convenidos.

Responsabilizarse de la mercadería que le sea asignada.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Requiere de conocimiento de la ciudad de Loja, para comercializar y distribuir el producto.

REQUISITOS MÍNIMOS:

Tener conocimiento en el área de Administración y ventas.

Experiencia mínima 1 año en ventas.

Cursos de Capacitación en el área de ventas.

Cursos de Relaciones Humanas.

CÓDIGO: 010

TÍTULO DE CLASE: Chofer

RELACIÓN DE DEPENDENCIA:

Depende del jefe de ventas.

NATURALEZA DEL PUESTO.

Cumplir con las políticas de ventas y conducir el vehículo de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

Atender personalmente a los clientes en el área de ventas.

Entregar los pedidos.

Conducir el vehículo en condiciones de seguridad y eficiencia, respetando

Las leyes de tránsito y circulación

Mantener el vehículo en buenas condiciones de funcionamiento y lubricación.

Transportar a personas, materiales y herramientas requeridas para el Servicio de la empresa.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE.

Responsabilidad y conocimiento de comercialización y procedimientos de mercado que llevará la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS.

Licencia de chofer profesional

Título de Bachiller.

Conocimientos de atención al cliente, relaciones humanas.

6.5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero determina cuál será el monto total de la inversión y el financiamiento que se puede realizar, esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa, esta determinación cuantitativa de productos la obtenemos mediante los estudios anteriores, para evaluar el proyecto se tiene que partir de indicadores económicos que servirán de base para determinar su implantación o no y en caso de la posibilidad, se determina la rentabilidad.

El estudio financiero contendrá los siguientes instrumentos:

- Inversiones del proyecto.
- Fuentes de financiamiento
- Presupuestos de costos e ingresos totales
- Punto de equilibrio
- Evaluación financiera

Inversiones del Proyecto.

Las inversiones representan inversiones desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son:

- Activos Fijos o tangibles
- Activos Diferidos o intangibles y,
- Activo circulante o Capital de Trabajo.

Gran parte de estas inversiones deben realizarse antes de la fase de operación del proyecto, puede darse el caso de que aun en esta fase sea

necesario el realizar inversiones, ya sea para renovar activos desgastados o porque sea necesario incrementar la capacidad de producción.

INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS O TANGIBLES

Representan las inversiones que se utilizarán en el proceso productivo que son el complemento necesario para la operación normal de la empresa. Para el presente proyecto se incluirá como activos fijos los rubros que se indican a continuación:

Terrenos, edificios, maquinaria, vehículo, herramientas, muebles y enseres, equipo de oficina, equipo de computación entre otros. Se llama fijo por que la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que con ello ocasione problemas a sus actividades productivas.

TERRENO

La empresa adquirirá un terreno de 130 metros cuadrados ubicado en el sector de Amable María.

CUADRO N° 36

DENOMINACION	UNIDAD	CANTIDAD	V.UNITARIO	V. TOTAL
Terreno	m	130	145	18850,00
TOTAL				18850,00

Fuente: Municipio de Loja (catastros)

Elaboración: Las Autoras

CONSTRUCCIONES

Se construirá 46 metros cuadrados de área Administrativa en la cual se identificarán las diferentes áreas como: Gerencia, secretaria, área de ventas, área de producción, sala de espera, baño y garita. También se constituirá 84 metros cuadrados en las cuales se distribuirá de la siguiente manera: para

recepción de la materia prima, para la planta procesadora, para la bodega de almacenamiento, sanitarios y parqueadero.

CUADRO N° 37

DENOMINACIÓN	CANTIDAD metros cuadrados	V. UNITARIO	V. TOTAL
Área Administrativa	46	160.00	7360.00
Área de Producción	84	85.00	7140.00
TOTAL	130		14500.00

Fuente: Cámara de la Construcción de Loja

Elaboración: Las Autoras

PRESUPUESTO PARA MAQUINARIA Y EQUIPO

Aquí agrupamos los valores correspondientes a la maquinaria y equipo los cuales forman parte del proceso productivo, considerado en base a los estudios de ingeniería y aspectos técnicos del proyecto.

CUADRO N° 38

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	V.TOTAL ANUAL
Trituradora, rebanadora y Licuadora	1	900,00	900.00
Selladora	1	600,00	600.00
Envasadora	1	550,00	550,00
congelador grande	1	900,00	900,00
ollas industriales	2	180,00	360,00
Cilindro de Gas	4	30,00	120,00
Cocina Industrial	2	110,00	220,00
Balanza de pesar	1	14,00	14,00
mesas de trabajo	2	75,00	150,00
Basureros	3	30,00	90,00
Paleta Grande de Madera	4	5,00	20,00
Cuchillos	4	4,00	16,00
Cucharas Pequeñas de Madera	3	1,00	3,00
TOTAL			2443,00

FUENTE: Importadoras Locales y Nacionales

ELABORACIÓN: Las Autoras

Vehículo

Se refiere a la unidad móvil que permita transportar ya sea la materia prima o el producto terminado a los distintos lugares de distribución, por lo que compraremos una camioneta marca toyota una cabina modelo 2007, luego a los 5 años compraremos un segundo vehículo marca Toyota 2012, una cabina. Cabe indicar que para proyectar el precio del vehículo para el año 2012 se consideró la tasa de inflación del año 2006, la cual fue del 5%. Debido a que el segundo vehículo será adquirido en cinco años, se incrementó el 25% de su valor actual.

Cuadro Nº 39

PRESUPUESTO PARA EL PRIMER VEHÍCULO

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Camioneta Marca TOYOTA 1 cabina Modelo 2007	1	12000.00
TOTAL		12000.00

Fuente: Feria de carros ciudad de Loja

Elaboración: Las Autoras

Cuadro Nº 40

PRESUPUESTO PARA EL SEGUNDO VEHÍCULO

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta Marca TOYOTA 1 cabina Modelo 2012	1	15000.00	15000.00
TOTAL		15000.00	15000.00

Fuente: Feria de carros ciudad de Loja

Elaboración: Las Autoras

HERRAMIENTAS

Para ciertos procesos, además de maquinaria y equipos, es necesario utilizar herramientas que ayuden a la correcta realización del proceso de producción.

**CUADRO N° 41
HERRAMIENTAS**

DENOMINACIÓN		V. UNITARIO	V,TOTAL
Kit básico para la planta	1	25.00	25.00
kit básico para el vehículo	1	75.00	75.00
TOTAL			100.00

Fuente: Almacenes de la ciudad.

Elaboración: Las Autoras

MUEBLES Y ENSERES

Para lograr un desarrollo eficaz de la diversidad de tareas que realiza el personal de producción, es fundamental que se le dote a la empresa de muebles y enseres necesarios para la realización de sus actividades.

**CUADRO N° 42
MUEBLES Y ENSERES**

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	V/TOTAL
Escritorios	3	70.00	210.00
Estantes para libros	3	80.00	240.00
Sillas Plásticas	8	5.00	40.00
Escritorios para Gerente	1	90.00	90.00
Sillas giratorias	2	30.00	60.00
Total			640.00

Fuente: Mueblería Janeth

Elaboración: Las Autoras

EQUIPO DE OFICINA

Son los equipos que hacen posible la ejecución de actividades en el ámbito administrativo, los mismos que aportarán al desarrollo eficiente y ordenado del procesamiento y comercialización del manjar de banano. Este equipo se desarrolla a continuación:

Cuadro N° 43
EQUIPO DE OFICINA

DENOMINACION	CANTIDAD	V.UNITARIO	TOTAL
Teléfonos	3	10.00	30.00
Fax	1	70.00	70.00
Calculadora	3	4.00	12.00
TOTAL			112.00

Fuente: Almacenes Romar y Librería la Excelencia

Elaboración: Las Autoras

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Es un aparato electrónico de procesamiento de datos, el cual nos permite realizar las actividades cotidianas del área administrativa y operativa.

PRESUPUESTO PARA EL PRIMER EQUIPO DE COMPUTACIÓN

CUADRO N° 44

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	V/TOTAL
Equipo de Computación	2	647.38	1294.76
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN			1294.76

Fuente: Almacenes de Tello Villavicencio

Elaboración: Las Autoras

CUADRO N° 45
PRESUPUESTO PARA EL SEGUNDO EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	V/TOTAL
Equipo de Computación	2	744.48	1488.96
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN			1488.96

Fuente: Almacenes de Tello Villavicencio

Elaboración: Las Autoras

CUADRO N° 46

PRESUPUESTO PARA EL TERCER EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V/TOTAL
Equipo de Computación.	2	856.16	1712.32
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN			1712.32

Fuente: Almacenes de Tello Villavicencio

Elaboración: Las Autoras

CUADRO N° 47

PRESUPUESTO PARA EL CUARTO EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACION	CANTIDAD	V.UNITARIO	V/TOTAL
Equipo de Computación.	2	984.58	1969.16
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN			1969.16

Fuente: Almacenes de Tello Villavicencio

Elaboración: Las Autoras

CUADRO Nº 48**RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS O TANGIBLES**

ACTIVOS FIJOS	VALOR
Terreno	18850,00
Edificio	14500,00
Maquinaria Y Equipo	2443,00
Vehiculo	27000,00
Herramientas	100,00
Muebles y Enseres	640,00
Equipo de oficina	112,00
Equipo de computación.	6465,20
SUBTOTAL	70110,20
Imprevistos 2%	1402,20
TOTAL	71512,40

Fuente: Cuadros de presupuestos de Activos fijos.

Elaboración: Las Autoras.

INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS O INTANGIBLES

Son aquellos desembolsos que se deben realizar para operar normalmente y garantizar la estabilidad de la empresa. A continuación se describe esta inversión:

CUADRO Nº 49**ACTIVOS INTANGIBLES O DIFERIDOS**

CONCEPTO	V. UNITARIO	V. TOTAL
Gastos de constitución	250.00	250.00
Gastos legales	400.00	400.00
Gastos Notariales	150.00	150.00
IMPREVISTOS 2%	16.00	16.00
TOTAL	816.00	816.00

Fuente: Instituciones públicas y privadas de la ciudad.

Elaboración: Las Autoras

INVERSIONES EN ACTIVOS CIRCULANTES O CAPITAL DE TRABAJO

Son los que debe realizarse al iniciar el funcionamiento de las instalaciones o inicio de las operaciones hasta que alcance un funcionamiento adecuado durante un ciclo productivo para una capacidad y tamaño determinado.

En nuestro proyecto el capital de operación corresponderá la adquisición de mano de obra directa, materia prima directa, materiales indirectos, servicios básicos, suministros de operación, mantenimiento, gastos Administrativos y ventas, publicidad y propaganda, útiles de oficina y amortizaciones.

Para este proyecto se establecerá el capital de operación para un mes, puesto que luego de haber transcurrido este periodo se empezará a generar ingresos por ventas.

Materia Prima Directa

Es el elemento material que se utiliza para la transformación de un producto.

CUADRO N° 50

Denominación	Precio	Cantidad para 1 libra de manjar)	Costo por unidad	Costo por Libra	Producción Anual	Costo Anual
Banano maduro	Unidad	5	0,03	0,15	93912	14086,80
Azúcar	gramos	0,25	0,27	0,0675	93912	6339,06
Canela	gramos	0,025	2,40	0,06	93912	5634,72
Persevantes	gramos	0,025	3,00	0,075	93912	7043,40
TOTAL				0,3525		33103,98

A continuación se realiza la proyección de la materia prima directa para los diez años de vida útil del proyecto, utilizando para ello, la tasa de inflación anual para diciembre del 2006, del 5%. INDICE DE INFLACIÓN.

CUADRO N° 51
PROYECCIÓN DE MATERIA PRIMA DIRECTA

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	33103,98
2	34759,18
3	36497,14
4	38321,99
5	40238,09
6	42249,99
7	44362,49
8	46580,62
9	48909,66
10	51355,14

FUENTE: PRENSA ESCRITA (inflación Diciembre 2006)

Materia Prima Indirecta

Agrupar todos los elementos que intervienen de manera indirecta en la transformación del manjar banano.

Cuadro N° 52
Materia Prima Indirecta

Denominación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
TARRINAS DE 500gr.	93912	0,05	4695,60
Etiquetas	93912	0,002	187,82
cartón	7826	0,03	234,78
TOTAL			5118,20

ELABORACIÓN: Las Autoras

También presentamos las proyecciones de los materiales indirectos o materia prima indirecta para los diez años de vida útil del proyecto.

Cuadro Nº 53

Proyección de Materia Prima Indirecta

	VALOR TOTAL + INF
Años	5%
1	5118,20
2	5374,11
3	5642,82
4	5924,96
5	6221,20
6	6532,26
7	6858,88
8	7201,82
9	7561,91
10	7940,01

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

Mano de Obra Directa

Es aquella que se encuentra directamente inmersa en el proceso de producción, para la transformación del manjar de banano hemos creído conveniente utilizar el personal el cual se detalla en el siguiente cuadro.

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

Estructura del Rol de pagos

CUADRO N° 54

NÓNIMA	SUELDOS BÁSICO	APORTE AL IESS 9,35%	SUELDO MENSUAL	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDO DE RECERVA	APORTE IESS 12,15%	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
1 Obrero	170	15,90	154,11	12,84	12,84	6,42	12,84	18,72	233,67	2804,05
1 Operador	170	15,90	154,11	12,84	12,84	6,42	12,84	18,72	233,67	2804,05
TOTAL EGRESOS ANUALES										5608,11

FUENTE: Tablita 2007

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA

CUADRO N° 55

NÓNIMA	SUELDOS BÁSICO	APORTE AL IESS 9,35%	SUELDO MENSUAL	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDO DE RECERVA	APORTE IESS 12,15%	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
1 Jefe de Producción	250	23,38	226,63	18,89	18,89	9,44	18,89	27,53	343,63	4123,61
TOTAL EGRESOS ANUALES										4123,61

FUENTE: Tablita 2007

PROYECCIÓN PARA MANO DE OBRA DIRECTA

CUADRO N° 56

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	5608,11
2	5888,52
3	6182,94
4	6492,09
5	6816,69
6	7157,53
7	7515,40
8	7891,17
9	8285,73
10	8700,02

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA INDIRECTA

CUADRO N° 57

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	4123,61
2	4329,79
3	4546,28
4	4773,59
5	5012,27
6	5262,89
7	5526,03
8	5802,33
9	6092,45
10	6397,07

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO PARA SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN

ESTRUCTURA DE ROL DE PAGO.

CUADRO N° 58

NÓNIMA	SUELDOS BÁSICO	APORTE AL IESS 9,35%	SUELDO MENSUAL	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDO DE RECERVA	APORTE IESS 12,15%	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
Gerente	350	32,73	317,28	26,44	26,44	13,22	26,44	38,55	481,09	5773,05
Secretaria	170	15,90	154,11	12,84	12,84	6,42	12,84	18,72	233,67	2804,05
Contadora	170	15,90	154,11	12,84	12,84	6,42	12,84	18,72	233,67	2804,05
Conserje-Guardia	170	15,90	154,11	12,84	12,84	6,42	12,84	18,72	233,67	2804,05
Chofer	170	15,90	154,11	12,84	12,84	6,42	12,84	18,72	233,67	2804,05
Total Egresos Mensuales										16989,26

FUENTE: Tablita 2007

PROYECCIÓN DE SUELDOS ADMINISTRATIVOS

CUADRO N° 59

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	16989,26
2	17838,72
3	18730,66
4	19667,19
5	20650,55
6	21683,08
7	22767,23
8	23905,59
9	25100,87
10	26355,92

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

**PRESUPUESTO PARA CONSUMO DE AGUA POTABLE
CUADRO N° 60**

DENOMINACIÓN	CANT. M 3	V/UNITARIO	V/MENSUAL	MESES	COSTO ANUAL
Consumo de Agua	75	0.80	60.00	12	720.00
TOTAL					720.00

FUENTE: Empresa Municipal de agua potable

ELABORACIÓN: LAS Autoras.

PROYECCIÓN PARA CONSUMO DE AGUA POTABLE

CUADRO N° 61

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	720,00
2	756,00
3	793,80
4	833,49
5	875,16
6	918,92
7	964,87
8	1013,11
9	1063,77
10	1116,96

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO PARA ENERGÍA ELÉCTRICA

CUADRO N° 62

DENOMINACIÓN	CANT(KW/h.)	v. unitario	V/ MENSUAL	MESES	COSTO ANUAL
Cons. de Energía E.	484.00	0.1516	73.37	12	880.44
					880.44

Fuente: Empresa Eléctrica Regional del Sur.

Elaboración: Las Autoras

PROYECCIÓN PARA ENERGÍA ELÉCTRICA

CUADRO N° 63

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	880,44
2	924,46
3	970,69
4	1019,22
5	1070,18
6	1123,69
7	1179,87
8	1238,87
9	1300,81
10	1365,85

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO PARA COMBUSTIBLE

Se considera 5 galones de gasolina extra, por 260 días laborables al año dando un total de 1300 galones al año siendo el precio por galón 1.48 dando un total de 1924 dólares al mes. Como también utilizaremos el gas para la cocina el cual consumiremos 2 tanques diarios de gas multiplicado por los 260 días de producción nos da un total de 520 tanques al año, precio 1.60 dando un total de 832 dólares al mes.

ANEXO N° 64

DENOMINACIÓN	CANTIDAD EN GALONES DIARIOS	DIAS LABORABLES	GALONES POR AÑO	V.UNITARIO	V.TOTAL
Gasolina Extra anual	5	260	1300	1.48	1924.00
Gas	2	260	520	1.60	832.00
Total					2756.00

FUENTE: Gasolinera de la ciudad.

ELABORACIÓN: Las Autoras

PROYECCIÓN PARA COMBUSTIBLE

CUADRO N° 65

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	2756,00
2	2893,80
3	3038,49
4	3190,41
5	3349,94
6	3517,43
7	3693,30
8	3877,97
9	4071,87
10	4275,46

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO PARA SUMINISTROS O EQUIPO DE OPERACION

CUADRO N° 66

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V.UNITARIO	TOTAL	MESES	T. ANUAL
Mamelucos	4	7.00	28.00	2	56.00
Mascarillas	6	0.50	3.00	12	36.00
Extintores	1	26.00	26.00	1	26.00
Botiquín	1	15.00	15.00	2	30.00
Guantes	6	1.00	6.00	12	72.00
Gorros	6	1.00	6.00	6	36.00
TOTAL					200.00

FUENTE: ferretería ferro marcas (parque Bolívar)

ELABORACIÓN: Las Autoras

PROYECCIÓN PARA SUMINISTROS O EQUIPO DE OPERACIÓN

CUADRO N° 67

Años	VALOR TOTAL + INC. 5.0%
1	200.00
2	210.00
3	220.50
4	231.53
5	243.10
6	255.26
7	268.02
8	281.42
9	295.49
10	310.27

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO PARA MANTENIMIENTO

El cuadro de mantenimiento se lo procedió a sacar de la siguiente manera del total de los activos por el 5% de mantenimiento.

CUADRO N° 68

DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL
Manten. para edificio	725.00
Mantenimiento para Maquinaria y Equipo	112.15
Manten. de Equipo de Oficina	5.6
Manten. de Muebles y Enseres	32.00
Manten. de Vehículo	1350.00
Manten. de equipo Computación	323.26
Manten. de Herramientas	5.00
TOTAL	2553.01

FUENTE: Almacenes de la ciudad

ELABORACIÓN: Las autoras

PROYECCIÓN PARA MANTENIMIENTO

CUADRO N° 69

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	2553,01
2	2680,66
3	2814,69
4	2955,43
5	3103,20
6	3258,36
7	3421,28
8	3592,34
9	3771,96
10	3960,56

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO PARA UTILES DE OFICINA

CUADRO N° 70

DENOMINACIÓN	CANTIDAD ANUAL	V.UNITARIO	V.TOTAL
Facturas	500	0.01	5.00
Esferos Rojos	10	0.21	2.10
esferos azules	24	0.21	5.04
Sellos de caucho y tinta	3	3.00	9.00
Carpetas Fólder	20	0.20	4.00
Tinta de cartucho	4	4.00	16.00
borrador de lápiz	4	0.10	0.40
libro de Registro	6	2.00	12.00
Bolígrafos negros	24	0.21	5.04
Lápiz	24	0.10	2.40
Grapas	6	2.00	12.00
Grapadoras	2	5.00	10.00
marcadores de acetato	6	0.50	3.00
Correctores	6	1.05	6.30
libro de contabilidad	3	1.50	4.50
Total			\$ 96.78

Fuente: Librería La excelencia

Elaboración: Las Autoras

PROYECCIÓN DE ÚTILES DE OFICINA

CUADRO N° 71

Años	VALOR TOTAL + INC. 5.0%
1	96.78
2	101.62
3	106.70
4	112.03
5	117.64
6	123.52
7	129.69
8	136.18
9	142.99
10	150.14

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO PARA UTILES DE LIMPIEZA

CUADRO N° 72

DENOMINACION	Cantidad	VALOR UNITARIO	V. TOTAL ANUAL
cera para pisos (balde)	24	3.00	72.00
Escobas	24	1.50	36.00
Franela	24	1.00	24.00
desinfectante liquido	24	2.20	52.80
Recogedor	24	1.00	24.00
Trapeadores	24	2.00	48.00
fundas de basura X 30	60	1.80	108.00
TOTAL			364.80

FUENTE: Almacenes TIA

ELABORACIÓN: Las Autoras

**PROYECCIÓN PARA UTILES DE LIMPIEZA
CUADRO N° 73**

Años	VALOR TOTAL + INC. 5.0%
1	364.80
2	383.04
3	402.19
4	422.30
5	443.42
6	465.59
7	488.87
8	513.31
9	538.98
10	565.92

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

**PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD Y PROPAGANDA.
CUADRO N° 74**

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL MENSUAL	MESES	TOTAL AÑO
HOJAS VOLANTES	1200	0.01	12	12	144.00
ANUNCIOS PÚBLICITARIOS	30	2.80	84	12	1008.00
TOTAL					1152.00

Fuente: Radio Cariamanga, e Imprenta Mabel

Elaboración: Las Autoras

PROYECCIÓN PARA PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

CUADRO N° 75

	VALOR TOTAL+ INC.
Años	5.0%
1	1152.00
2	1209.60
3	1270.08
4	1333.58
5	1400.26
6	1470.28
7	1543.79
8	1620.98
9	1702.03
10	1787.13

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

PRESUPUESTO Y PROYECCIÓN PARA CONSUMO TELEFÓNICO

Para consumo telefónico se ha considerado la base de 30 dólares mensuales, por 12 meses nos da un total para el primer año de 360 dólares.

PROYECCIÓN PARA CONSUMO TELEFÓNICO

CUADRO N° 76

	VALOR TOTAL+INC.
Años	5.0%
1	360.00
2	378.00
3	396.90
4	416.75
5	437.58
6	459.46
7	482.43
8	506.56
9	531.88
10	558.48

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

CUADRO N° 77

PRESUPUESTO PARA PERSONAL DE VENTAS

NÓNIMA	SUELDOS BÁSICO	APORTE AL IESS 9,35%	SUELDO MENSUAL	DÉCIMO TERCER SUELDO	DÉCIMO CUARTO SUELDO	VACACIONES	FONDO DE RECERVA	APORTE IESS 12,15%	TOTAL A PAGAR MENSUAL	TOTAL A PAGAR ANUAL
1 Jefe (ventas)	280	26,18	253,82	21,15	21,15	10,58	21,15	30,84	384,87	4618,44
Vendedor	170	15,90	154,11	12,84	12,84	6,42	12,84	18,72	233,67	2804,05
TOTAL EGRESOS ANUALES										7422,49

FUENTE: Tablita del 2007

CUADRO N° 78

PROYECCIÓN PARA PERSONAL DE VENTAS

AÑO	VALOR TOTAL + INF 5%
1	7422,49
2	7793,61
3	8183,30
4	8592,46
5	9022,08
6	9473,19
7	9946,85
8	10444,19
9	10966,40
10	11514,72

FUENTE: INEC (inflación Diciembre 2006)

RESUMEN DE ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

En el presente proyecto, el capital de operación está constituido por los gastos que se describen a continuación:

CUADRO N° 79

INVERSIONES EN ACTIVO CIRCULANTE (Un mes)

DENOMINACIÓN	CUADRO Nro.	VALOR MENSUAL
Mano de obra directa		467,34
Mano de obra indirecta		343,63
Materia prima directa		2758,67
Materia prima indirecta		426,52
Agua		60,00
Energía Eléctrica		73,37
Teléfono		30,00
Combustible		229,67
Suministro de operación		16,67
Mantenimiento		212,75
útiles de limpieza		30,40
Sueldos administrativos		1415,77
Útiles de oficina		8,07
Sueldo personal de ventas		618,54
Publicidad y propaganda		96,00
Subtotal		6787,40
imprevistos (2%)		135,75
TOTAL		6923,15

Fuente: Cuadros de inversiones de capital de trabajo

Elaboración: Las Autoras

RESUMEN DE INVERSIÓN EN ACTIVOS.

Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado en las diferentes casas comerciales nacionales.

CUADRO N° 80

ACTIVOS	VALOR
Activo Fijo	71512,40
Activo Diferido	816,00
Activo Circulante	6923,15
TOTAL	79251,55

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

Para la elaboración del presente proyecto hemos creído conveniente hacer uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

- a) **FUENTES INTERNAS.-** 39251,55 dólares el cual aproximadamente corresponde al 49,53% del total de la inversión cuyo capital será aportado por las socias de la Empresa.

- b) **FUENTES EXTERNAS.-** Después de haber investigado y buscado la mejor alternativa hemos creído conveniente solicitar un préstamo al Banco Nacional de Fomento, el cual otorga créditos a largo plazo, a un cómodo interés del 12% a 10 años, la cantidad de **40.000** dólares equivalente al 50,47% el cual se lo pagará en forma semestral ósea 20 cuotas, el cual se hará uso para adquisición de terreno vehículo como también parte de la construcción de la empresa.

El monto de la inversión que será financiada se detalla en el siguiente cuadro.

CUADRO Nº 81
FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	40000,00	50,47%
Capital propio	39251,55	49,53%
TOTAL	79251,55	100,00 %

Elaboración: Las Autoras

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO.
CAPITAL: 40.000 x EL INTERÉS DEL 0.12
INTERÉS: 12%

PAGO :SEMESTRAL
TIEMPO: 10 AÑOS

CUADRO Nº 82

# cuotas	Cuota Capital	Interés	Saldo
	0	12%	40000
1	2000,00	2400,00	38000
2	2000,00	2280,00	36000
3	2000,00	2160,00	34000
4	2000,00	2040,00	32000
5	2000,00	1920,00	30000
6	2000,00	1800,00	28000
7	2000,00	1680,00	26000
8	2000,00	1560,00	24000
9	2000,00	1440,00	22000
10	2000,00	1320,00	20000
11	2000,00	1200,00	18000
12	2000,00	1080,00	16000
13	2000,00	960,00	14000
14	2000,00	840,00	12000
15	2000,00	720,00	10000
16	2000,00	600,00	8000
17	2000,00	480,00	6000
18	2000,00	360,00	4000
19	2000,00	240,00	2000
20	2000,00	120,00	0
	40000,00	25200,00	

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Elaboración: Las Autoras.

DEPRECIACIONES

Constituye el desgaste en un valor económico, de un activo fijo, que al finalizar su vida útil quedará en cero.

La depreciación se la realizó a través del sistema en línea recta.

Formula:

$$\text{Costo Anual} = \frac{\text{Costo del Activo} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida útil del activo}}$$

Las depreciaciones se encuentran en los anexos: N° 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

PRESUPUESTO DE COSTOS

Los costos son todos los desembolsos realizados durante un año de ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable.

Para presentar los costos de producción y operación de la empresa, se comienza desglosando los rubros parciales de manera parecida pero no idéntico a lo empleado con propósito contable en las empresas ya en funcionamiento. Estos datos son agrupados en función de evaluación, para ello una de las técnicas que aquí se utilizará es estableciendo el trabajo para la vida útil de la empresa, con costos constantes, es decir con valores actuales referentes a los factores que intervienen en la generación de los productos, como lo exponemos en el siguiente cuadro.

PRESUPUESTO DE COSTOS PARA LOS 10 AÑOS

CUADRO N° 83

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	AÑO6	AÑO7	AÑO89	AÑO9	AÑO10
COSTOS DE PRODUCCIÓN										
COSTO PRIMO										
Materia prima directa	33103,98	34759,18	36497,14	38321,99	40238,09	42250,00	44362,50	46580,62	48909,66	51355,14
Mano de obra directa	5608,11	5888,52	6182,94	6492,09	6816,69	7157,53	7515,40	7891,17	8285,73	8700,02
Imprevistos (2%)	774,24	812,95	853,60	896,28	941,10	988,15	1037,56	1089,44	1143,91	1201,10
GASTOS DE FABRICACIÓN										
Materia prima indirecta	5118,20	5374,11	5642,82	5924,96	6221,20	6532,26	6858,88	7201,82	7561,91	7940,01
Mano de obra indirecta	4123,61	4329,79	4546,28	4773,59	5012,27	5262,89	5526,03	5802,33	6092,45	6397,07
Imprevistos (2%)	184,84	194,08	203,78	213,97	224,67	235,90	247,70	260,08	273,09	286,74
CARGA FABRIL										
Depreciación Construcción (Area Producción)	642,60	642,60	642,60	642,60	642,60	642,60	642,60	642,60	642,60	642,60
Depreciación de maquinaria	219,87	219,87	219,87	219,87	219,87	219,87	219,87	219,87	219,87	219,87
Depreciación de herramientas	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00	9,00
Depreciación de Vehículo	2430,00	2430,00	2430,00	2430,00	2430,00	2430,00	2430,00	2430,00	2430,00	2430,00
Mantenimiento de maquinaria	112,15	117,76	123,65	129,83	136,32	143,13	150,29	157,81	165,70	173,98
Mantenimiento de vehículo	1350,00	1417,50	1488,38	1562,79	1640,93	1722,98	1809,13	1899,59	1994,56	2094,29
Mantenimiento edificio	357,00	374,85	393,59	413,27	433,94	455,63	478,41	502,33	527,45	553,82
Gastos generales (agua, luz)	1600,00	1680,00	1764,00	1852,20	1944,81	2042,05	2144,15	2251,36	2363,93	2482,13
Combustible	2756,00	2893,80	3038,49	3190,41	3349,94	3517,43	3693,30	3877,97	4071,87	4275,46
Imprevistos (2%)	189,53	199,01	208,96	219,41	230,38	241,90	253,99	266,69	280,03	294,03
COSTOS DE OPERACIÓN										
GASTOS ADMINISTRATIVOS										
Depreciación Construcción (Área Administrativa)	662,40	662,40	662,40	662,40	662,40	662,40	662,40	662,40	662,40	662,40
Sueldos y salarios	16989,26	17838,72	18730,66	19667,19	20650,55	21683,08	22767,23	23905,59	25100,87	26355,92
Depreciación muebles y enseres	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60	57,60
Depreciación equipo de computación	581,87	581,87	581,87	581,87	581,87	581,87	581,87	581,87	581,87	581,87
Depreciación equipo de oficina	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08	10,08
mantenimiento equipo de computación	323,26	339,42	356,39	374,21	392,92	412,57	433,20	454,86	477,60	501,48
mantenimiento equipo de oficina	5,60	5,88	6,17	6,48	6,81	7,15	7,50	7,88	8,27	8,69
Mantenimiento muebles y enseres	32,00	33,60	35,28	37,04	38,90	40,84	42,88	45,03	47,28	49,64
Mantenimiento herramientas	5,00	5,25	5,51	5,79	6,08	6,38	6,70	7,04	7,39	7,76
Mantenimiento Edificio	368,00	386,40	405,72	426,01	447,31	469,67	493,16	517,81	543,70	570,89
Gastos generales (teléfono)	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58	459,46	482,43	506,56	531,88	558,48
Amortización de activos diferidos	81,60	81,60	81,60	81,60	81,60	81,60	81,60	81,60	81,60	81,60
Útiles de oficina	96,78	101,62	106,70	112,03	117,64	123,52	129,69	136,18	142,99	150,14
Útiles de aseo y limpieza	364,80	383,04	402,19	422,30	443,42	465,59	488,87	513,31	538,98	565,92
Imprevistos (2%)	398,77	418,70	439,64	461,62	484,70	508,94	534,38	561,10	589,16	618,62
GASTOS DE MERCADEO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Sueldos y salarios	7422,49	7793,61	8183,30	8592,46	9022,08	9473,19	9946,85	10444,19	10966,40	11514,72
Publicidad	1152,00	1209,60	1270,08	1333,58	1400,26	1470,28	1543,79	1620,98	1702,03	1787,13
Imprevistos (2%)	171,49	180,06	189,07	198,52	208,45	218,87	229,81	241,30	253,37	266,04
GASTOS FINANCIEROS		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses de préstamo	4680,00	4200,00	3720,00	3240,00	2760,00	2280,00	1800,00	1320,00	840,00	360,00
TOTAL	92342,13	96010,48	99886,25	103979,82	108302,05	112864,41	117678,88	122758,07	128115,22	133764,23

ELABORACIÓN: Las Autoras

COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas, en este caso se presentan los costos totales para los años de vida útil del proyecto.

FÓRMULA:

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

$$\text{CPU} = \frac{92342,13}{93912} = 0.98$$

En Donde:

CPU= Costo Unitario de producción

CTP= Costo Total de Producción

NUP=Número de unidades producidas

ESTABLECIMIENTOS DE PRECIOS

Para establecer el precio de venta se debe considerar siempre como base el costo total de producción, sobre el cual se adicionará un margen de utilidad en nuestro caso el margen de utilidad será del 21%, esto a fin de obtener un precio de acuerdo a los precios de la competencia.

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO = Costo Unitario + Margen de Utilidad

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO = 0.98 + 22%

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO = 1.20

CUADRO N° 84
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

AÑO	COSTO TOTAL	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO	MARGEN UTILIDAD	P.V.P. (LIBRA)
1	92342,13	93912	0,98	22%	1,20
2	96010,48	95056	1,01	22%	1,23
3	99886,25	96200	1,04	22%	1,27
4	103979,82	97344	1,07	22%	1,31
5	108302,05	98488	1,10	22%	1,34
6	112864,41	99632	1,13	22%	1,38
7	117678,88	100776	1,17	22%	1,43
8	122758,07	101920	1,20	22%	1,46
9	128115,22	103168	1,24	22%	1,51
10	133764,23	104000	1,29	22%	1,57

FUENTE: Cuadros de Presupuestos y número de unidades producidas

ESTIMACIÓN DE INGRESOS.- Los ingresos que genera el proyecto corresponden básicamente a la venta de la producción, en el siguiente cuadro se puede observar el detalle de los ingresos.

INGRESOS POR VENTAS
CUADRO N° 85

AÑO	UNIDADES PRODUCIDAS	P.V.P. (LIBRA)	TOTAL INGRESOS
1	93912	1,20	112694,40
2	95056	1,23	116918,88
3	96200	1,27	122174,00
4	97344	1,31	127520,64
5	98488	1,34	131973,92
6	99632	1,38	137492,16
7	100776	1,43	144109,68
8	101920	1,46	148803,20
9	103168	1,51	155783,68
10	104000	1,57	163280,00

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un periodo económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos en un periodo

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y egresos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

EL estado de pérdidas ganancias llamado también Estado de resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un periodo económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer como se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

INGRESOS

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

EGRESOS

Se forma por la sumatoria del costo primo, Gastos de proceso de producción, Gastos de Operación y Gastos financieros.

**CUADRO N° 86
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos por ventas	112694,40	116918,88	122174,00	127520,64	131973,92	137492,16	144109,68	148803,20	155783,68	163280,00
(+) Valor Residual										3.308,42
Ingresos Totales	112694,40	116918,88	122174,00	127520,64	131973,92	137492,16	144109,68	148803,20	155783,68	166588,42
(-) Costo de Producción	58579,13	61343,01	64245,09	67292,27	70491,81	73851,33	77378,82	81082,69	84971,75	89055,26
(=) Utilidad Bruta en Ventas	54115,27	55575,87	57928,91	60228,37	61482,11	63640,83	66730,86	67720,51	70811,93	77533,16
(-) Costo de Operación	33762,99	34667,47	35641,16	36687,54	37810,24	39013,08	40300,05	41675,38	43143,47	44708,97
(=) Utilidad en Ventas	20352,27	20908,40	22287,75	23540,82	23671,87	24627,75	26430,80	26045,13	27668,46	32824,19
(-) 15% Utilidad Trabajadores	3052,84	3136,26	3343,16	3531,12	3550,78	3694,16	3964,62	3906,77	4150,27	4923,63
(=) Utilidad antes de Impuestos	17299,43	17772,14	18944,58	20009,70	20121,09	20933,59	22466,18	22138,36	23518,19	27900,56
(-) 25% Impuesto a la Renta	4324,86	4443,03	4736,15	5002,43	5030,27	5233,40	5616,55	5534,59	5879,55	6975,14
(=) Utilidad antes de Reserva	12974,58	13329,10	14208,44	15007,28	15090,81	15700,19	16849,64	16603,77	17638,64	20925,42
(-) 10% Reserva Legal	1297,46	1332,91	1420,84	1500,73	1509,08	1570,02	1684,96	1660,38	1763,86	2092,54
(=) Utilidad Neta	11677,12	11996,19	12787,59	13506,55	13581,73	14130,17	15164,67	14943,39	15874,78	18832,88

Elaboración: Las Autoras

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

El objetivo de la evaluación financiera desde el punto de vista privado es determinar el mérito de un proyecto, estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto.

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **PUNTO MUERTO**, porque el no existen ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, lo cual significa que no existen ni utilidades ni pérdidas, es decir si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas, y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Esta dado por la capacidad de la empresa, y se lo determina de acuerdo al porcentaje con el que va a trabajar la empresa.

Para realizar este cálculo es menester clasificar los costos en fijos y en variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente trabajo y que llevan el nombre de “Costos Fijos y Variables” para los años 1, 5 y 10 de vida útil del proyecto.

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Costos Fijos.- son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.

Costos Variables.- Son aquellas que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

Esta clasificación se la realiza con la finalidad de obtener los datos necesarios para el análisis del punto de equilibrio.

CUADRO Nº 87
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS
COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES PARA LOS AÑOS 1, 5 Y 10

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO5		AÑO10	
	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE	FIJO	VARIABLE
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
COSTO PRIMO						
Materia prima directa		33103,98		40238,09		51355,14
Mano de obra directa	5608,11		6816,69		8700,02	
Imprevistos (2%)		774,24		941,10		1201,10
GASTOS DE FABRICACIÓN						
Materia prima indirecta		5118,20		6221,20		7940,01
Mano de obra indirecta	4123,61		5012,27		6397,07	
Imprevistos (2%)		184,84		224,67		286,74
CARGA FABRIL						
Depreciación Construcción (Producción)	642,60		642,60		642,60	
Depreciación de maquinaria	219,87		219,87		219,87	
Depreciación de herramientas	9,00		9,00		9,00	
Depreciación de vehículo	2430,00		2430,00		2430,00	
Mantenimiento de maquinaria	112,15		136,32		173,98	
Mantenimiento de vehículo	1350,00		1640,93		2094,29	
Mantenimiento edificio	357,00		433,94		553,82	
Gastos generales (agua, luz)		1600,00		1944,81		2482,13
Combustible		2756,00		3349,94		4275,46
Imprevistos (2%)		189,53		230,38		294,03
COSTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Depreciación Construcción (Administración)	662,40		662,40		662,40	
Sueldos y salarios	16989,26		20650,55		26355,92	
Depreciación muebles y enseres	57,60		57,60		57,60	
Depreciación equipo de computación	581,87		581,87		581,87	
Depreciación equipo de oficina	10,08		10,08		10,08	
mantenimiento equipo de computación	323,26		392,92		501,48	
mantenimiento eqjuipo de oficina	5,60		6,81		8,69	
Mantenimiento muebles y enseres	32,00		38,90		49,64	
Mantenimiento herramientas	5,00		6,08		7,76	
Mantenimiento Edificio	368,00		447,31		570,89	
Gastos generales (teléfono)	360,00		437,58		558,48	
Amortización de activos diferidos	81,60		81,60		81,60	
Útiles de oficina	96,78		117,64		150,14	
Útiles de aseo y limpieza	364,80		443,42		565,92	
Imprevistos (2%)	398,77		484,70		618,62	
GASTOS DE MERCADEO						
Sueldos y salarios	7422,49		9022,08		11514,72	
Publicidad	1152,00		1400,26		1787,13	
Imprevistos (2%)	171,49		208,45		266,04	
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses de préstamo	4680,00		2760,00		360,00	
TOTAL	48615,33	43726,79	55151,87	53150,19	65929,63	67834,60
TOTAL COSTO FIJO + COSTO VARIABLE	92342,13		108302,05		133764,23	

Elaboración: Las Autoras.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRMER AÑO DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

MATEMÁTICAMENTE

* PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LOS INGRESOS POR VENTAS

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$Pe = \frac{48615,33}{1 - \frac{43726,79}{112694,40}}$$

$$Pe = \frac{48615,33}{1 - 0,38801}$$

$$Pe = \frac{48615,33}{0,61199}$$

$$Pe = 79438,39$$

* PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$Pe = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas} - \frac{\text{Costo Variable}}{100}} \times 100$$

$$Pe = \frac{48615,33}{112694,40 - \frac{43726,79}{100}} \times 100$$

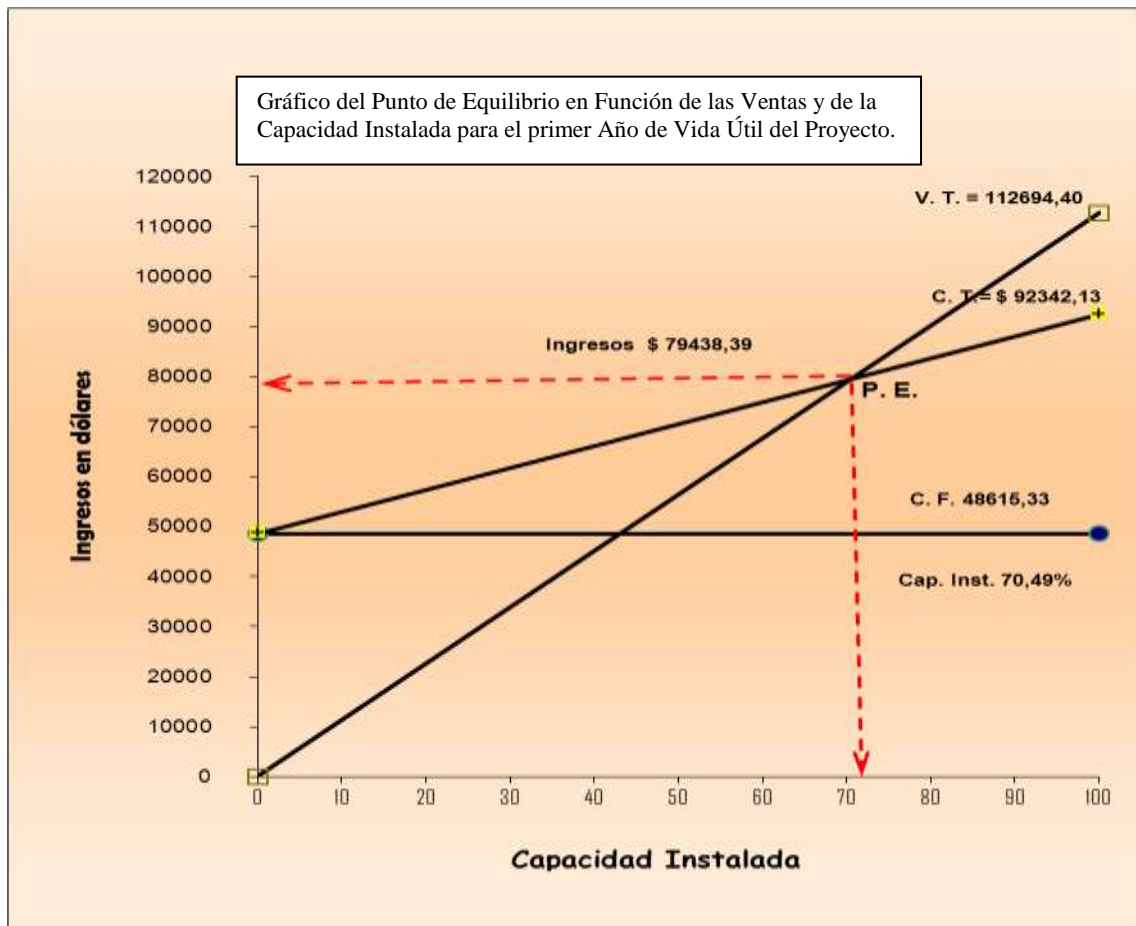
$$Pe = \frac{48615,33}{68967,61} \times 100$$

$$Pe = 0,70 \times 100$$

$$Pe = 70,49 \%$$

GRÁFICAMENTE:

REPRESENTACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 70,49%; y tiene ventas de 79438,39 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 70,49%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de 79438,39 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 70,49%; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de 79438,39 dólares la empresa comenzará a ganar.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

MATEMÁTICAMENTE:

* PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LOS INGRESOS POR VENTAS

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$Pe = \frac{55151,87}{1 - \frac{53150,19}{131973,92}}$$

$$Pe = \frac{55151,87}{1 - 0,40273}$$

$$Pe = \frac{55151,87}{0,59727}$$

$$Pe = 92340,31$$

* PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$Pe = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas} - \text{Costo Variable}} \times 100$$

$$Pe = \frac{55151,87}{131973,92 - 53150,19} \times 100$$

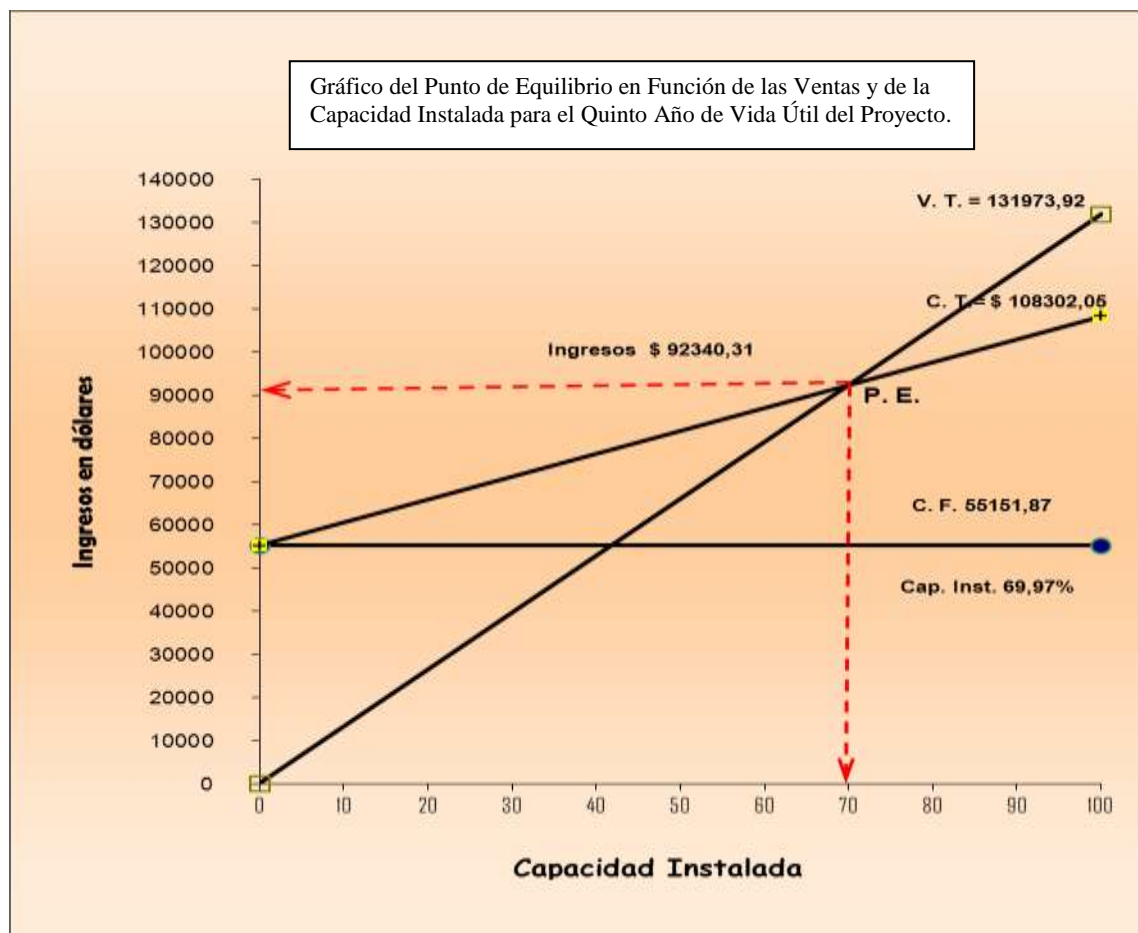
$$Pe = \frac{55151,87}{78823,73} \times 100$$

$$Pe = 0,69 \times 100$$

$$Pe = 69,97 \%$$

GRÁFICAMENTE:

REPRESENTACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA.



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 69,97 %; y tiene ventas de 92340,31 dólares. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 69,97 %; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de 92340,31 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 69,97 %; de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de 92340,31 dólares la empresa comenzará a ganar.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL DÉCIMO AÑO DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

MATEMÁTICAMENTE:

* PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LOS INGRESOS POR VENTAS

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}}$$

$$Pe = \frac{65929,63}{1 - \frac{67834,60}{163280,00}}$$

$$Pe = \frac{65929,63}{1 - 0,41545}$$

$$Pe = \frac{65929,63}{0,58455}$$

$$Pe = 112786,89$$

* PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$Pe = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas} - \frac{\text{Costo Variable}}{X}} \times 100$$

$$Pe = \frac{65929,63}{163280,00 - \frac{67834,60}{X}} \times 100$$

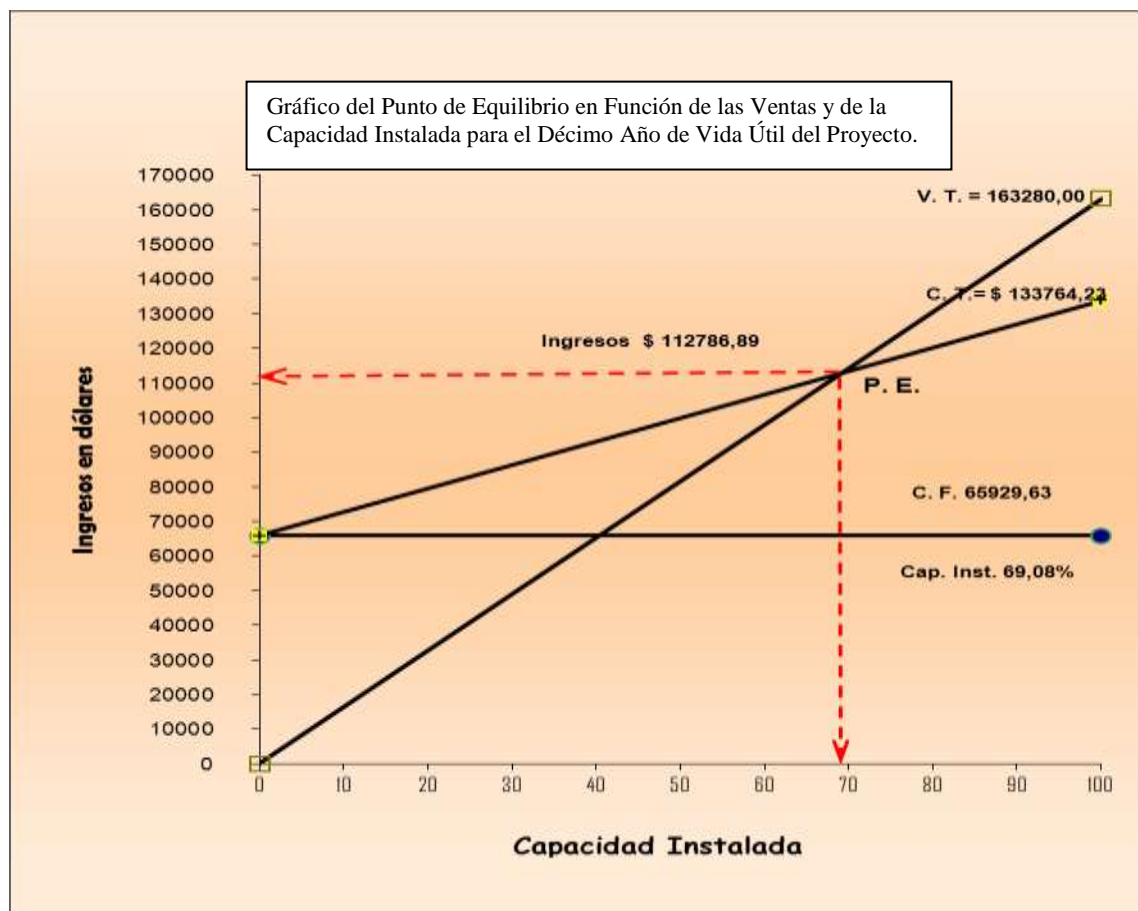
$$Pe = \frac{65929,63}{95445,40} \times 100$$

$$Pe = 0,69 \times 100$$

$$Pe = 69,08 \%$$

GRÁFICAMENTE:

REPRESENTACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA.



Análisis: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad del 69,08 %; tiene ventas de 112786,89 dólares. En este punto la Empresa ni gana ni pierde.

Cuando la empresa trabaja menos de 69,08 % de su capacidad instalada y cuando sus ventas son menos de 112786,89 dólares la empresa pierde.

Cuando la empresa trabaja más de 69,08 % de su capacidad instalada y cuando sus ventas son mayores de 112786,89 dólares la empresa comenzará a ganar.

FLUJO DE CAJA

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El flujo de caja permite medir la rentabilidad de toda inversión o proyecto. Como también permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

El flujo de caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, facilitando al inversionista contar con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Demostraremos el flujo de caja en el siguiente cuadro, en el cual se comparan los ingresos con los egresos.

FLUJO DE CAJA

CUADRO N° 88

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS											
Ventas		112694,40	116918,88	122174,00	127520,64	131973,92	137492,16	144109,68	148803,20	155783,68	163280,00
Valor Residual											3308,42
Capital Propio	39251,55										
Capital Externo (Crédito Bancario)	40000,00										
Total de Ingresos	79251,55	112694,40	116918,88	122174,00	127520,64	131973,92	137492,16	144109,68	148803,20	155783,68	166588,42
EGRESOS											
Inversión Inicial	79251,55										
Costo de Producción		58579,13	61343,01	64245,09	67292,27	70491,81	73851,33	77378,82	81082,69	84971,75	89055,26
Costo de Operación		33762,99	34667,47	35641,16	36687,54	37810,24	39013,08	40300,05	41675,38	43143,47	44708,97
Total de Egresos	79251,55	92342,13	96010,48	99886,25	103979,82	108302,05	112864,41	117678,88	122758,07	128115,22	133764,23
Utilidad Bruta		20352,27	20908,40	22287,75	23540,82	23671,87	24627,75	26430,80	26045,13	27668,46	32824,19
15% Utilidad Trabajadores		3052,84	3136,26	3343,16	3531,12	3550,78	3694,16	3964,62	3906,77	4150,27	4923,63
Utilidad Antes de Impuestos		17299,43	17772,14	18944,58	20009,70	20121,09	20933,59	22466,18	22138,36	23518,19	27900,56
25% Impuesto a la Renta		4324,86	4443,03	4736,15	5002,43	5030,27	5233,40	5616,55	5534,59	5879,55	6975,14
Utilidad antes de Reserva		12974,58	13329,10	14208,44	15007,28	15090,81	15700,19	16849,64	16603,77	17638,64	20925,42
10% Reserva Legal		1297,46	1332,91	1420,84	1500,73	1509,08	1570,02	1684,96	1660,38	1763,86	2092,54
Flujo Neto de Caja	0,00	14272,03	14662,02	15629,28	16508,00	16599,90	17270,21	18534,60	18264,15	19402,51	23017,96

Elaboración: Las Autoras

EVALUACIÓN FINANCIERA

VALOR ACTUAL NETO

El método del valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontándose a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

ANÁLISIS

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

VALOR ACTUAL NETO
CUADRO Nº 89

Años	Flujo Neto	Fact. Actul. 12%	Flujo Actualizado
0	-79.251,55		
1	14.272,03	0,89285714	12.742,89
2	14.662,02	0,79719388	11.688,47
3	15.629,28	0,71178025	11.124,61
4	16.508,00	0,63551808	10.491,13
5	16.599,90	0,56742686	9.419,23
6	17.270,21	0,50663112	8.749,63
7	18.534,60	0,45234922	8.384,11
8	18.264,15	0,40388323	7.376,58
9	19.402,51	0,36061002	6.996,74
10	23.017,96	0,32197324	7.411,17
		Total	94.384,56
		Inversión	-79.251,55
		VAN	15.133,01

ELABORACIÓN: Las Autoras

$$\frac{1}{(1+i)^n}$$

V.A.N.= Sumatoria Flujo Neto- Inversión Inicial

$$V.A.N. = 94384,56 - 79251,55$$

$$V.A.N.= 15133,01$$

El Valor Actual Neto es de 15133,01 mayor que cero, entonces el proyecto es económicamente rentable. Por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es conveniente ya que los inversionistas tendrán beneficios al finalizar la vida útil del proyecto.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

El periodo de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

En el siguiente cuadro se demuestra el tiempo requerido para que nuestra empresa recupere la inversión inicial del capital.

CUADRO Nº 90

Años	Flujo Neto	Factor de Actualización 12%	Valor actualizado	Flujo Neto Acumulado
0	-79.251,55			
1	14.272,03	0,89285714	12742,89	12742,89
2	14.662,02	0,79719388	11688,47	24431,36
3	15.629,28	0,71178025	11124,61	35555,97
4	16.508,00	0,63551808	10491,13	46047,10
5	16.599,90	0,56742686	9419,23	55466,33
6	17.270,21	0,50663112	8749,63	64215,96
7	18.534,60	0,45234922	8384,11	72600,07
8	18.264,15	0,40388323	7376,58	79976,65
9	19.402,51	0,36061002	6996,74	86973,39
10	23.017,96	0,32197324	7411,17	94384,56
				572.394,28
				-79.251,55
				493.142,73

FLUJO NETO-INVERSIÓN

$$\text{PRC} = \frac{\text{FLUJO NETO (Último año)}}{\text{FLUJO NETO-INVERSIÓN}}$$

$$\text{PRC} = \frac{572.394,28 - 79.251,55}{94384,56}$$

$$\text{PRC} = \frac{493142,73}{94384,56} = 5,22$$

$$\text{AÑOS} = 5 \text{ AÑOS} \quad \text{MESES} = 0,22 \times 12 = 2 \quad \text{DÍAS} = 0,64 \times 30 = 19$$

ANÁLISIS: La inversión se recuperará en 5 años, 2 meses, 19 días.

RELACIÓN BENEFICIO /COSTO

El indicador beneficio-Costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, pues para la toma de decisiones se toma en cuenta lo siguiente:

B/C es mayor a 1 se puede realizar el proyecto.

B/C es igual a 1 Es indiferente realizar el proyecto.

B/C es menor que 1 se debe rechazar el proyecto.

Los cálculos se detallan en el siguiente cuadro:

CUADRO Nº 91

Año	Actualización del Costo Total			Actualización de Ingresos		
	Costo Total	Factor de	Costo	Ingresos	Factor de	Ingreso
	original	Act. 12%	Actualizado	Originales	Act. 12%	Actualizado
0						
1	92.342,13	0,89285714	82.448,33	112.694,40	0,89285714	100.620,00
2	96.010,48	0,79719388	76.538,97	116.918,88	0,79719388	93.207,02
3	99.886,25	0,71178025	71.097,06	122.174,00	0,71178025	86.961,04
4	103.979,82	0,63551808	66.081,05	127.520,64	0,63551808	81.041,67
5	108.302,05	0,56742686	61.453,49	131.973,92	0,56742686	74.885,55
6	112.864,41	0,50663112	57.180,62	137.492,16	0,50663112	69.657,81
7	117.678,88	0,45234922	53.231,95	144.109,68	0,45234922	65.187,90
8	122.758,07	0,40388323	49.579,93	148.803,20	0,40388323	60.099,12
9	128.115,22	0,36061002	46.199,63	155.783,68	0,36061002	56.177,16
10	133.764,23	0,32197324	43.068,50	163.280,00	0,32197324	52.571,79
Total de Costos Actualizados			606.879,53	Total de Ingresos Actualizados		740.409,05

ELABORACIÓN: Las Autoras

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

$$R (B/C) = \frac{740.409,05}{606.879,53} = 1.22$$

ANÁLISIS.- En el presente proyecto, la relación beneficio-costo es mayor que uno (1.22) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.22 centavos de utilidad.

TASA INTERNA DE RETORNO

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos sean iguales con la inversión. Utilizando la tasa interna de retorno (TIR), como criterio para tomar las decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente.

- Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o capital se acepta el proyecto
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad la inversión queda a criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad de capital, se rechaza el proyecto.

Se define a la “Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

La tasa interna de retorno para el proyecto para su cálculo se basa en la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + DT \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_M}} \right)$$

VAN= Valor actual Neto

T_m= Tasa menor

T_M= Tasa mayor

DT= Diferencias de tasas

TIR= Tasa interna de retorno

CUADRO N° 92

AÑO	Flujo Neto	Factor de	Valor	Factor de	Valor
		descuento	Actual	descuento	Actual
		12,00%	Tm	13,00%	TM
0	-79.251,55		-79.251,55		-79.251,55
1	14.272,03	0,89285714	12.742,89	0,88495575	12.630,12
2	14.662,02	0,79719388	11.688,47	0,78314668	11.482,51
3	15.629,28	0,71178025	11.124,61	0,69305016	10.831,88
4	16.508,00	0,63551808	10.491,13	0,61331873	10.124,67
5	16.599,90	0,56742686	9.419,23	0,54275994	9.009,76
6	17.270,21	0,50663112	8.749,63	0,48031853	8.295,20
7	18.534,60	0,45234922	8.384,11	0,42506064	7.878,33
8	18.264,15	0,40388323	7.376,58	0,37615986	6.870,24
9	19.402,51	0,36061002	6.996,74	0,33288483	6.458,80
10	23.017,96	0,32197324	7.411,17	0,29458835	6.780,82
VAN Tm			15.133,01	VAN TM	11.110,77
				TIR	15,76

ELABORACIÓN: Las Autoras

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

TIR = 15,76 %

ANÁLISIS

Nota: La TIR del presente proyecto es de 15,76% valor mayor al costo de oportunidad del capital que es mayor a 12%; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento y por cuanto se debe ejecutar.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad busca medir en que grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable (ingresos, costos), asumiendo que el resto de variables permanecen constantes.

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

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

Si el coeficiente es menor que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

Si el coeficiente es = que 1 no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferente a los cambios.

ANÁLISIS

NOTA: El Análisis de Sensibilidad con el incremento del 8,58% en los costos, nos dio como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

FORMULAS:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto-Nueva TIR

$$\text{\% de Variación} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

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

CUADRO Nº 93

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 8,58 %

	Costo total	Costo total	Ingresos	Actualización	Factor	Valor	Factor	Valor
	Original	Original	Originales		de	Actual	de	Actual
Años		aumentado		Flujo Neto	Actualización		Actualización	
		8,58%			12,00%		13,00%	
0				-79.251,55				
1	92.342,13	100.265,08	112.694,40	12.429,32	0,89285714	11.097,61	0,88495575	10.999,40
2	96.010,48	104.248,18	116.918,88	12.670,70	0,79719388	10.101,00	0,78314668	9.923,02
3	99.886,25	108.456,49	122.174,00	13.717,51	0,711178025	9.763,85	0,69305016	9.506,92
4	103.979,82	112.901,28	127.520,64	14.619,36	0,63551808	9.290,87	0,61331873	8.966,33
5	108.302,05	117.594,37	131.973,92	14.379,55	0,56742686	8.159,34	0,54275994	7.804,64
6	112.864,41	122.548,17	137.492,16	14.943,99	0,50663112	7.571,09	0,48031853	7.177,87
7	117.678,88	127.775,72	144.109,68	16.333,96	0,45234922	7.388,65	0,42506064	6.942,92
8	122.758,07	133.290,71	148.803,20	15.512,49	0,40388323	6.265,23	0,37615986	5.835,18
9	128.115,22	139.107,51	155.783,68	16.676,17	0,36061002	6.013,60	0,33288483	5.551,24
10	133.764,23	145.241,20	163.280,00	18.038,80	0,32197324	5.808,01	0,29458835	5.314,02
					Total	81.459,25	Total	78.021,54
					Inversión	-79.251,55	Inversión	-79.251,55
					VAN Tm	2.207,70	VAN TM	-1.230,01

ELABORACIÓN: Las Autoras

NUEVA TIR=	T M	+	(T M - Tm)	(VAN m / VAN m - VAN M)
NUEVA TIR=	13,00%	+	(1,00%)	(0,64220076)
NUEVA TIR=	13,00%	+	0,00642201	
NUEVA TIR=	13,64%			

TIR PROYECTO	-	NUEVA TIR	=	DIFERENCIA DE TIR
15,76%	-	13,64%	=	2,12%

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \frac{\text{DIFERENCIA ENTRE TIR}}{\text{TIR DEL PROYECTO}}$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = \frac{2,12\%}{15,76\%}$$

$$\% \text{ VARIACIÓN} = 13,45\%$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{\% \text{ VARIACIÓN}}{\text{NUEVA TIR}}$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = \frac{13,45\%}{13,64\%}$$

$$\text{SENSIBILIDAD} = 0,99\%$$

ANÁLISIS.- El análisis de sensibilidad con incremento de costos nos ha permitido conocer cual es el límite que podemos tener en el incremento de los costos, por tanto no deberá pasar de un 8,58 % caso contrario, estaría arriesgando la estabilidad del proyecto.

CUADRO N° 94
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UNA DISMINUCIÓN EN LOS INGRESOS DEL 10,64%

Años	Ingreso Original	Ingreso Original	Costo Original	Actualización				
		Disminuido 11%		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
					1,00%	Tm	2,00%	TM
0				- 79.251,55				
1	112.694,40	100.703,72	92.342,13	8.361,59	0,99009901	8.278,80	0,98039216	8.197,64
2	116.918,88	104.478,71	96.010,48	8.468,23	0,98029605	8.301,37	0,96116878	8.139,40
3	122.174,00	109.174,69	99.886,25	9.288,43	0,97059015	9.015,26	0,94232233	8.752,70
4	127.520,64	113.952,44	103.979,82	9.972,63	0,96098034	9.583,50	0,92384543	9.213,17
5	131.973,92	117.931,89	108.302,05	9.629,84	0,95146569	9.162,46	0,90573081	8.722,04
6	137.492,16	122.862,99	112.864,41	9.998,59	0,94204524	9.419,12	0,88797138	8.878,46
7	144.109,68	128.776,41	117.678,88	11.097,53	0,93271805	10.350,87	0,87056018	9.661,07
8	148.803,20	132.970,54	122.758,07	10.212,47	0,92348322	9.431,05	0,85349037	8.716,25
9	155.783,68	139.208,30	128.115,22	11.093,08	0,91433982	10.142,84	0,83675527	9.282,19
10	163.280,00	145.907,01	133.764,23	12.142,78	0,90528695	10.992,70	0,82034830	9.961,31
				Total		94.677,98	Total	89.524,22
				Inversión		-79.251,55	Inversión	-79.251,55
				VAN		15.426,43	VAN	10.272,67

ELABORACIÓN: LAS AUTORAS

NUEVA TIR=	T M	+	(T M - Tm)	(VAN m / VAN m - VAN M)
NUEVA TIR=	10,64%	+	(1,00%)	(2,99323782)
NUEVA TIR=	10,64%	+	0,02993238	
NUEVA TIR=	13,63%			

TIR PROYECTO	-	NUEVA TIR	=	DIFERENCIA DE TIR
15,76%	-	13,63%	=	2,13%

**% VARIACIÓN = DIFERENCIA ENTRE TIR
TIR DEL PROYECTO**

% VARIACIÓN = $\frac{2,13\%}{15,76\%}$

% VARIACIÓN = 13,51%

**SENSIBILIDAD = % VARIACIÓN
NUEVA TIR**

SENSIBILIDAD = $\frac{13,51\%}{13,63\%}$

SENSIBILIDAD = 0,99%

ANÁLISIS.

El análisis de sensibilidad con la disminución de ingresos nos indica que nuestros ingresos no podrán ser disminuidos en más de un 10,64%.

7. DISCUSIÓN

7. DISCUSIÓN

El manjar de banano será ofrecido a las familias y a los distribuidores que conforman tanto el sector urbano como el sector rural de la ciudad de Loja.

Considerando de que en nuestra ciudad existe un parque industrial, hemos considerado este aspecto para la localización de la planta.

Cabe indicar que de acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas tanto a familias como a distribuidores, se ha logrado determinar de que en nuestra ciudad no existe ninguna empresa que ofrezca manjar de banano sin embargo si ofrecen manjares de otros sabores.

En base a los resultados obtenidos del presente estudio se ha logrado determinar que en la ciudad de Loja se ofrecen algunos tipos de manjar como son Gustadina, Guayas, Snob, Portuguesa, y otras marcas más existentes en el mercado local, sin embargo cabe indicar que ninguna de estas empresas ofrece manjar de banano por lo tanto consideramos que por tratarse de un producto nuevo en el mercado se deberá aplicar políticas de marketing especialmente en lo que se refiere a la presentación del producto, el cual será en tarrinas plásticas, en cuya etiqueta se incluirá los requisitos que la ley exige.

Por otro lado cabe señalar que la publicidad será realizada por medio de hojas volantes y anuncios publicitarios.

En lo que respecta al precio del producto, esto será determinado en base a los resultados obtenidos del estudio financiero y para ello también consideraremos el precio de los manjares de otros sabores existentes en el mercado local.

Con respecto a la preferencia del consumidor, se logró determinar que el precio, la calidad y el sabor del producto es uno de los motivos fundamentales por los cuales la ciudadanía adquiere un manjar, por tal razón estos serán motivos considerados en el desarrollo del presente estudio de factibilidad.

Por las razones mencionadas anteriormente, hemos creído conveniente elaborar el presente proyecto a fin de que las personas que habitan tanto en el sector urbano como en el sector rural de la ciudad de Loja, tengan la oportunidad de adquirir un producto nuevo en el mercado local como lo es el manjar de banano.

8. CONCLUSIONES

8. CONCLUSIONES

De acuerdo al desarrollo del presente proyecto se ha logrado determinar varias conclusiones, entre las cuales tenemos las siguientes:

- Después de haber realizado el estudio de mercado, hemos determinado que existe en el mercado demanda del producto nuevo, el cual es elaborado por amas de casa empíricamente sin las debidas normas de calidad.
- Se pudo determinar que en nuestra ciudad no cuenta con empresas productoras que se dediquen a la elaboración de este tipo de manjar.
- La oferta de los diferentes manjares se encuentra concentrada en las tiendas, supermercados y bodegas de la ciudad de Loja. Pero hemos determinado que no existe manjar de Banano.
- La localización de la Empresa a crearse será en el Parque Industrial el cual está ubicada en la ciudadela Amable María. Con un Área total de 132 metros cuadrados el cual estará dotado de los servicios indispensables para el normal funcionamiento de la Empresa.
- El financiamiento de la inversión será de \$ 79251,55 el cual cuenta con recursos propios de \$ 39251,55 y un crédito de 40000.00
- El VAN es positivo, por ende el proyecto se acepta.
- El periodo de recuperación del capital es de 5 años, 2 mes, 19 días.

- La Tasa Interna de Retorno es de 15,76%, y por tratarse de una tasa superior al costo de oportunidad del capital que es del 12%, el proyecto se considera factible.
- El análisis de sensibilidad incrementando los costos es del 8,58% por ende se considera que el proyecto no es sensible y que los cambios en los costos hasta este porcentaje no afectarán en la ejecución del proyecto, mientras que el análisis de sensibilidad disminuyendo los ingresos es lo que significa que nuestros ingresos no podrán ser disminuidos en un 10,64%
- La hipótesis planteada que indica que es factible la implantación de una empresa productora y comercializadora de manjar de Banano en la ciudad de Loja, fue comprobada, como también debemos indicar que cada uno de los objetivos planteados en el proyecto fueron desarrollados en el trabajo.

9. RECOMENDACIONES

9. RECOMENDACIONES

Al término del trabajo de investigación creemos que debemos recomendar lo siguiente:

- Debemos realizar una buena promoción para que el producto tenga una buena aceptación en el mercado a fin de lograr difundir las características del mismo.
- La mano de obra local es importante para reducir en algo el gran problema de desocupación la cual se suscita en nuestra provincia.
- Podemos recomendar este proyecto para que sea acogido por los inversionistas privados, puesto que los beneficios económicos y sociales que genera son favorables para el entorno empresarial de las provincias en estudio.
- Es necesario ejecutar el proyecto de factibilidad sobre el tema realizado en la presente investigación, puesto que permitirá la creación de nuevas fuentes de trabajo.
- La implantación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, tal como se lo demuestra matemáticamente.

10. BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

- ALPES, Guía para presentación de proyectos. Santiago: Siglo 21 Editorial Universitaria, 1977.

- BACA Gabriel, Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw-Hill, México, 1998.

- BACA Gabriel Urbina, Proyectos de evaluación 2da Edición., 1994.

- CARREÑO Wilmer, "El Agro dentro de la Empresa", Editorial Fecosa- La Habana Cuba 1990.

- ENCICLOPEDIA SALVAT DE LA TÉCNICA, "Cómo funciona", 150 fascículos, Ecuador 1982.

- GAMBOA Velásquez Ramiro, Curso de Administración de Empresas Finanzas., Vol. 4., Ed. Grupo Océano.

- GUAYLLAS Javier, "La investigación en el Sistema Académico Modular", UNL, 1999.

- Guía de estudio UNL Módulo 9 Elaboración y evaluación de proyectos
Metas y objetivos municipales, políticas, programas y proyectos. Sociedad de profesionales ACEC, Multicopiad, 1981.

- INEC, "Cifrando y Descifrando a Loja", Ecuador 1995.

-INSTITUTO LATINOAMERICANO SOCIO ECONOMICO Y TECNOLÓGICO. "La Pequeña Industria en el Ecuador".

-JARAMILLO, Cesar., Guía para la elaboración de proyectos de tesis de Grado, Loja Ecuador 1998.

- MORE Franklin., "Administración de la Producción", Editorial. Diana S.A., México., 1977.

- NAVARRO SALAS Rodolfo, "Financiamiento de proyectos" 1998. México: Prentice Hall, 1998 XVI; 382 p. tpls. Grafs.

- PREDESUR, Subcomisión Ecuatoriana, "Plan de Desarrollo y Regional del Sur", 1998-2003, Loja Ecuador. 1998

- ROSENBERG J. M., "Diccionario de Administración y Finanzas", España, 1998.

- SAPAG CHAIN Bassin, SAPAG CHAIN Reinaldo., Preparación y Evaluación de Proyectos, Editorial McGraw, Santa Fe Bogotá Colombia 1995.

- SELDON, Arthur, Diccionario de Economía., Edit. Oikos S.A. Barcelona España.

- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA. "Normas para la graduación", H Consejo Universitario, LOJA ECUADOR, 1999.

- VARELA Rodrigo., **Innovación Empresarial**, Editorial ICESI, Cali, Colombia, 1996.

- VÁSQUEZ, Víctor Hugo, **Organización Aplicada**, 1ra. Ed, Quito Ecuador., 1985.

- W.W.W. google. Comp. UNFPA **Cantones de Loja**

11. ANEXOS

ANEXO N° 1

FICHA DE RESUMEN

1. TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLANTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE BANANA EN LA CIUDAD DE LOJA.”

PROBLEMA.

De acuerdo a la problemática en la que se encuentra inmerso nuestro país, se vive una etapa de suma pobreza debido a la inestabilidad, de nuestros gobernantes por lo cual el Ecuador presenta un mayor atraso, pues la inseguridad jurídica y al continuo cambio en las leyes que rigen al país, las cuales ocasionan serios inconvenientes para quienes deciden apostar por la creación de negocios en el país.

La corrupción es parte principal de la actual crisis que vive nuestro país, las personas que han llegado a gobernar no se han encontrado preparadas para hacerlo, lo han hecho con el único fin de beneficiarse y aumentar sus intereses, viviendo así los ecuatorianos cada día en un estado cada vez más crítico.

Obligando de esta manera a que cientos de miles de ecuatorianos emigren a otros países. La misma que ha tenido un crecimiento significativo desde 1999 en que la salida de ecuatorianos se torno más importante debido a factores de pobreza y desempleo, que han afectado social psicológica y económicamente a la población.

La emigración no solo ha producido inconvenientes de pobreza extrema sino que se han dado para alcanzar mejores condiciones socioeconómicas. Ya que los dineros de los emigrantes son enviados hacia Ecuador para invertirlos, pero la corrupción siempre está presente en varios sectores financieros, deteriorando de esta manera la imagen de nuestro país.

De esta manera podemos decir que Ecuador posee sectores competitivos y en crecimiento, con grandes posibilidades de rentabilidad; En los últimos 5 años, a raíz de la adopción del sistema dolarizado, el sector comercial se ha destacado por ser el de mayor crecimiento. Podemos destacar que después del petróleo, el comercio es la actividad más importante para el país.

En los últimos años el ambiente de negocios en el Ecuador ha venido transformándose de manera acelerada, tanto por los cambios que se han presentado en el entorno económico mundial, como por las transformaciones estructurales internas que se han generado. Pero lamentablemente el país no ha articulado una política de Estado en materia productiva que promueva el establecimiento de las condiciones mínimas necesarias para alcanzar mejores niveles de competitividad, lo cual ha determinado una menor dinámica de negocios.

Sin embargo, a pesar de que el escenario no es el más favorable para la realización de negocios, las empresas privadas han sabido diseñar estrategias efectivas para continuar con su operación y generar internamente las condiciones que les permitan llevar adelante sus operaciones de manera eficiente. Gracias a esa innovación, no sólo que muchas empresas han sido capaces de mantener niveles de crecimiento importantes en el mercado local, sino que además han logrado incursionar exitosamente en mercados internacionales.

La industria y artesanía en la provincia podemos decir que presenta una estructura frágil, lo cual no permite un desarrollo sostenido y efectivo, menos aún un nivel competitivo a escala nacional.

Su comportamiento está orientado hacia las empresas productoras de bienes de consumo dirigidos hacia el mercado local, y un reducido número de industrias dedica su actividad a la producción de insumos, no existiendo de esta manera ninguna empresa que se dedique a la elaboración del manjar de banana.

Nosotros en calidad de entes protagonistas del desarrollo económico y social hemos creído conveniente investigar sobre el estudio de factibilidad para la implantación de una empresa productora y comercializadora de manjar de banana en la ciudad de Loja, la cual nos permitirá cumplir con nuestras expectativas en cuanto al objeto de transformación el cual nos servirá para la previa graduación de Ingenieros Comerciales denominado “LA GESTIÓN DEL ADMINISTRADOR EN LOS PROCESOS PARA LA GENERACIÓN DE EMPRESAS ALTERNATIVAS”.

Por lo que hemos considerado implementar una empresa productora y comercializadora de manjar de banana en la ciudad de Loja elaborada técnicamente por cuanto existe materia prima gracias a su clima y al tipo de suelo.

Por esta razón nuestro grupo considera que el problema central del Proyecto a realizarse es la “FALTA DE UN ESTUDIO DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANJAR DE BANANA EN LA CIUDAD DE LOJA”.

OBJETIVOS:

OBJETIVO GENERAL.

Determinar el estudio de factibilidad para la creación de la planta productora y comercializadora de manjar de banana en la ciudad de Loja.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- * Realizar el estudio de Mercado para determinar la oferta y la demanda para constatar la aceptación del producto.

- * Realizar el estudio técnico- macro y micro comercialización y demás elementos que requiera la empresa, en la ciudad de Loja.

- * Diseñar un estudio Administrativo, que esté acorde a las necesidades de la planta a desarrollarse en nuestra ciudad.

- * Realizar un estudio financiero, con la finalidad de determinar la inversión total del plan de negocios para la producción y comercialización del producto como es el manjar de banana.

- * Determinar el financiamiento del proyecto como es la producción y comercialización del manjar de banana en la ciudad de Loja.

- * Determinar la factibilidad del proyecto.

HIPÓTESIS

Es factible la implantación de una empresa productora y Comercializadora de Manjar de Banano en la Ciudad de Loja.

METODOLOGÍA

La presente investigación se llevará a cabo en la ciudad de Loja, con la implantación de una empresa productora y comercializadora de manjar de banano.

Se pondrá en práctica métodos que guíen todo un proceso de desarrollo, así por ejemplo utilizaremos el método hipotético- deductivo caracterizado por basarse en una hipótesis planteada para ser comprobada posteriormente y el cumplimiento de los objetivos generales y específicos, elaborados en el presente trabajo.

También utilizaremos el método estadístico el cual tiene la función de organizar, tabular y presentar la información obtenida a base de las encuestas aplicadas a las personas inmersos en el presente trabajo.

El proceso de investigación requiere necesariamente obtener información valedera y actualizada sobre el problema de estudio, motivo por el cual hemos creído conveniente utilizar los principales instrumentos para la recolección de información como: observación, utilización de trabajos previos, utilización de información secundaria como (INEC), etc. Además nos basaremos en diferentes fuentes bibliográficas, como son libros, revistas, lo cual nos ayudará a reforzar su validez, de igual manera para realizar el estudio de mercado nos basaremos en encuestas, entrevistas, muestras, sondeos mismas que serán aplicadas en la ciudad de Loja, Los datos recogidos servirán de base para determinar la aceptación del producto manjar de banano y la demanda insatisfecha del mismo.

A través de cotizaciones, proformas de la maquinaria podremos determinar el tamaño e ingeniería del proyecto.

Para el estudio financiero utilizaremos cuadros estadísticos, formulas de esta manera nos permitirá determinar los precios, ingresos, gastos, presupuestos e inversiones y además aplicar la evaluación financiera.

Por último en el estudio Administrativo utilizaremos la técnica de recolección documental que determine las actividades administrativas y operativas de la empresa.

ANEXO Nº 2

ENCUESTAS APLICADAS EN LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

ENCUESTA DIRIGIDA A FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

Estimado señor (a) nos dirigimos a usted de la manera mas comedida para solicitarle se digne responder a las siguientes preguntas planteadas en la encuesta, con la finalidad de poder realizar nuestro trabajo investigativo, requisito para poder obtener el título de ingenieros comerciales de la U.N.L.

1.- ¿Que actividad económica realiza? señale con una x.

- | | |
|------------------|--------------------------|
| Empleado público | <input type="checkbox"/> |
| Empleado privado | <input type="checkbox"/> |
| Comerciante | <input type="checkbox"/> |
| Empresario | <input type="checkbox"/> |
| Otras | <input type="checkbox"/> |

2.Cuanto es su ingreso mensual

- | | |
|-----------|--------------------------|
| 200 - 250 | <input type="checkbox"/> |
| 251 - 350 | <input type="checkbox"/> |
| 351 o más | <input type="checkbox"/> |

3.- Consumen manjar, señale con una x.

- | | |
|----|--------------------------|
| Si | <input type="checkbox"/> |
| No | <input type="checkbox"/> |

4.- Que clase de manjar consume usted.

.....
.....
.....

5.- En que lugar adquiere Ud. El manjar, señale con una x.

Tienda.	<input type="checkbox"/>
Supermercado	<input type="checkbox"/>
Bodega	<input type="checkbox"/>
Otros.	<input type="checkbox"/>

6.- Motivos de la compra del producto UD se fija en:

Presentación	<input type="checkbox"/>	Sabor	<input type="checkbox"/>
Precio	<input type="checkbox"/>	Otros	<input type="checkbox"/>
Calidad	<input type="checkbox"/>		

7. ¿En su hogar con qué frecuencia y en qué cantidad consumen manjar?

Marque una sola opción.

Frecuencia		Consumo (en libras)
Diario	<input type="checkbox"/>
Semanal	<input type="checkbox"/>
Mensual	<input type="checkbox"/>
Trimestral	<input type="checkbox"/>

8. ¿Cuáles son las emisoras más sintonizadas por su familia?

.....
.....
.....

9. Qué canales de televisión-local son los que más se ven en su hogar, marque con una x.

Ecotel TV	<input type="checkbox"/>
Tv. Sur	<input type="checkbox"/>
u.v. televisión	<input type="checkbox"/>

10. Qué prensa es la más leído en su hogar.

Crónica de la tarde	<input type="checkbox"/>	La Hora	<input type="checkbox"/>
El comercio	<input type="checkbox"/>	El Universo	<input type="checkbox"/>
Extra	<input type="checkbox"/>		
Otros.....		

11. En caso implantar la empresa productora y Comercializadora de manjar de banano en la ciudad de Loja, estaría Ud. De acuerdo en adquirir el producto?.

Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 3

OFERTA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DISTRIBUIDORES DEL PRODUCTO.

Estimado Usuario:

Con la finalidad de fortalecer la industrialización y comercialización de “MANJAR DE BANANO”, así como también, determinar la aceptación que tendrá el producto en el mercado; Le pedimos su más sincera y valiosa colaboración para que se digne responder a las siguientes interrogantes.

1. ¿Vende Ud en su local manjar?

SI

NO

2. ¿Qué tipo de manjar tiene mayor demanda en su local comercial?

Manjar de Leche

Manjar de coco

Manjar de papaya

Manjar de piña

Manjar de babaco

Manjar de Guayaba

Otros

3. ¿Con qué frecuencia vende usted manjar y qué cantidad.

Responda una sola opción.

Frecuencia		Cantidad (en libras)
Diario	<input type="checkbox"/>
Semanal	<input type="checkbox"/>
Mensual	<input type="checkbox"/>
Trimestral	<input type="checkbox"/>

4. ¿Vende Ud manjar de banano en su local?

SI NO

5. ¿Por qué no vende manjar de Banano?

.....

6 ¿Conoce algún producto de manjar de Banano?

.....

7. ¿Qué marcas de manjar vende en su local?

.....

8. ¿Cual es el precio de venta al público por una libra de manjar?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

9. En su negocio: ¿En Qué tipo de envase comercializa el manjar?

* Tarrina



* Envase de vidrio.



* Otros.



10. En caso de implantar la empresa productora y Comercializadora de manjar de banana en la ciudad de Loja, estaría Ud. De acuerdo en adquirir el producto?.

Si



No



GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 4

Valor del Rescate= % de depreciación anual del bien.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor del activo} - \text{Valor del Rescate}}{\text{Número de Años a depreciar}}$$

DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Valor del Activo: 2443,00

CUADRO N° 95

AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR DE RESCATE	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	2443,00	244,30		2198,70
1	2198,70		219,87	1978,83
2	1978,83		219,87	1758,96
3	1758,96		219,87	1539,09
3	1539,09		219,87	1319,22
4	1319,22		219,87	1099,35
5	1099,35		219,87	879,48
6	879,48		219,87	659,61
7	659,61		219,87	439,74
8	439,74		219,87	219,87
9	219,87		219,87	0,00
10	0,00		219,87	-219,87

Elaboración: Las Autoras

ANEXO N° 5

DEPRECIACIÓN PARA VEHÍCULO
VALOR DEL ACTIVO 27.000
12.AÑOS DE VIDA ÚTIL
20% Depreciación

CUADRO N° 96

AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR DE RESCATE	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	27000,00	2700,00		24300,00
1	24300,00		2430,00	21870,00
2	21870,00		2430,00	19440,00
3	19440,00		2430,00	17010,00
4	17010,00		2430,00	14580,00
5	14580,00		2430,00	12150,00
6	12150,00		2430,00	9720,00
7	9720,00		2430,00	7290,00
8	7290,00		2430,00	4860,00
9	4860,00		2430,00	2430,00
10	2430,00		2430,00	0,00

Elaboración: Las Autoras

ANEXO N° 6**CUADRO N° 97**

DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS

AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR DE RESCATE	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	100,00	10,00		90,00
1	90,00		9,00	81,00
2	81,00		9,00	72,00
3	72,00		9,00	63,00
4	63,00		9,00	54,00
5	54,00		9,00	45,00
6	45,00		9,00	36,00
7	36,00		9,00	27,00
8	27,00		9,00	18,00
9	18,00		9,00	9,00
10	9,00		9,00	0,00

Elaboración: Las Autoras

ANEXO N° 7

CUADRO N° 98

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

Valor del Activo 640.00

10 años de vida útil

10% depreciación

AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR DE RESCATE	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	640,00	64,00		576,00
1	576,00		57,60	518,40
2	518,40		57,60	460,80
3	460,80		57,60	403,20
4	403,20		57,60	345,60
5	345,60		57,60	288,00
6	288,00		57,60	230,40
7	230,40		57,60	172,80
8	172,80		57,60	115,20
9	115,20		57,60	57,60
10	57,60		57,60	0,00

Elaboración: Las Autoras

ANEXO N° 8

CUADRO N° 99

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR DE RESCATE	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	112,00	11,20		100,80
1	100,80		10,08	90,72
2	90,72		10,08	80,64
3	80,64		10,08	70,56
4	70,56		10,08	60,48
5	60,48		10,08	50,40
6	50,40		10,08	40,32
7	40,32		10,08	30,24
8	30,24		10,08	20,16
9	20,16		10,08	10,08
10	10,08		10,08	0,00

Elaboración: Las Autoras

ANEXO N° 9**CUADRO N° 100****DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

Valor del Activo 6465,19

10 años de vida útil

10% depreciación

AÑO	VALOR ACTIVO	VALOR DE RESCATE	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	6465,20	646,52		5818,68
1	5818,68		581,87	5236,81
2	5236,81		581,87	4654,94
3	4654,94		581,87	4073,08
4	4073,08		581,87	3491,21
5	3491,21		581,87	2909,34
6	2909,34		581,87	2327,47
7	2327,47		581,87	1745,60
8	1745,60		581,87	1163,74
9	1163,74		581,87	581,87
10	581,87		581,87	0,00

ANEXO N° 10**CUADRO N° 101****AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO**

AÑOS	VAL. ACT.DIF.	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	816.00	81.60	734.40
2	734.40	81.60	652.80
3	652.80	81.60	571.20
4	571.20	81.60	489.60
5	489.60	81.60	408.00
6	408.00	81.60	326.40
7	326.40	81.60	244.80
8	244.80	81.60	163.20
9	163.20	81.60	81.60
10	81.60	81.60	0.00

Elaboración: Las Autoras

12. ÍNDICE

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁG.
CERTIFICACIÓN	I
AUTORÍA	II
AGRADECIMIENTO	III
DEDICATORIA	IV
1. TITULO	1
2. RESÚMEN	3
3. INTRODUCCIÓN	9
4. REVISIÓN DE LITERATURA	13
5. MATERIALES Y MÉTODOS	23
6. RESULTADOS	31
ESTUDIO DE MERCADO	53
ESTUDIO TÉCNICO	70
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	88
ESTUDIO FINANCIERO	105
7. DISCUSIÓN	162
8. CONCLUSIONES	165
9. RECOMENDACIONES	168
10. BIBLIOGRAFÍA	170
11. ANEXOS	174
12. ÍNDICE	191