



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

Área Jurídica, Social y Administrativa

Carrera De Administración de Empresas

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BRÓCOLI ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA”.

AUTORAS:

Tesis previa a la obtención del título de Ingenieros Comerciales.

- Lorena Janeth Morocho Belezaca.
- Rocío Esperanza Quishpe Solano.

DIRECTOR:

- Ing. Juan Encalada Orozco.

**Loja- Ecuador
2011**

CERTIFICACIÓN.

Ing. Juan Encalada Orozco, Catedrático de la Universidad Nacional de Loja del Área Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas y director de tesis.

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación cuyo tema es “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BRÓCOLI ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA**” presentado **por Lorena Janeth Morocho Belezaca y Rocío Esperanza Quishpe Solano**; fue dirigido, orientado y revisado en todas sus partes y en vista que cumple con los requisitos de forma y fondo, me permito autorizar su presentación y sustentación y defensa.

Loja, Diciembre de 2011.

Atentamente:

Ing. Juan Encalada Orozco

DIRECTOR DE TESIS.

AUTORÍA.

Los criterios, definiciones, ideas expuestas en el presente trabajo son de absoluta responsabilidad de las autoras:

.....

Lorena

.....

Rocío

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios por llenarme de sabiduría y fuerzas para desarrollar este trabajo, a mis padres por estar siempre apoyándome en todo momento, a mis hermanos quienes con aliento supieron apoyarme y a mi esposo e hija por ser un pilar fundamental en mi vida.

Lorena

Dedico primeramente a Dios, a mis padres, hermanos y primos, que me han brindado todo su apoyo económico y moral para así poder culminar con éxito este trabajo.

Rocío

AGRADECIMIENTO.

Agradecemos a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, por habernos abierto las puertas para formar parte de esta entidad, al Ing. Juan Encalada Orozco, Catedrático y director de tesis, por impartirnos sus conocimientos que nos permitieron el desarrollo eficiente y eficaz de la investigación.

TITULO

a. TÍTULO:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BRÓCOLI ENLATADO EN LA
CIUDAD DE LOJA”**

RESUMEN

b. Resumen.

b.1 Resumen en Castellano.

El presente tema de investigación denominado **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BRÓCOLI ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA”**, se realizó con la finalidad de conocer si es viable o no poner en ejecución el proyecto.

Por tal razón se procedió a elaborar el proyecto mediante un estudio de mercado, técnico, organizacional y financiero, que contribuyeron al desarrollo eficaz de la investigación.

El estudio de mercado permitió conocer la demanda potencial que está dada en un 100% y la real del 86,87% de las familias de la Ciudad de Loja si consumen brócoli; y en cuanto a la demanda efectiva se determinó que él 100% de ellos están dispuestos a adquirir el brócoli enlatado ya que consideran que es un producto sano que permite evitar el sobrepeso y colesterol de las personas; además ayuda a las amas de casa, agilizar el preparado de sus comidas

En el estudio técnico se definió el tamaño y localización de la empresa, para su ejecución y funcionamiento, teniendo una capacidad instalada de 380.016 latas de brócoli al año; capacidad utilizada 264.992 latas al año, en donde cada una tendrá un peso neto de 226,8 g.

En el estudio organizacional se identificó los niveles jerárquicos y organigramas, además se estableció un manual de bienvenida, funcional con el propósito de que los empleados de la Empresa JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, tengan claros las funciones que deben realizar en cada uno de sus cargos y a la vez se sientan parte de ella.

En el estudio financiero se pudo determinar la inversión del proyecto que sería de \$48.783,94 esta inversión se divide en activos fijos, diferidos y capital de operación; el financiamiento de la inversión se la realizará mediante un capital propio que está valorado en \$43.783,94 dólares y un crédito de \$ 5.000,00 dólares en la entidad financiera Banco de Loja, con un plazo de 5 años y con una tasa de interés del 16% pagos que son realizados de manera semestral.

Para la evaluación del proyecto se hizo uso de las siguientes medidas: Valor Actual Neto (VAN) \$ 57.454,08, Tasa Interna de Retorno (TIR) 48,07%, Análisis de Sensibilidad con el incremento de los costos 8,604%, y con la disminución de los ingresos 7,288%, lo que quiere decir que nuestro proyecto no es sensible, el Periodo de Recuperación de Capital se dará en un tiempo de 2 años, 10 meses y 19 días, Relación Beneficio Costo (RBC) por cada dólar que se invertirá se ganará \$0,19 dólares.

Todos los aspectos tomados en cuenta anteriormente, darán lugar a la organización ser rentable y ser una fuente generadora de empleo contribuyendo así al desarrollo socioeconómico de la ciudad y País.

b.2 Summarizes in English.

The present denominated investigation topic "**STUDY OF FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY PRODUCER AND COMERCIALIZADORA OF CANNED BROCCOLI IN THE CITY DE LOJA**", he/she was carried out with the purpose of knowing if it is viable or not to put in execution the project.

For such a reason you proceeded to elaborate the project by means of a market study, technician, organizational and financial, that you/they contributed to the effective development of the investigation.

The market study allowed to know the potential demand that is given in 100% and the real of 86,87% of the families of the City of Loja if they consume broccoli; and as for the effective demand it was determined that him 100% of them is willing to acquire the broccoli canned since they consider that it is a healthy product that allows to avoid the overweight and people's cholesterol; also help to the housewives, to activate the preparation of their foods

In the technical study he/she was defined the size and localization of the company, for their execution and operation, having an installed capacity of 380.016 cans of broccoli a year; capacity used 264.992 cans a year where each one will have a net weight of 226,8 g.

In the organizational study it was identified the hierarchical levels and flowcharts, a welcome manual also settled down, functional with the purpose

that the employees of the Company JARE Co. Ltda. Producer and Comercializadora of Canned Broccoli, have clear the functions that you/they should carry out in each one of their positions and at the same time they feel part of her.

In the financial study you could determine the investment of the project that would be of \$48.783,94 this investment it is divided in active fixed, differed and operation capital; the financing of the investment will be carried out it by means of an own capital that is valued in \$43.783,94 dollars and a credit of \$5.000,00 dollars in the entity financial Bank of Loja, with a 5 year-old term and with an interest rate of 16% payments that you/they are carried out in a biannual way.

For the evaluation of the project use of the following measures was made: Net Current value (they GO) \$57.454,08, it Appraises it Interns of Return (TIR) 48,07%, Analysis of Sensibility with the increment of the costs 8,604%, and with the decrease of the revenues 7,288%, what means that our project is not sensitive, the Period of Recovery of Capital will be given at one time of 2 years, 10 months and 19 days, Relationship Benefits Cost (RBC) for each dollar that will be invested it will be won \$0,19 dollars.

All the aspects taken previously into account, will give place to the organization to be profitable and to be a generating source of employment contributing this way to the socioeconomic development of the city and Country.

INTRODUCCIÓN

c. Introducción.

La presente tesis se enmarca en un **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE BRÓCOLI ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA”**, puesto que la constitución de la misma, contribuirá al desarrollo económico social de la ciudad y del país.

En la actualidad se presentan varias dificultades para la creación de empresas, a pesar de ello los empresarios se ven en la necesidad de invertir, para poder obtener un crédito económico y satisfacer las necesidades básicas de sus familias; es por ello que se ha decidido crear la Empresa JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, debido a la gran demanda que existe sobre el producto.

Con este proyecto se pretende brindar un producto de excelente calidad a fin de mantener la fidelidad de los clientes y a la vez contribuir al desarrollo empresarial y brindar la oportunidad de nuevas fuentes de trabajo.

Para la elaboración del presente trabajo, se tomó en consideración varios aspectos como: el tema, el mismo que nos sirvió como guía para el desarrollo eficaz del proyecto, basándose en una problemática de la realidad empresarial.

Posteriormente se estableció un resumen a fin de dar a conocer en breves rasgos el contenido de la investigación.

Así mismo se ha incluido una revisión de literatura de conceptos y categorías que están relacionados con el tema de estudio.

En cuanto a los materiales y métodos, se utilizaron y aplicaron 4 métodos como científico, inductivo, deductivo y estadístico; técnicas como la observación directa y encuestas; los que permitieron identificar la población de estudio, que es de 36.407 familias.

También se determinó los resultados, en el cual se conoció la demanda que existe sobre el producto, a través de encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja.

La discusión permitió determinar un estudio de mercado para conocer la demanda potencial, real y efectiva de las familias que adquirirán el brócoli enlatado.

En el estudio técnico se definió el tamaño y localización del proyecto como: capacidad instalada, utilizada, micro-localización y macro-localización.

En lo que concierne a la ingeniería de la planta, tenemos un plano que ayudará a determinar la distribución y ubicación de la misma.

En el estudio organizacional se determinó los niveles jerárquicos, organigramas, manual de funciones y de bienvenida.

Dentro del estudio financiero se detallan los activos fijos, activos diferidos y el capital de operación.

Para determinar la evaluación del proyecto se hizo uso de las siguientes medidas como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Análisis de Sensibilidad, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo (RBC).

Posteriormente se determinó conclusiones y recomendaciones, que han sido extraídas del tema tratado.

Por último se realizó un Bibliografía que servirá como base para enriquecer los conocimientos y fundamentar los mismos; en los anexos se podrá identificar el formato de la entrevista, encuestas, cuadros del estudio financiero, e imágenes relacionadas con el tema de estudio.

REVISIÓN DE LITERATURA

d. Revisión de Literatura.

d.1 Empresa Productora y Comercializadora de Brócoli

Enlatado.

Es una entidad dedicada a la producción y comercialización de brócoli enlatado que tienen como finalidad el satisfacer las necesidades de los consumidores, mediante la entrega de un producto único y sobre todo de calidad.

d.1.1 Propiedades del Brócoli.

Es un vegetal duro de la familia del repollo o col, alto en vitaminas A y D. Se desarrolla mejor en las estaciones frescas del año. Cada vez es más popular en la cocina de toda familia, con formas sencillas de cocinarlo: al vapor, al horno o en exquisitas recetas.

“El brócoli es una planta formada por tallos carnosos y gruesos que emergen de axilas foliares formando inflorescencias, generalmente una central de mayor tamaño y otras laterales. La parte comestible, está formada por un conjunto de yemas florales con sus pedúnculos carnosos y a diferencia de la coliflor, puede producir otras pequeñas laterales que salen de las axilas de las hojas del tallo principal”.¹

¹[www.agropecuaria/Materia Prima \(Brócoli Fresco\)/http.com](http://www.agropecuaria/Materia Prima (Brócoli Fresco)/http.com)

Gráfico N.- 1



d.1.1.1 Tipos de Brócoli.

Brócoli es una palabra plural, y se refiere a los numerosos brotes en la forma de Brassica Oleracea, existen dos tipos de brócoli:

- **Brócoli Italiano (Brassica Oleracea Itálica):** Que es el más común en Estados Unidos.
- **Brócoli de cabeza (Brassica Oleracea):** Que se parece a una coliflor y es el que se cultiva en Ecuador.

d.1.1.2 Beneficios del Brócoli.

El brócoli contiene cantidades grandes de vitamina C, ácido fólico y caroteno beta (vitamina A) que son importantes como antioxidantes. El betacaroteno es bueno contra las infecciones. Además posee minerales como el potasio (favorece el impulso nervioso y muscular); y el hierro los cuales permitirán evitar el sobre peso de los seres humanos.

Consumir alimentos altos en antioxidantes puede reducir el riesgo de algunas formas de cáncer y de enfermedades cardíacas.²

d.1.2 Propiedades de los Enlatados.

Es una técnica de preservación de alimentos ampliamente utilizada en la actualidad, y útil prácticamente para cualquier clase de alimentos. Al ser enlatados los alimentos son sellados en su recipiente después de hacerse el vacío y calentados. Cualquier organismo presente es eliminado por este procedimiento, y otros no pueden llegar por que los alimentos están aislados al sellarse la lata. Todo el proceso, que incluye el llenado y el sellado de las latas o contenedores, es realizado automáticamente en las industrias modernas.³

Gráfico N.-2



d.1.3 Producción del Brócoli Enlatado.

Para la producción del Brócoli enlatado, se emplea la esterilización por calor para conservar los alimentos, en especial los enlatados. Las latas llenas y herméticamente cerradas, se someten a elevadas temperaturas (entre los 100°

²[www.agropecuaria/Materia Prima \(Brócoli Fresco\)/http.com](http://www.agropecuaria/Materia%20Prima%20(Br%C3%B3coli%20Fresco)/http.com)

³http://www.quiminet.com/ar3/ar_advAAAssRsDF-como-se-elaboran-los-productos-enlatados.htm

y 150° C.) durante un tiempo determinado. Una vez esterilizadas las latas, y mientras éstas no se abran y deterioren, los productos en ellas se mantendrán inalterados durante un tiempo prolongado. Por esta razón es inútil guardar las latas de conservas en un refrigerador antes de abrirlas

d.1.3.1 Enlatado de verduras.

Las verduras frescas y tiernas son mejores para la congelación, sin embargo. Algunas de ellas son difíciles de enlatar; como el maíz, los guisantes y las judías verdes.

d.1.3.1.1 Pasos para enlatar el brócoli:

- ✓ **Lavado y clasificado del Brócoli:** Lavarlas en agua fría. Se sacan del agua, ya que el polvo se aposenta en el fondo del recipiente.
- ✓ **Calentar antes de envasar:** Las verduras mantienen una mejor calidad almacenadas en frío si se calientan antes de ser envasadas, por lo que deben escaldarse. El escaldado reduce o detiene la acción de las enzimas que ayudan a las verduras a crecer y madurar. Si éstas no se calientan lo suficiente, las enzimas continúan activas durante el envasado en frío. Como consecuencia de ello, las verduras pueden perder los sabores, decolorarse, endurecerse y perder su valor nutricional. El calentamiento también seca o ablanda las verduras y las hace más fáciles de envasar.

El brócoli, las patatas y la calabaza deben hervirse o cocerse al vapor.

- ✓ **Enfriamiento:** Después de calentar las verduras, deben enfriarse rápida y meticulosamente para detener la cocción.
- ✓ **Envasado:** Las verduras se envasan en latas apropiados. Se sellan, se etiquetan y se congelan inmediatamente.

d.1.3.2 Beneficios del Consumo del Brócoli Enlatado.

- ✓ Permite evitar el sobrepeso y colesterol en las personas.
- ✓ Evita la vejez prematura.
- ✓ Poseen un alto valor nutricional.

d.1.3.3 Características del Producto.

El producto que se desea producir y comercializar con la elaboración del presente proyecto esta denominado como Brócoli Enlatado, el mismo que es un producto garantizado para su consumo, ya que es elaborado con una verdura muy nutritiva que beneficia en gran medida a la salud de las personas. Además cabe señalar que este producto aún no ha sido puesto en el mercado local.

d.2 Proyectos de Inversión.

“Es una propuesta de acción técnico, económica para resolver una necesidad, utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Además es un documento por

escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que la apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias”.⁴

d.2.1 Estudio de mercado

"Se denomina así a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de precios y el estudio de la comercialización”⁵

d.2.1.1 Mercado: “Se entiende por mercado al área en que fluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.”⁶

d.2.1.2 Objetivo del Estudio de Mercado: Tiene por objetivo identificar la oferta, demanda y demanda insatisfecha.

d.2.1.3 Análisis de la Demanda: Es la cantidad de un bien o servicio, que los demandantes adquieren a un precio determinado.

⁴ BACA, Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, Edit. McGRAW-HILL, Bogotá - Colombia, 1996. Pág. 14 y 18.

⁵Es.Wikipedia.org/Wiki/estudio de mercado

⁶ BACA URBINA, Gabriela, Op., 24 y 25.

d.2.1.3.1 Clasificación de la Demanda:

- **Demanda Potencial:** Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que podría consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido.
- **Demanda Real:** Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que se consumen o utilizan en el mercado actualmente.
- **Demanda Efectiva:** La cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos por el mercado.

d.2.1.4 Análisis de la Oferta: Cantidad de bien o servicio ofrecido por un grupo de ofertantes en el mercado.

d.2.1.5 Segmentación de Mercado: “Separación del mercado de un artículo en las categorías de localización, personalidad; entre otras características.”⁷

d.2.1.6 Plan de Comercialización.

Se establecen los siguientes factores:

- **Producto:** “Comprende todos los bienes y servicios resultantes de la actividad económica de un individuo, empresa, industria o nación”⁸

⁷ JM. ROSEMBERG, “Diccionario de Administración y Finanzas”.

⁸ SELDON, Arthur, F.G. PENNANCE. Op. Cit. Páginas 13 y 15.

- **Precio:** Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.
- **Plaza:** “Localidad en que se puede efectuar operaciones financieras o económicas. Es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de una unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo”.⁹
- **Promoción y Publicidad:**
 - **Promoción:** "Fomento de la demanda de un artículo realizado mediante el empleo de publicidad y de campañas que atraigan el interés de los consumidores"¹⁰.
 - **Medios Publicitarios:** Son los instrumentos a través de los cuales es posible llevar el mensaje publicitario a la audiencia objetiva.

d.2.1.7 Análisis del consumidor: Estudia el comportamiento de los consumidores para detectar sus necesidades de consumo y la forma de satisfacerlas, y averiguar sus hábitos de compra (lugares, momentos, preferencias.), etc. Su objetivo final es aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda no satisfecha de los consumidores.

⁹ JM. ROSEMBERG, Op., Pág. 4 y 5.

¹⁰J.M. ROSEMBERG, Op. páginas 24 y 25.

d.2.1.8 Análisis de la competencia: “Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto. Para realizar un estudio de la competencia, es necesario establecer quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas”¹¹

d.2.1.9 Fuentes para el estudio de mercado¹²

d.2.1.9.1 Primarias: Son aquéllas investigadas precisamente por el interesado o por personal contratado por él, y se obtienen mediante entrevistas o encuestas a los clientes potenciales o existentes.

d.2.1.9.2 Secundarias:¹³ Proviene generalmente de instituciones abocadas a recopilar documentos, datos e información sobre cada uno de los sectores de su interés, tales es el caso de:

- **Fuentes externas:** Censo, Publicaciones, Informes.
- **Fuentes internas:** Registros contables, Banco de datos.

d.2.2 Estudio técnico.¹⁴

El estudio técnico de la ingeniería de proyectos de inversión cobra relevancia dentro de la evaluación de un proyecto ya que en él se determinan los costos

¹¹ DORR, Eugene, “Ventas al Detalle, Proceso de Compra y Determinación de Precios”. Pág. 8 y 10.

¹² Es. [Wikipedia.org/wiki/estudio de mercado](https://es.wikipedia.org/wiki/estudio_de_mercado)

¹³ Es. [Wikipedia.org/wiki/estudio de mercado](https://es.wikipedia.org/wiki/estudio_de_mercado)

¹⁴ Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 61.

en los que se incurrirán al implementarlo, por lo que dicho estudio es la base para el cálculo financiero y la evaluación económica del mismo.

Un proyecto de inversión debe mostrar, en su estudio técnico, las diferentes alternativas para la elaboración o producción del bien o servicio.

d.2.2.1 Objetivo del estudio Técnico: El objetivo de este estudio es verificar si el producto o servicio a ofrecer se puede llevar a cabo; si se cuenta con la materia prima adecuada, los equipos y herramientas necesarias e instalaciones óptimas para su producción.

d.2.2.2 Tamaño del proyecto.

d.2.2.2.1 Determinación del tamaño óptimo del proyecto.

En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

d.2.2.2.1.1 Factores que determinan el tamaño óptimo del proyecto.

- Identificación de la demanda.
- Identificación de los insumos y suministros del proyecto.
- Identificación de la maquinaria, equipo, tecnología.

d.2.2.3 Capacidad Instalada: Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un período de tiempo determinado. Está en función de la demanda a cubrir durante el período de vida de la empresa.

Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo.¹⁵

d.2.2.4 Capacidad Utilizada: Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos ésta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada.

d.2.2.5 Localización de la Planta: Este elemento consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que darán soporte a la decisión del lugar específico de la planta.

d.2.2.5.1 Macro localización: Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio.

d.2.2.5.2 Micro localización: Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial,

¹⁵Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 62 a 64.

siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.

d.2.2.6 Ingeniería Básica: La ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a necesidades detectadas en el ámbito empresarial, social, individual, entre otros.

d.2.2.6.1 Descripción del producto: La descripción del bien o servicio debe mostrar las especificaciones físicas del producto. Para ello será necesario identificar la materia prima (insumos) que se utilizarán y los procesos tecnológicos necesarios para su fabricación.

d.2.2.6.2 Descripción del proceso: Con este elemento se pretende describir la secuencia de operaciones que llevan al bien a transformarse en un producto terminado. En él se debe incluir tiempos y requerimientos, con la finalidad de poder prever el número de unidades que se producirán en un tiempo determinado así como el número de personas que trabajaran en su transformación.

d.2.2.6.3 Distribución de la Planta: Una buena distribución del equipo en la planta corresponde a la distribución de las máquinas, los materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso productivo y asegura los menores costos y la más alta

productividad, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores. (Baca, 2001).

d.2.3 Estudio Organizacional.

“El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto”.¹⁶

Las etapas iniciales de un proyecto comprenden actividades como constitución legal, tramites gubernamentales, compra de terreno, construcción de edificio (o su adaptación), compra de maquinaria, contratación de personal, selección de proveedores, contratos escritos con clientes, pruebas de arranque, consecución del crédito más conveniente, entre otras actividades iniciales, mismas que deben ser programadas, coordinadas y controladas.

d.2.3.1 Estructura Empresarial: “Se representa por medio de organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad”.¹⁷

d.2.3.1.1 Niveles Jerárquicos de Autoridad: Se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo establece la ley de compañías en

¹⁶Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 74.

¹⁷Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 74.

cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la empresa tendrá los siguientes niveles:

- **Nivel Legislativo-Directivo:** Es el máximo nivel de dirección, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomaran el nombre de junta general de socios o junta general de accionistas.
- **Nivel Ejecutivo:** Este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa.
- **Nivel Asesor:** Este nivel está integrado por expertos que tienen amplio dominio de determinada técnica.
- **Nivel Operativo:** Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa. Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción.
- **Nivel Auxiliar:** Ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidades y eficiencia.¹⁸

¹⁸Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 74 a 80.

d.2.3.1.2 Organigramas: Es la representación grafica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

- **Organigrama Estructural:** Representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes.
- **Organigrama Funcional:** Es una modalidad del estructural, consiste en representar gráficamente las funciones principales básicas de una unidad administrativa.
- **Organigrama de Posición:** Sirve para representar las distribución de personal en las diferentes unidades administrativas, se indica el número de cargos, la denominación del puesto y la clasificación, se puede incluir la remuneración y aún el nombre del empleado.

d.2.3.1.3 Manual de Funciones: Permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo, mediante la indicación de las funciones que este deberá cumplir.

d.2.3.1.4 Manual de Bienvenida: Especifica los valores, políticas, objetivos, misión, visión y estrategias que darán lugar a los individuos crecer y

desenvolverse en el ámbito laboral como seres humanos capaces de ejercer actividades acorde a sus habilidades.

d.2.4 Estudio Financiero.¹⁹

Permiten proyectar a la empresa conociendo sus antecedentes, sus Estados Financieros, su capacidad de generar fondos, y en base a estas variables, proyectarla en el futuro.

d.2.4.1 Estudio Económico: “La parte de análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta los que contendrán las funciones de producción, administración y ventas”.²⁰

d.2.4.1.1 Inversiones previas a la puesta en marcha: Estas inversiones se las puede agrupar en tres tipos: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo.

- **Inversiones en activos fijos:** Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizara en el proceso de transformación de los insumos.
- **Inversiones en activos nominales o diferidos:** Son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

¹⁹[http// Estudios Financieros.com /económicos](http://EstudiosFinancieros.com/económicos)

²⁰Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 84.

- **Inversiones en capital de trabajo:** Constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto, durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinado.

d.2.4.2 Financiamiento: “Una vez establecida la inversión requerida, es necesario prever las fuentes de financiamiento, es decir de dónde se obtendrá los recursos que permitirán adquirir o incurrir en todo lo necesario para poner en marcha el proyecto. Las principales fuentes son: instituciones financieras, aporte de socios o accionistas, crédito a proveedores, en fin el evaluador deberá decidir por la fuente que más le convenga en términos de rentabilidad, porque si se escoge una fuente que genere alto costo directamente bajará la rentabilidad”.²¹

d.2.4.3 Presupuesto de costos e ingresos.

- **Presupuesto de Costos.**

Es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro. Hay que señalar que la evaluación de proyectos es una técnica de planeación, y la forma de tratar el aspecto contable no es tan rigurosa, lo cual se demuestra cuando por simplicidad, las cifras se redondean al millar más cercano. Los costos en los que recurre una empresa industrial son:

²¹Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 85.

- Costos de producción.
 - Costos de administración.
 - Costos de venta.
 - Costos financieros.
- **Presupuesto de Ingresos:** Esta dado por los dineros que esperan recibir por el producto o la prestación del servicio del proyecto.

d.2.4.4 Amortización: Acción que consiste en distribuir el costo de un bien en determinados periodos, en tal forma que la suma de las amortizaciones parciales sea igual al costo del bien al final del periodo.

d.2.4.5 Depreciaciones: Mediante este método se podrá conocer el precio inicial de la maquinaria, equipo y edificio y así llegar a constatar su depreciación de acuerdo a los años de su vida útil.²²

d.2.4.6 Punto de Equilibrio: Es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los beneficios. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

- **Costos fijos:** Son aquellos que son independientes del volumen de producción.

²²Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 85 a 86.

- **Costos variables:** Son los que varían directamente con el volumen de producción.²³

En función del volumen de ventas:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Volumen total de ventas}}}$$

En función de la capacidad instalada:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable total}} \times 100$$

d.2.4.7 Estados Financieros.

d.2.4.7.1 Estado de Resultados: Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período.

- **Ingresos:** Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos, como arriendos, intereses, valores por ventas de activos fijos, venta de acciones.

²³Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 86.

- **Egresos:** Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Costos Indirectos de Producción, Gastos Administrativos, Gasto de Ventas, Gastos Financieros (intereses).

d.2.4.7.2 Flujo de Caja: Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura.

d.2.4.8 Evaluación Financiera: La evaluación se la realiza con dos fines posibles:

- Tomar una decisión de aceptación o rechazo, cuando se estudia un proyecto específico.
- Decidir el ordenamiento de varios proyectos en función de su rentabilidad, cuando estos son mutuamente excluyentes o existe racionamiento de capitales.

d.2.4.8.1 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 descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

$$VAN = \textit{Sumatoria flujos netos} - \textit{Inversión}$$

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

d.2.4.8.2 Tasa Interna de Retorno: Se la define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

La TIR, utilizada como criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente:

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptar el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazar el proyecto.

$$TIR = \textit{Tasa menor} + \textit{Diferencias de tasas} \left(\frac{VAN \textit{ tasa menor}}{VAN \textit{ tasa menor} - VAN \textit{ tasa mayor}} \right)$$

d.2.4.8.3 Período de Recuperación del Capital: Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original, consiste en el tiempo

requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

$$P.R.C = \text{Año que cubre la inversión} - \left(\frac{\text{Inversión} + \text{Suma primeros flujos}}{\text{flujo del período que supera la inversión}} \right)$$

d.2.4.8.4 Relación Beneficio / Costo: Se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

- B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.
- B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.
- B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \frac{\text{Sumatoria del Ingreso actualizado}}{\text{Sumatoria del Costo actualizado}}$$

d.2.4.8.5 Análisis de Sensibilidad: Permite establecer la magnitud de los riesgos cuando estos se presentan.

Según el análisis de sensibilidad, la aceptación de un proyecto se basa en:²⁴

- Coeficiente de sensibilidad > a 1 el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad = a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad < a 1 el proyecto no es sensible.

²⁴Módulo 10, Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Pág. 87 a 94.

Fórmulas:

$$**Diferencia de TIR** = TIR del proyecto – Nueva TIR$$

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

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

MATERIALES Y MÉTODOS

e. Materiales y Métodos.

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizaron y aplicaron diferentes materiales, métodos y técnicas que se detallaran a continuación:

e.1 Materiales:

- ✓ Flash Memory.
- ✓ Libros.
- ✓ Computadora.
- ✓ Suministros de oficina.

e.2 Métodos:

e.2.1 Método Científico: Es el conjunto de procedimientos lógicos que sigue la investigación para descubrir las relaciones internas y externas de los procesos de la realidad natural y social. Siendo este método un proceso lógico de sistematización que se basa en otros métodos y técnicas para su ejecución.

Permitió fundamentar el esquema teórico del proyecto, mediante la recolección de información verídica.

e.2.2 Método Inductivo: Es un método científico que obtiene conclusiones generales a partir de premisas particulares.

Permitió realizar un buen estudio de mercado, técnico y organizacional, a la vez conocer la población a la cual va dirigido el producto Brócoli Enlatado.

e.2.3 Método Deductivo: Es un método científico que considera que la conclusión está implícita en las premisas. Por lo tanto, supone que las conclusiones siguen necesariamente a las premisas: si el razonamiento deductivo es válido y las premisas son verdaderas, la conclusión sólo puede ser verdadera.

Ayudó a determinar las conclusiones y recomendaciones valederas en la solución del problema.

e.2.4 El Método Estadístico: Es un instrumento que facilita la recopilación de la información mediante la aplicación de encuestas, y posteriormente a la tabulación de resultados.

Permitió verificar los resultados de las encuestas aplicadas a las familias de la Ciudad de Loja.

e.3 Técnicas:

e.3.1 Observación Directa: Esta técnica permite tener una información directa de la realidad de un tema específico.

Se lo realizó en forma directa en la cual se observaron los fenómenos que se suscitaron en el objeto de estudio.

e.3.2 Encuesta: Instrumento cuantitativo de investigación social mediante la cual se consultará a un grupo de personas elegidas de forma estadística, realizada con ayuda de un cuestionario.

Permitió conocer los gustos y preferencias de los posibles consumidores del Brócoli Enlatado, el mismo que fue aplicado a las familias de la ciudad de Loja.

e.3.3 Tamaño de la Muestra: Permitió obtener el número de las familias que se encuestaron en la Población de la Ciudad de Loja (Parroquias), tomando como referencia el último censo realizado en el 2001, según los datos del INEC y considerando el grupo familiar que está conformada por 4 miembros. Para lo cual se expone la siguiente tabla de datos y cálculos realizados.

$$Pn = Po(1 + i)^n$$

$$Pn = 118532(1 + 0,0208)^0$$

$$Pn = 118532$$

**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA
TASA DE CRECIMIENTO 2,08%
Cuadro N.-1**

Períodos	Años	Tasa de Crecimiento	Población	Integrantes por Familias	Número de Familias en Loja
0	2001	2,08%	118532	4	29633
1	2002	2,08%	120997	4	30249
2	2003	2,08%	123514	4	30879
3	2004	2,08%	126083	4	31521
4	2005	2,08%	128706	4	32176
5	2006	2,08%	131383	4	32846
6	2007	2,08%	134116	4	33529
7	2008	2,08%	136905	4	34226
8	2009	2,08%	139753	4	34938
9	2010	2,08%	142660	4	35665
10	2011	2,08%	145627	4	36407
11	2012	2,08%	148656	4	37164
12	2013	2,08%	151748	4	37937
13	2014	2,08%	154905	4	38726
14	2015	2,08%	158127	4	39532
15	2016	2,08%	161416	4	40354

Fuente: INEC 2001

Elaboración: La autoras.

$$N = \frac{\text{Población Total}}{4 \text{ miembros por familia}}$$

$$N = \frac{145627}{4}$$

$$N = 36406,75$$

$$N = 36407 \text{ Familias}$$

Para la determinación del tamaño de la muestra se procedió primeramente a dividir la población total para 4 miembros que conforman una familia así obtuvimos 36407 familias y en base a este dato se realizó la ejecución de la fórmula, para identificar el tamaño de la muestra.

Simbología:

n = Tamaño de la muestra

N= Población de las familias Ciudad de Loja.

e = Margen de error del 5%= 0,05

1= Constante.

Fórmula:

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

$$n = \frac{36407}{1 + (0,05)^2 36407}$$

$$n = 395,65.$$

$$n = 396.$$

El Total de encuestas a aplicar a las familias de la Ciudad de Loja es de 396.

DISTRIBUCIÓN MUESTRAL DE LA CIUDAD DE LOJA POR FAMILIAS (CLIENTES)

Cuadro N.- 2

Parroquias Urbanas	Número de Familias	Porcentajes	Encuestas a aplicar
VALLE	6441	17,69%	70
SUCRE	13175	36,19%	143
EL SAGRARIO	4938	13,56%	54
SAN SEBASTIÁN	11853	32,56%	129
TOTAL	36407	100,00%	396

Elaboración: Las autoras.

Procedimiento: Para realizar el presente estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de Brócoli Enlatado en

la ciudad de Loja, primeramente se aplicaron encuestas a las familias de ciudad de Loja con la finalidad de conocer la demanda que existe sobre el producto, posteriormente se tabularon los resultados, los mismos que fueron presentados a través de cuadros y gráficos estadísticos con su respectivo análisis e interpretación; con estos resultados se conoció la demanda potencial, real y efectiva que existe sobre él producto; además se pudo identificar la oferta y la demanda insatisfecha.

Luego se realizó un estudio técnico para conocer el tamaño y localización de la empresa, puesto que el mismo es el primordial y base fundamental para el desarrollo eficaz de la investigación.

En el estudio organizacional se identificó los niveles jerárquicos, organigramas, manual de bienvenida y funcional, así como también una minuta de constitución y un contrato de trabajo.

El estudio financiero se realizó con el propósito de conocer el monto total de la inversión y el financiamiento que se pueda realizar, esto en función de los recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir con la capacidad instalada de producción durante el ejercicio económico. Además se determinó una evaluación del proyecto a fin de conocer las necesidades de los recursos financieros y la rentabilidad en general del mismo.

Por último se determinaron las respectivas conclusiones y recomendaciones.

RESULTADOS

f. Resultados.

f.1 Trabajo de Campo.

f.1.1 Análisis e interpretación de las encuestas aplicadas a los clientes (familias) de la Ciudad de Loja.

1. ¿En qué rango se encuentra su ingreso?

Cuadro N.- 3

Ingreso Familiar				
Variable	Frecuencia	Porcentaje	Xn	Xn.f
\$150 a 250	24	6,06%	200,00	\$ 4.800,00
\$251 a 350	74	18,69%	300,50	\$ 22.237,00
\$351 a 450	69	17,42%	400,50	\$ 27.634,50
\$451 en adelante	229	57,83%	452	\$ 103.508,00
Total	396	100,00%		\$ 158.179,50

Fuente: Encuestas aplicadas.

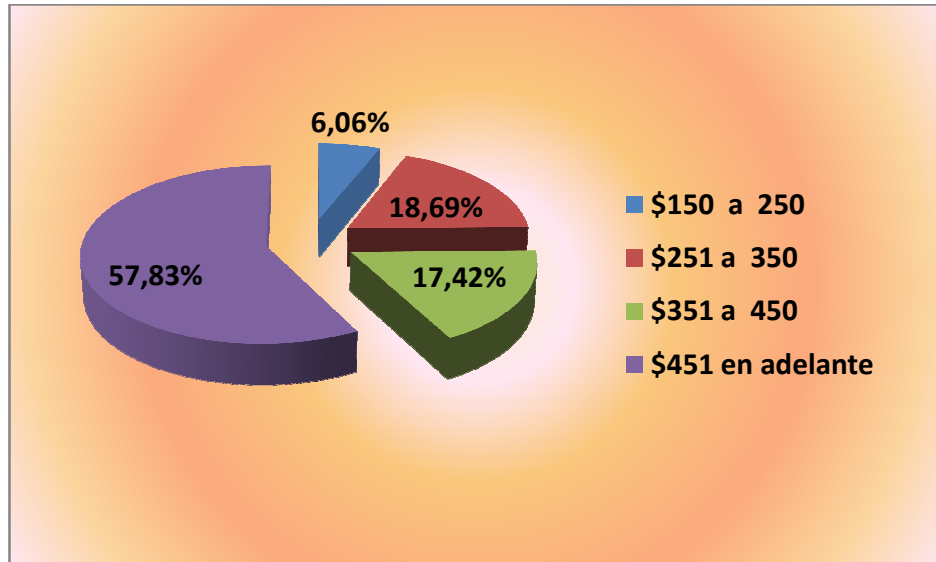
Elaboración: Las Autoras.

$$\text{Promedio Ingreso Familiar} = \frac{\sum Xn.f}{n}$$

$$\text{Promedio Ingreso Familiar} = \frac{\$158.179,50}{396}$$

$$\text{Promedio Ingreso Familiar} = \$ 399,44$$

Gráfico N.- 3



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 57,83% de las familias tienen ingresos económicos que sobrepasan los \$451; el 6,06% desde \$150 a \$250, el 18,69% tienen de \$251 a \$350 y el 17,42% mantienen un ingreso para el sustento de sus familias alrededor de \$351 a \$450.

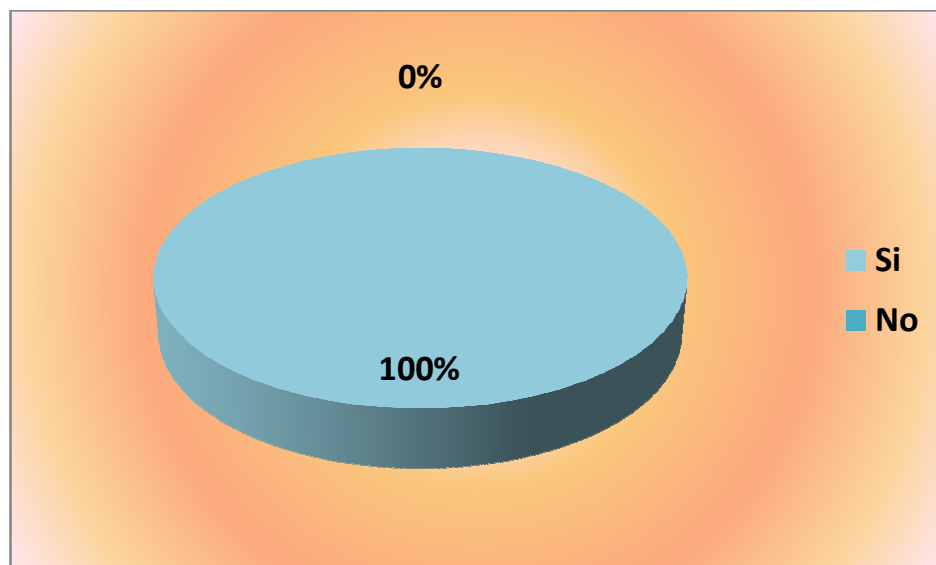
2. ¿Consume Ud. Verdura?

Cuadro N.- 4

Consumo de Verduras		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	396	100,00%
No	0	0,00%
Total	396	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 4



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 100% de las familias si consumen verduras.

3. ¿En su alimentación diaria consume Ud. Brócoli?

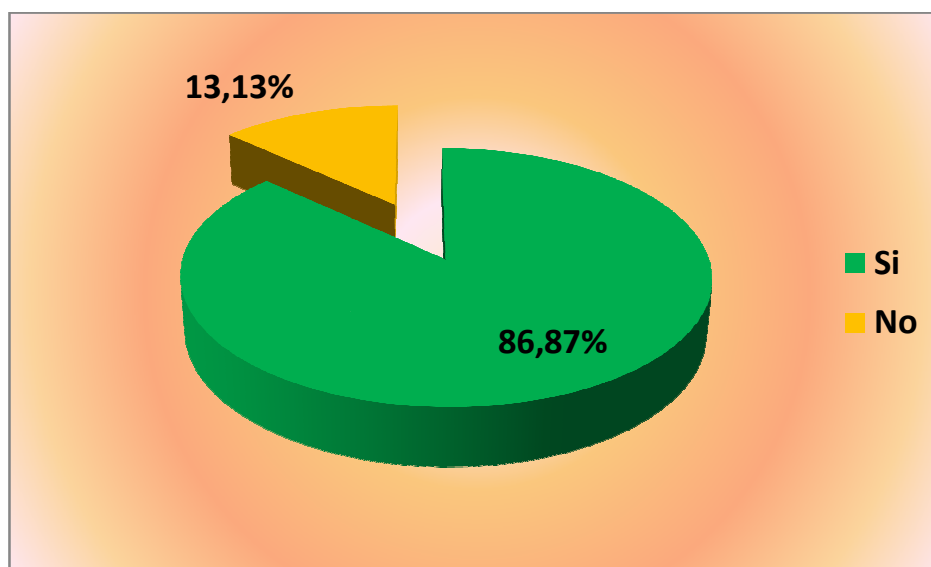
Cuadro N.- 5

Consumo de Brócoli		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	344	86,87%
No	52	13,13%
Total	396	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 5



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 86,87% que personifica a 344 familias si consumen brócoli en sus comidas diarias y el 13,13% que corresponde a 52 familias no lo consumen.

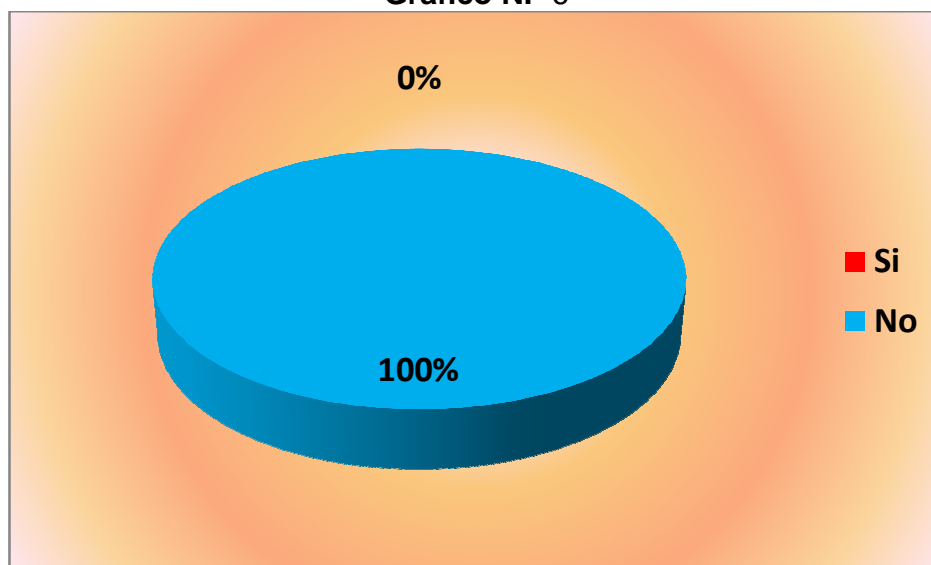
4. ¿Conoce en el medio una empresa productora y comercializadora de brócoli enlatado?

Cuadro N.- 6

Existencia de una Empresa Productora y Comercializadora de Brócoli		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0,00%
No	344	100,00%
Total	344	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 6



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 100% de las familias de la ciudad de Loja, manifestaron que no conocen ninguna empresa que produzca y comercialice brócoli enlatado en el medio.

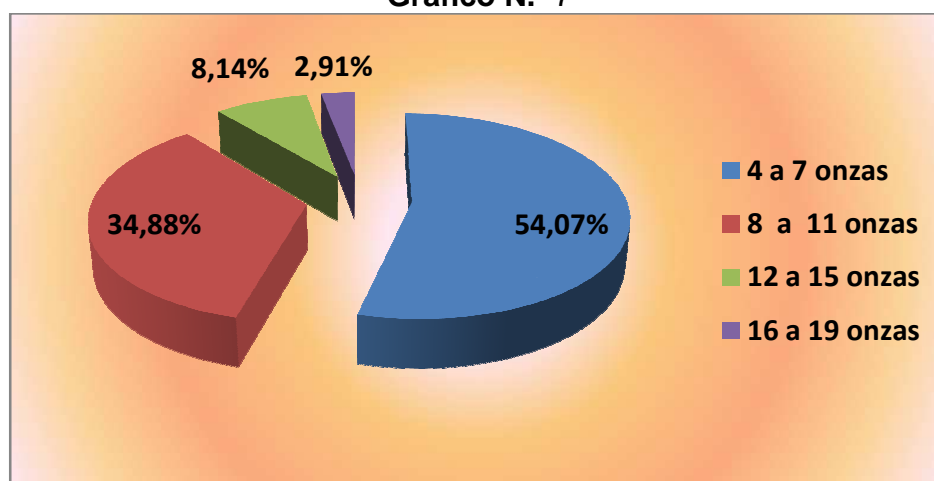
5. ¿Qué cantidad de brócoli, consume usted semanalmente?

Cuadro N.- 7

Consumo de Brócoli en forma Semanal				
Variable	Frecuencia	Porcentaje	Xn	Xn.f
4 a 7 onzas	186	54,07%	5,5	1023
8 a 11 onzas	120	34,88%	9,5	1140
12 a 15 onzas	28	8,14%	13,5	378
16 a 19 onzas	10	2,91%	17,5	175
Total	344	100,00%	46	2.716,00

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 7



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: De las familias encuestadas, el 54,07% consumen desde 4 a 7 onzas de brócoli semanalmente, el 34,88% de 8 a 11 onzas de brócoli a la semana; el 8,14% de 12 a 15 onzas y el 2,91% consumen de 16 a 19 onzas a la semana.

6. ¿En qué lugares adquiere con mayor frecuencia el brócoli?

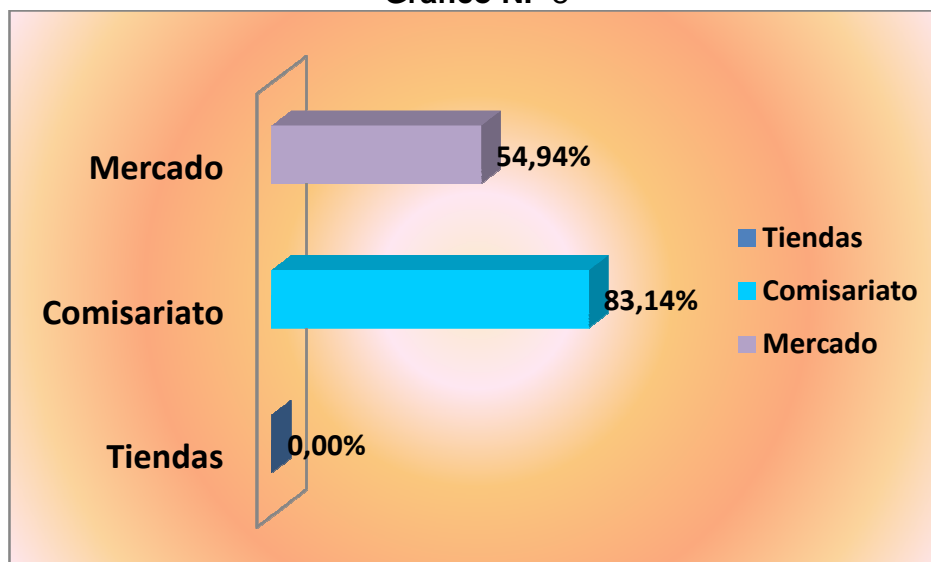
Cuadro N.- 8

Lugares al que acuden a adquirir el Brócoli		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	0	0,00%
Comisariato	286	83,14%
Mercado	189	54,94%

Fuente: Encuestas aplicadas.

Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 8



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 54,94% de las familias adquieren el brócoli en los mercados de la ciudad y el 83,14% prefieren obtenerlo en los comisariatos.

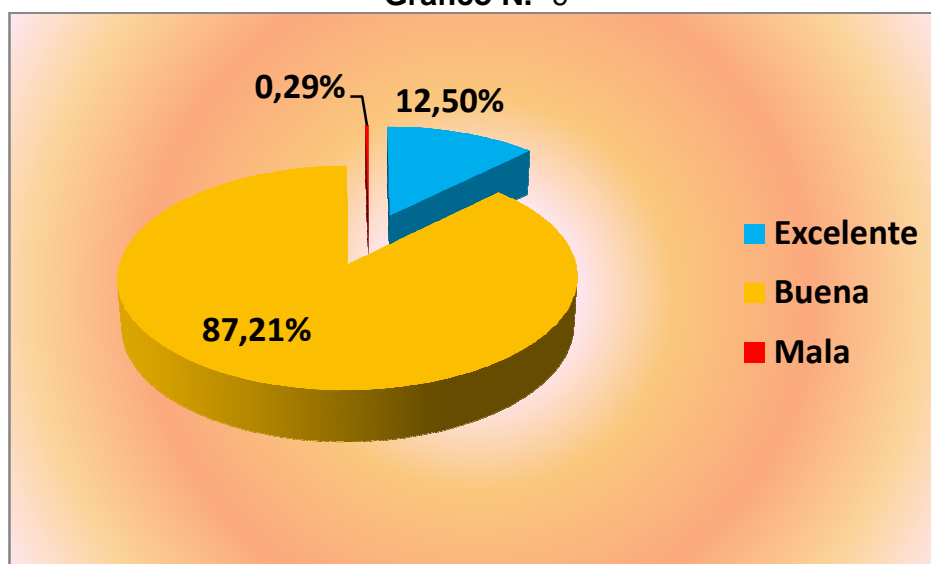
7. ¿Qué opina de la calidad de brócoli que usted consume?

Cuadro N.- 9

Calidad del Brócoli		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Excelente	43	12,50%
Buena	300	87,21%
Mala	1	0,29%
Total	344	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 9



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 87,21% determinan que el brócoli que adquieren es de buena calidad, el 12,50% opinan que es excelente y el 0,29% lo consideran como mala calidad.

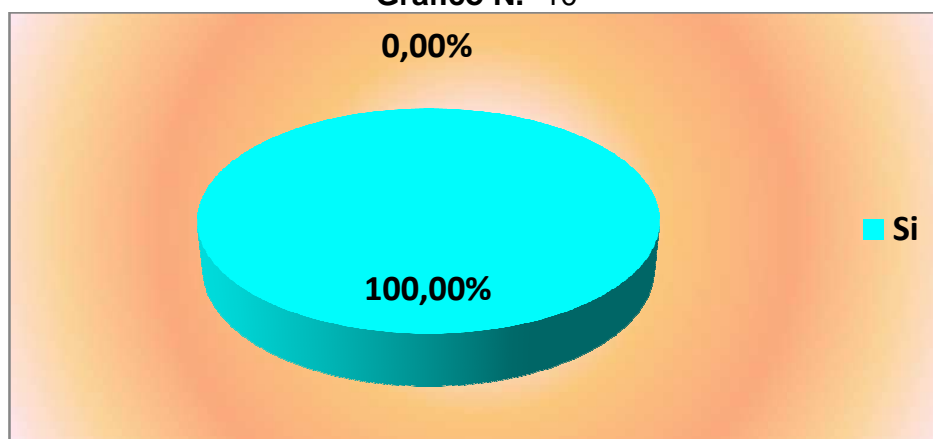
8. ¿En caso de que existiera una empresa productora y comercializadora de brócoli enlatado consumiría este producto?

Cuadro N.- 10

Consumiría Brócoli Enlatado		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	344	100,00%
No	0	0,00%
Total	344	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 10



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 100,00% si están dispuestos a adquirir el Brócoli Enlatado en caso de que se implemente la empresa.

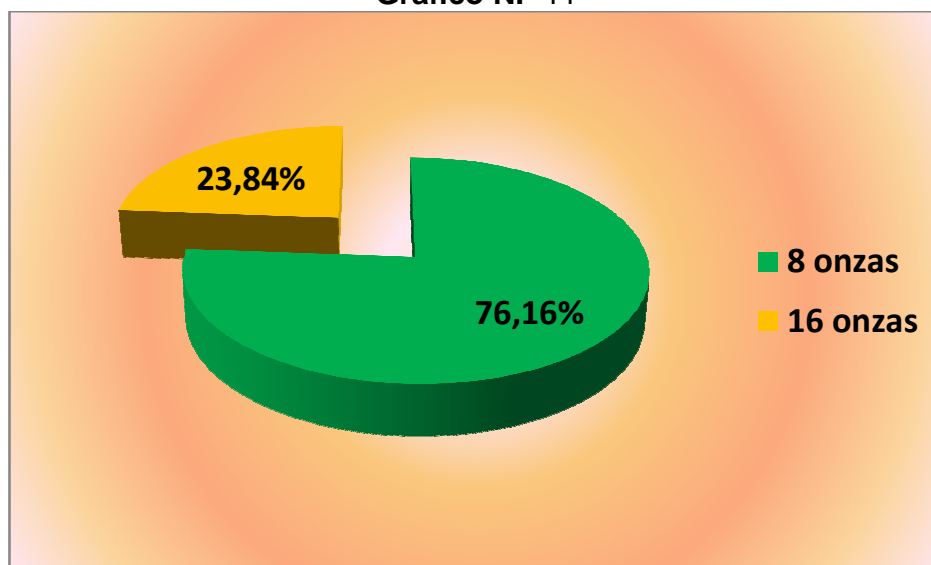
9. ¿Al adquirir brócoli enlatado para su consumo en que peso desearía encontrarlo?

Cuadro N.- 11

Peso de Brócoli enlatado que desearía consumir		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
8 onzas	262	76,16%
16 onzas	82	23,84%
Total	344	100,00%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 11



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: El 76,16% de las familias de la ciudad de Loja, opinan que el peso del brócoli enlatado debería ser de 8 onzas, y el 23,84% lo prefieren de 16 onzas.

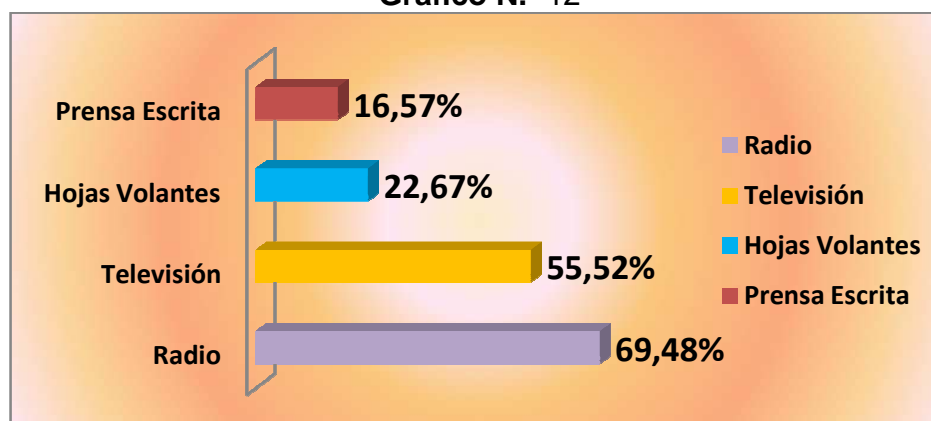
10. ¿En qué medio le gustaría que se dé a conocer el producto?

Cuadro N.- 12

Medios de Comunicación		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Radio	239	69,48%
Televisión	191	55,52%
Hojas Volantes	78	22,67%
Prensa Escrita	57	16,57%

Fuente: Encuestas aplicadas.
Elaboración: Las Autoras.

Gráfico N.- 12



Elaboración: Las Autoras.

Interpretación: De los encuestados, el 69,48% prefieren que se dé a conocer el producto por medio de la radio, puesto que muchas amas de casa optan sintonizar este medio debido a las diferentes actividades que deben realizar diariamente, el 55,52% la televisión, el 22,67%, mediante hojas volantes y el 16,57% opinan que debería ser publicado por la prensa escrita.

DISCUSIÓN

g. Discusión.

g.1 Estudio de Mercado.

g.1.1 Cálculo Promedio del Brócoli Enlatado en la Ciudad de Loja.

Cuadro N.- 13
Promedio Anual de Consumo.

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Xn	Xn.f
4 a 7 onzas	186	54,07%	5,5	1023
8 a 11 onzas	120	34,88%	9,5	1140
12 a 15 onzas	28	8,14%	13,5	378
16 a 19 onzas	10	2,91%	17,5	175
Total	344	100,00%	46	2.716,00

Fuente: Cuadro N.- 6
Elaboración: Las Autoras.

$$P = \frac{\sum Xn.f}{n}$$

$$P = \frac{2716}{344}$$

$$P = 8 \text{ onzas semanales}$$

$$P = 8 \text{ onzas semanales} * 52 \text{ semanas del año}$$

$$CPA = 416 \text{ onzas anuales}$$

Para determinar el cálculo promedio nos basamos en la pregunta N.- 5, Cuadro N.-7 tomamos en cuenta la cantidad en onzas (variable), luego de eso calculamos el punto medio.

g.1.2 Determinación de la Demanda.

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

$$Dx = D(1 + i)^n$$

Para determinar la demanda se debe tomar en cuenta los datos poblacionales proyectadas para el 2011, datos que se encuentran para ampliarlos en los materiales y métodos del presente trabajo.

Con los datos poblacionales y con las encuestas efectuadas, se podrá determinar la demanda potencial y actual del brócoli, y demanda efectiva del brócoli enlatado.

g.1.2.1 Demanda Actual del Brócoli.

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

Cuadro N.-14

Demanda Actual o Real					
Años	N.- Familias	Demanda potencial (100%)	Demanda Real (86.87%)	Consumo promedio Anual	Demanda Actual
2011	36.407	36.407	31.627	416	13.156.733
2012	37.164	37.164	32.285	416	13.430.393
2013	37.937	37.937	32.956	416	13.709.745
2014	38.726	38.726	33.642	416	13.994.907
2015	39.532	39.532	34.341	416	14.286.002
2016	40.354	40.354	35.056	416	14.583.150

Fuente: Cuadro N.- 4

Elaboración: Las Autoras.

La demanda real o actual está representada por 13.156.733 onzas de brócoli que consumen anualmente las familias de la ciudad Loja.

g.1.2.2 Demanda Efectiva del Brócoli enlatado.

Para su determinación se necesita las respuestas dadas por los encuestados sobre su disposición de compra de Brócoli enlatado, en el caso de que se instalara una empresa en la Ciudad de Loja (en la pregunta N.- 8, cuadro N.- 10).

Cuadro N.-15

Cálculo Demanda Efectiva					
Años	N.- Familias	Demanda Actual (86,87%)	Demanda Efectiva (100,00%)	Consumo Promedio Anual	Demanda Efectiva
2011	36.407	31.627	31.627	416	13.156.733
2012	37.164	32.285	32.285	416	13.430.393
2013	37.937	32.956	32.956	416	13.709.745
2014	38.726	33.642	33.642	416	13.994.907
2015	39.532	34.341	34.341	416	14.286.002
2016	40.354	35056	35.056	416	14.583.150

Fuente: Cuadro N.- 10
Elaboración: Las Autoras.

La demanda efectiva del brócoli enlatado tiene un total de 13.156.733 onzas al año.

g.1.2.2.1 Proyección de la Demanda Efectiva del Brócoli Enlatado.

Para obtener la proyección de la Demanda efectiva se ha tomado el segmento poblacional de la ciudad de Loja, tomando como base la tasa de crecimiento de la ciudad que se sitúa en un 2,08% según el INEC.

Cuadro N.-16

Proyección Demanda Efectiva del Brócoli enlatado.					
Años	N.- Familias	Demanda Actual (86,87%)	Demanda efectiva (100%)	Consumo Promedio Anual en onzas	Demanda Efectiva en onzas
2011	36.407	31.627	31.627	416	13.156.733
2012	37.164	32.285	32.285	416	13.430.393
2013	37.937	32.956	32.956	416	13.709.745
2014	38.726	33.642	33.642	416	13.994.907
2015	39.532	34.341	34.341	416	14.286.002
2016	40.354	35.056	35.056	416	14.583.150

Fuente: Cuadro N.- 6

Elaboración: Las Autoras.

g.1.3Análisis de la Oferta.

Se analiza la oferta con el fin de determinar el número de productores y comerciantes determinado.

Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

En cuanto a los oferentes, no se ha realizado entrevistas debido a que en la ciudad de Loja y en el país, no existen empresas que produzcan y comercialicen Brócoli Enlatado. Por tal razón no existe competencia alguna frente a la futura empresa. Siendo esto una ventaja competitiva que permitirá ser líderes en el mercado local y nacional al querer lanzar al mercado un producto nuevo, innovador y sobre todo de calidad.

En el presente proyecto no existe oferta, ya que en el mercado se carece de empresas que produzcan y comercialicen Brócoli Enlatado. Por tal razón la oferta es igual a cero.

g.1.4 Balance de la Oferta y la Demanda.

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

Cuadro N.-17

Demanda Insatisfecha					
Años	Demanda Efectiva Total en onzas	Oferta Total en onzas	Demanda Insatisfecha en onzas	Demanda Insatisfecha en Gramos	Demanda Insatisfecha en latas
2011	13.156.733	0	13.156.733	372.993.367	1.644.592
2012	13.430.393	0	13.430.393	380.751.629	1.678.799
2013	13.709.745	0	13.709.745	388.671.263	1.713.718
2014	13.994.907	0	13.994.907	396.755.626	1.749.363
2015	14.286.002	0	14.286.002	405.008.143	1.785.750
2016	14.583.150	0	14.583.150	413.432.312	1.822.894

Fuente: Cuadro N.- 16
Elaboración: Las Autoras.

Análisis: Para determinar la demanda insatisfecha en gramos, se ha procedido a multiplicar la demanda insatisfecha en onzas, por 28,35g que tiene cada onza, el mismo que al ser dividido para 226,8 g que contendrá cada lata de brócoli nos dará el total en latas a producirse al año.

$$1 \text{ onza} = 28,35 \text{ g.} \quad 1\text{lb} = 16 \text{ onzas.}$$

$$1\text{lb} = 453,6 \text{ g.} \quad 1/5\text{lb} = 226,8\text{g}$$

g.1.5 Productos Sustitutos.

Los principales productos sustitutos son:



Brócoli fresco



Col



Coliflor.

g.1.6 Estrategias de Mercadeo.

g.1.6.1 Producto.

La empresa JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, tiene como finalidad ofrecer un producto nuevo e innovador al mercado.

Atributos tangibles: Principales Factores.

Núcleo:

Brócoli Enlatado.

Brócoli: Es una planta formada por tallos carnosos y gruesos que emergen de axilas foliares formando inflorescencias, generalmente una central de mayor tamaño y otras laterales. La parte comestible, está formada por un conjunto de yemas florales con sus pedúnculos carnosos y a diferencia de la coliflor, puede producir otras pequeñas laterales que salen de las axilas de las hojas del tallo principal.

Gráfico N.- 13



Enlatado: Es una técnica de preservación de alimentos ampliamente utilizada en la actualidad, y útil prácticamente para cualquier clase de alimentos. Al ser enlatados los alimentos son sellados en su recipiente después de hacerse el vacío y calentados.

Gráfico N.- 14



Mercado: El brócoli es una verdura cada vez más popular en la cocina de toda familia, por tal razón al ser enlatado este podrá ser consumido: al horno o en exquisitas recetas.

**Brócoli Enlatado.
Cuadro N.- 18**

COMPUESTO	CANTIDAD
Brócoli	200g
Grasa	0,00g
Proteínas	2,98g
Agua	23,82g
Total	226,8g

Elaboración: Las Autoras.

Envase: El envase a utilizarse para la colocación del producto estará elaborado de Hojalata inoxidable y debidamente esterilizado para la plena conservación del producto. El envase tendrá las siguientes dimensiones: 12cm de alto, 10cm de ancho.

Gráfico N.- 15



Embalaje: El embalaje a utilizarse para la ubicación del Brócoli Enlatado será de caja de cartón el mismo que tendrá las siguientes dimensiones: 50cm de alto, 50cm de ancho y 50cm de largo, la cual contendrá 64 unidades.

Gráfico N.- 16



Etiqueta: La etiqueta de nuestro producto contiene lo siguiente:

Como empresa productora y comercializadora de Brócoli Enlatado se ha creído conveniente ubicar en la etiqueta una imagen del brócoli, el cual representa al producto que se va a comercializar.

Idioma: El idioma a ubicarse en la etiqueta es el español ya que nuestro mercado meta es la ciudad de Loja.

Legislación: La normativa exige que la etiqueta incluya información sobre: el país de procedencia, nombre del fabricante, peso, descripción del contenido e ingredientes y, además, información especial sobre aditivos y productos químicos empleados.

Etiqueta

Gráfico N.- 17



Gráfico N.- 18



Atributos Intangibles.

Marca y Nombre Comercial:

La marca de la empresa JARE es la siguiente: **Brócoli Enlatado.**

Componentes de la marca.

✓ **Logotipo:**



✓ **Isótopo:**



Protección de la marca: La empresa protegerá la marca del producto de una forma única, ya que estará registrada en el registro de marcas y en el registro mercantil.

Diseño del Producto: La empresa JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, ha considerado factible lanzar al mercado un producto sano, delicioso, innovador y sobre todo de calidad, que permitirá a los consumidores desarrollarse tanto físico como mentalmente, sin la presencia de enfermedades que degraden su salud.

El producto tiene 226,8 g de peso neto, el mismo que está diseñado en hojalata inoxidable, con su respectiva etiqueta la cual detallara lo siguiente: el país de origen, información nutricional, precio de venta al público, dirección y teléfono de la empresa.

Gráfico N.- 19



g.1.6.2 Precio.

Análisis de los costos.

La empresa JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, para determinar el precio del producto se basara en la estimación de los costos totales de producción y en los costos totales de operación, los mismos que son identificados dentro de los costos variables (como la materia prima directa, la materia prima indirecta, etc.) y los costos fijos (como la mano de obra directa, las depreciaciones, gastos administrativos, venta, entre otros), los cuales al ser sumados dan el total de costos y con la agregación de un margen de utilidad determinaremos el precio de venta al público.

Competencia.

A nivel local y nacional no existen empresas productoras y comercializadoras de Brócoli Enlatado, que proveen al mercado Loja, por tal razón no existe competencia directa frente a la Empresa JARE.

Consumidores.

Es importante dar a conocer que mediante la investigación de mercados realizada a las familias de la Ciudad de Loja, se logro obtener información sobre la demanda del producto, la misma que ha sido valiosa para determinar la aceptación del Brócoli Enlatado.

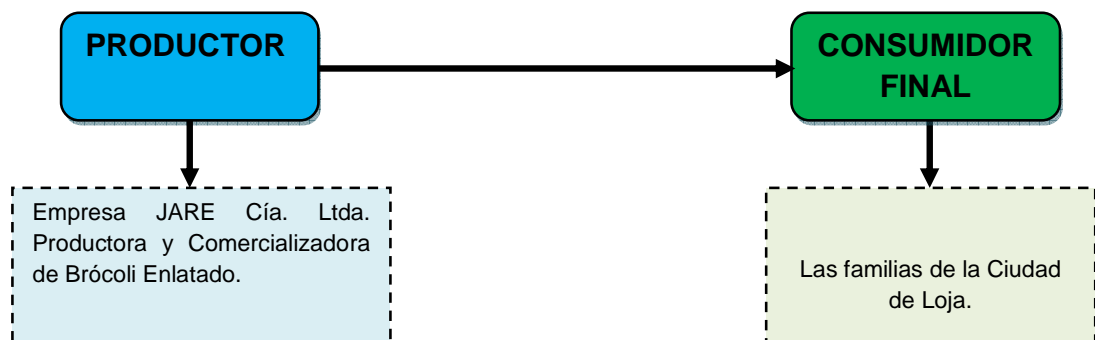
g.1.6.3 Plaza.

JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, tiene como mercado meta a las familias de la Ciudad de Loja, su fin es satisfacer la demanda de su consumidor final mediante la entrega de un producto muy apetitoso y sobre todo de calidad.

Distribución: Para la Comercialización del Brócoli Enlatado, la empresa JARE lo realizará de manera directa.

Canal de Distribución.

Distribución del Brócoli Enlatado para las familias de la ciudad de Loja.



g.1.6.4 Publicidad y Promoción.

g.1.6.4.1 Publicidad.

La empresa JARE realizará su publicidad por medio de la radio, ya que es el más apto para hacer conocer el producto a nivel de toda la ciudad de Loja.

El medio a utilizarse para la publicación del Brócoli Enlatado, será mediante la radio Matovelle y Luz y Vida, debido a que estas son las más sintonizadas por las amas de casa.

Gráfico N.- 20

La Empresa Lojana JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, ofrece un producto nuevo, innovador, rico y sobre todo de calidad. Además permite evitar el sobre peso de las personas, asegurándonos una mejor calidad de vida.

Esperamos que nos visites en la Parroquia El Valle, en la ciudadela Sauces Norte calles (Salvador Dalí y Greco Esquina), para mayor información contáctenos al número de teléfono 2540375 o al celular 097946053.



Cuadro N.-19

Publicidad				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Radio Luz y Vida	Cuñas	8 al mes (2 semanales)	\$2,50	\$20,00
Radio Matovelle	Cuñas	8 al mes (2 semanales)	\$2,50	\$20,00
Total Mes				\$ 40,00
Total Anual				\$ 480,00

Fuente: Radio Matovelle y Luz y Vida.

Diseño: Las Autoras.

g.2 Estudio Técnico.

En esta etapa del proyecto, el objetivo principal es la determinación de los requerimientos de los recursos básicos necesarios para el proceso de producción y comercialización del Brócoli Enlatado y los diferentes requerimientos que serían necesarios para la puesta en marcha del proyecto. El estudio técnico nos provee información para cuantificar el monto de las inversiones y del costo de producción pertinente en esta área.

Aquí se consideran los datos obtenidos en el estudio de mercado, para determinar la tecnología adecuada, el espacio físico, los recursos materiales y talento humano, se describe el tamaño que tendrá la planta a implementarse, la localización, diseño óptimo de la planta y la presentación del producto.

Este estudio comprende los siguientes aspectos:

- a. Ingeniería del proyecto.
- b. Tamaño del proyecto.
- c. Proceso productivo.
- d. Ingeniería de la planta.
- e. La localización de la nueva unidad productiva

a. Ingeniería del Proyecto: Trata de determinar la función de la producción óptima en la utilización eficiente de los recursos para la elaboración de un bien o servicio.

El estudio técnico de la ingeniería del proyecto intenta llegar a determinar la función de producción del Brócoli Enlatado, a la vez seleccionará el proceso productivo óptimo, determinándose las necesidades de equipo y maquinaria para su disposición en la planta, las necesidades del personal espacios físicos y obras físicas.

Características técnicas:

El producto tendrá las siguientes características técnicas: Brócoli, agua, persegantes.

b. Tamaño del proyecto: Mide la relación de capacidad productiva durante un período considerado.

El tamaño de la planta se determinará tomando como referencia los resultados arrojados en el estudio de mercado, principalmente el análisis de la oferta y la demanda.

b.1 Capacidad Instalada: Se refiere al tamaño total de la planta, es decir con recursos humanos y materiales que se estiman en la producción.

Demanda Insatisfecha Latas al año: 1.678.799 latas al año.

Capacidad de Enlatadora: 1456 diarios * 261 días de trabajo al año = **380.016**

latas de brócoli enlatado al año.

Cuadro N.-20

Participación en el Mercado			
Año	Demanda Insatisfecha en latas	%	Capacidad Instalada en Latas
2012	1.678.799	22,64%	380.016
2013	1.713.718	22,17%	380.016
2014	1.749.363	21,72%	380.016
2015	1.785.750	21,28%	380.016
2016	1.822.894	20,85%	380.016

Fuente: Cuadro N.-17.

Elaboración: Las Autoras.

Tamaño del Mercado: Siendo la capacidad máxima instalada de 380.016 latas de brócoli enlatado frente a la demanda insatisfecha de 16.787.99 latas al año lograremos cubrir el 22,64% de este segmento de mercado.

Cuadro N.-21

Tamaño del Mercado	
Producción	Nro. Latas
Diario	1.456
Anual	380.016

Fuente: Cuadro N.-20.

Elaboración: Las Autoras.

b.2 Capacidad Utilizada: Para estimar la capacidad utilizada se toma como información base, la capacidad instalada. Por no disponer de los recursos financieros necesarios se utilizará al inicio de las operaciones el 69,73% de la capacidad instalada, es decir se va a producir 264.992 latas de brócoli enlatado, en el segundo año aparecerá el 74,71% que cubrirá 283.920 latas.

Cuadro N.-22

Capacidad Utilizada			
Años	Capacidad Instalada en latas	% Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada en latas
1	380.016	69,73%	264.992
2	380.016	74,71%	283.920
3	380.016	79,69%	302.848
4	380.016	84,67%	321.776
5	380.016	89,66%	340.704

Fuente: Cuadro N.-20.
Elaboración: Las Autoras.

Producción anual: 264.992 latas al año * 226,8g cada lata =60100186 gr. En libras sería anualmente 132496.

Producción Mensual: 264.992 latas al año / 12 meses del año = 22.083 latas * 226,8g = 5008424 g. En libras sería 11.041 mensuales.

Producción diaria: 264.992 latas al año / 261 días laborables =1.105 latas * 226,8g = 250387 g. En libras sería diariamente 552.

1 onza = 28,35 g. 1lb = 16 onzas.

1lb = 453,6 g. 1/5 = 226,8g






c. Proceso productivo para producir 330221 g (728lb) de Brócoli Enlatado al Día (1456Latas).






c.1 Proceso Teórico.

- ✓ **Recepción de materia prima:** Aquí se recibe la materia prima como es: el brócoli, las latas y las etiquetas que van a ser utilizadas para la producción y comercialización del brócoli enlatado para lo cual nos va a tomar un tiempo de 14 minutos. El Brócoli se lo obtendrá de los agricultores de Chuquiribamba.
- ✓ **Clasificación y lavado del brócoli:** Luego se selecciona el producto que esté en buenas condiciones y se procede a lavarlo; empleando para ello 10 minutos.
- ✓ **Traslado:** Luego de haber sido clasificado y lavado se lo traslada hacia la mesa para proceder al picado del Brócoli. Tiempo empleado 5 minutos.
- ✓ **Picado de los pedúnculos florales del brócoli:** Una vez seleccionada la materia prima procedemos a picar los pedúnculos florales a fin de que este se pueda envasar, para esto nos tomará un tiempo de 15 minutos.
- ✓ **Preparación del producto:** En este caso se debe colocar el brócoli picado en las ollas con su perseverante y se cubre con agua, para ello se necesita de un tiempo de 3 minutos.
- ✓ **Cocción:** Solo se debe dejar calentar el producto, a fin de evitar su cocción total. El tiempo empleado es de 8 minutos.

- ✓ **Refrigeración:** Luego se debe enfriarse rápida y meticulosamente para detener la cocción, (60°F o menos). Tiempo de ejecución 20 minutos.
- ✓ **Preparación para su enlatado:** Cuando el brócoli este frío, se sacan del agua y se escurren meticulosamente en un tiempo de 3 minutos.
- ✓ **Enlatado:** Aquí se procede a ubicar el producto en una lata para darle un mejor aspecto para su terminado. Tiempo empleado es de 364 minutos.
- ✓ **Etiquetado:** Una vez que se ha dado los toques finales se procede al fijado de la etiqueta esto se lo hace a los lados de la lata. Utilizando en ello 29 minutos.
- ✓ **Embalaje y almacenamiento:** Unas vez que se tiene el producto acabado en óptimas condiciones se procede al embalaje y almacenamiento en la sección de bodega de la empresa para su comercialización, ocupando con ello 9 minutos.

Gráfico N.-21

Flujograma del proceso productivo del Brócoli Enlatado.							
Nro.	Descripción	Simbología					Tiempo Minutos
							
1	Recepción de Materia Prima (Brócoli)	X					14
2	Clasificación y lavado del brócoli.		X				10
3	Traslado a la mesa de picado.				X		5
4	Picado de las hojas florales del brócoli.	X					15
5	Colocación del brócoli picado en las ollas con su persevante, se cubre con agua.	X					3
6	Deja calentar a fuego lento			X			8
7	Se debe enfriarse rápida y meticulosamente para detener la cocción, (60°F o menos).			X			20
8	Cuando el brócoli este frío, se sacan del agua y se escurren meticulosamente.	X					3
9	Enlatado	X					364
10	Etiquetado	X					29
11	Embalaje y almacenamiento.					X	9
TOTALES							480

Simbología:	
	Actividad u Operación.
	Inspección o Control.
	Demora o Espera
	Archivo o Almacenamiento.
	Transporte o Recorrido

c.2 Requerimiento de Activos Fijos.

c.2.1 Descripción de Maquinaria y Equipo.

Para el proceso de producción del Brócoli Enlatado será indispensable utilizar los siguientes materiales y equipos.

- **Cocina Industrial:** \$500,00.
- **Máquina Enlatadora:** \$10.345,87.
- **Máquina Etiquetadora:** \$8.976,89.
- **Mesa Enfriadora:** \$200,00.

Cuadro N.- 23

Costo de Maquinaria y Equipo				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Cocina Industrial	u.	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Maquina Enlatadora	u.	1	\$ 10.345,87	\$ 10.345,87
Mesa de Enfriamiento	u.	6	\$ 200,00	\$ 1.200,00
Maquina Etiquetadora	u.	1	\$ 8.976,89	\$ 8.976,89
Total				\$ 22.022,76

Fuente: Empresas del Extranjero (Internet).
Diseño: Las Autoras.

c.2.2 Descripción Herramientas.

- **Encendedor eléctrico:** \$10,00.
- **Cilindro de Gas Industrial:**\$150,00.

Cuadro N.- 24

Costos Herramientas				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Encendedor Eléctrico.	u.	3	\$ 10,00	\$ 30,00
Cilindro Gas Industrial	u.	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Total				\$ 480,00

Fuente: LOJA GAS.

Diseño: Las Autoras.

c.2.3 Descripción Muebles y Enseres.

- **Escritorio:** \$60,00.
- **Sillas Oficinas:** \$45,00.
- **Archivador:** \$40,00.

Cuadro N.-25

Costos de Muebles y Enseres				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Sillas Oficinas	u.	6	\$ 45,00	\$ 270,00
Escritorios	u.	3	\$ 60,00	\$ 180,00
Archivador	u.	3	\$ 40,00	\$ 120,00
Mesa grande	u.	2	\$ 150,00	\$ 300,00
Sillas producción	u.	3	\$35,00	\$ 105,00
Total				\$ 975,00

Fuente: Mueblería.

Diseño: Las Autoras.

c.2.4 Descripción Equipos de Oficina.

- **Sumadora:** \$15.00.
- **Teléfono:** \$60,00.

Cuadro N.-26

Costos Equipo de Oficina				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Teléfono	u.	3	\$60,00	\$ 180,00
Sumadora	u.	3	\$15,00	\$45,00
Perforadora	u.	3	\$6,50	\$ 19,50
Grapadora	u.	3	\$ 8,00	\$ 24,00
Total				\$ 268,50

Fuente: Electrocompu.
Diseño: Las Autoras.

c.2.5 Descripción Equipos de Computo.

- **Computadora:** \$1.100,00.

Cuadro N.-27

Costos Equipo de Computo				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Equipo de Cómputo	u.	3	\$ 1.100,00	\$ 3.300,00
Total				\$ 3.300,00

Fuente: Electrocompu.
Diseño: Las Autoras.

c.2.6 Descripción Utensilios de Cocina.

- **Juego Cuchillos:**\$100,00.
- **Ollas:** \$100,00.
- **Cuchararon:** \$2,00.
- **Tabla para picar:** \$4,00.

Cuadro N.- 28

Costos Utensilios de Cocina.				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Juego de Cuchillos	u.	1	\$100,00	\$100,00
Cuchararon	u.	3	\$2,00	\$6,00
Tabla para Picar	u.	3	\$4,00	\$12,00
Ollas.	u.	9	\$100,00	\$900,00
Total				\$1.018,00

Fuente: Almacén "Ochoa Hermanos"
Diseño: Las Autoras.

c.2.7 Descripción Uniformes.

- **Uniformes:**\$20,00.
- **Botas:** \$6,00.
- **Delantales:** \$2,50.
- **Gorro:** \$1,50.

Cuadro N.- 29

Uniformes				
Denominación	Unidad	Cantidad	Precio U	Precio Total
Uniformes	u.	3	\$20,00	\$60,00
Botas	Par.	3	\$6,00	\$18,00
Gorra	u.	3	\$1,50	\$4,50
Delantales	u.	3	\$2,50	\$7,50
Total				\$90,00

Fuente: Centro Comercial "La Pradera".
Diseño: Las Autoras.

c.3 Requerimiento de Recursos Humanos.

Cuadro N.-30

Determinación de las necesidades de los Recursos Humanos y sus costos.		
M.O.D	Costo Mensual	Costo Anual
Obrero 1	\$ 302,49	\$ 3629,90
Obrero 2	\$ 302,49	\$ 3629,90
Obrero 3	\$ 302,49	\$ 3629,90
SUBTOTAL	\$ 907,48	\$ 10889,71
M.O.I		
Gerente	\$ 571,26	\$ 6855,15
J. Vetas/Vendedor	\$ 400,43	\$ 4805,21
Jefe Producción	\$ 400,43	\$ 4805,21
Secretaria/ Contadora	\$ 302,49	\$ 3629,90
Asesor Jurídico	\$ 8,33	\$ 100,00
SUBTOTAL	\$ 1682,96	\$ 20195,46

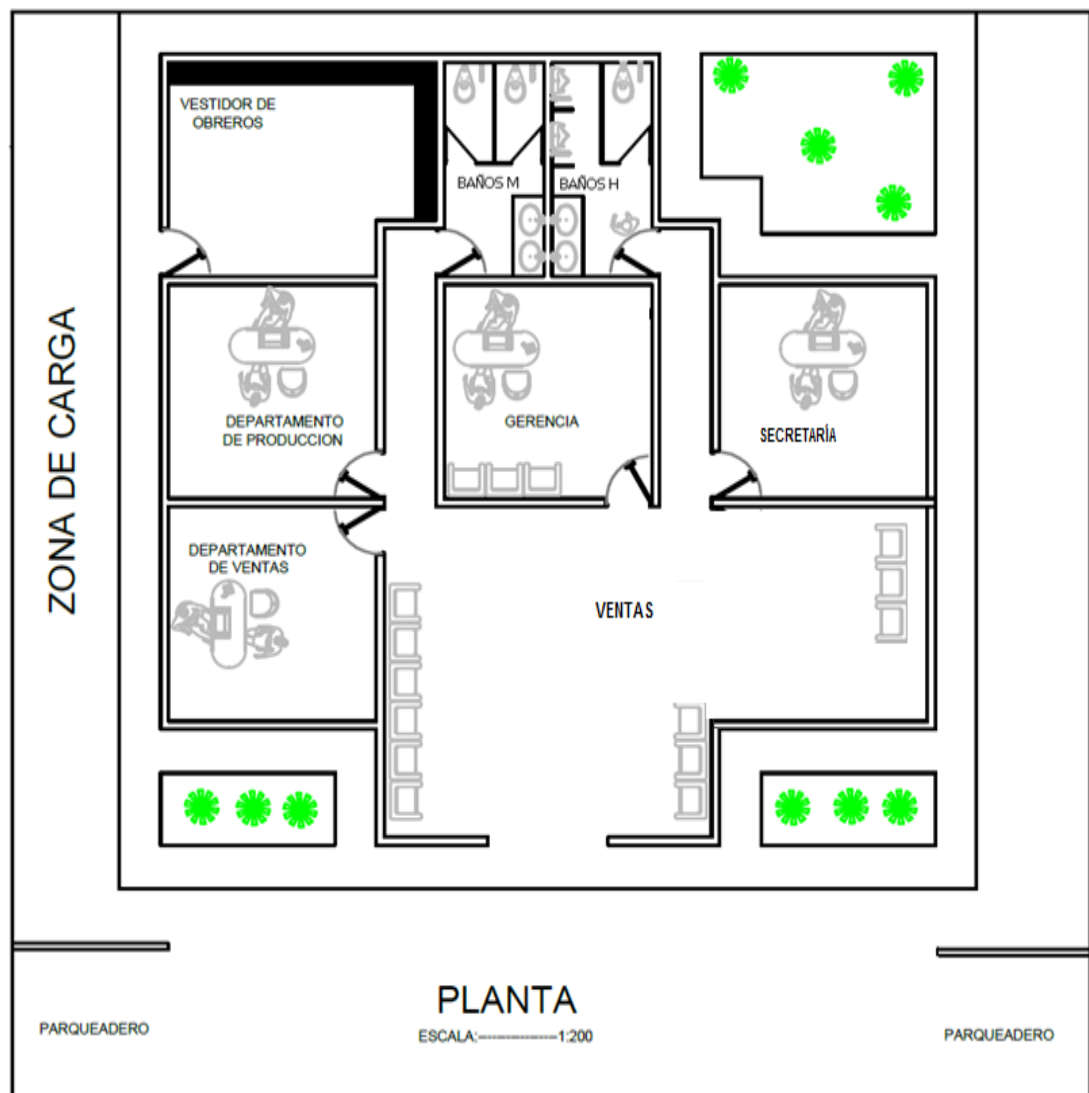
Fuente: Anexos.

Diseño: Las Autoras.

d. Ingeniería de la Planta

d.1 Distribución de la Planta.

Gráfico N.- 22



e. Localización del Proyecto.

Para poder determinar la localización más adecuada del proyecto se han analizado algunos factores que inciden directamente en la decisión de la ubicación de la empresa; por lo que se ha determinado que, el lugar más adecuado es en la Ciudadela Saucos Norte en las calles (Salvador Dalí y El Greco Esquina (6419)). Ya que el mismo es el adecuado para tener fácil acceso a la materia prima, para realizar la respectiva distribución del producto.

e.1 Macro localización: La empresa estará ubicada en la ciudad de Loja.

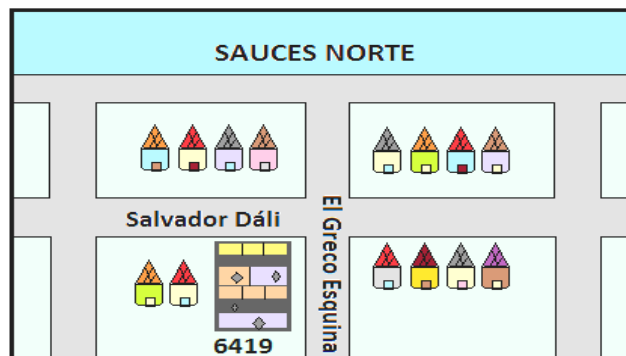
Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio.

Gráfico N.- 23



e.2 Micro localización: La planta funcionara en la ciudad de Loja, Ciudadela Sauces Norte en las calles (Salvador Dalí y El Greco Esquina (6419)). Se ha elegido este lugar porque es el apropiado para la adquisición del material y cuenta con todos los servicios básicos como son agua, teléfono, luz eléctrica, etc.

Gráfico N.- 24



e.3 Recursos Materiales.

Área Requerida.

- ✓ Gerencia: 4,8m²
- ✓ Secretaria: 4,8m²
- ✓ Área Verde: 2m²
- ✓ Dep. Ventas: 8m²
- ✓ Dep. Producción: 7m²
- ✓ Servicios Higiénicos: 4,8m².

g.3 Estudio Organizacional.

El estudio administrativo en un proyecto de inversión, proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto.

Gracias al estudio administrativo, se puede determinar los niveles jerárquicos, organigramas, a fin de indicar el personal que formara parte de una organización; además se identifica el manual de funciones y bienvenida, como también la constitución de la empresa

g.3.1 Organigramas.

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

Niveles jerárquicos: Son el conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen independientemente de la función que realicen. Dentro de los niveles tenemos:

Nivel legislativo: Su función básica es legislar y dirigir la política que debe seguir la organización.

Nivel ejecutivo: Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas ejerciendo autoridad para garantizar su fiel cumplimiento. En la Empresa “JARE” este nivel lo dirigirá el Gerente que a su vez será su representante legal y este también es el encargado de planear orientar, dirigir y controlar la vida administrativa y es el responsable de ejecutar y dar cumplimiento de las actividades encomendadas dentro de la empresa a su mando.

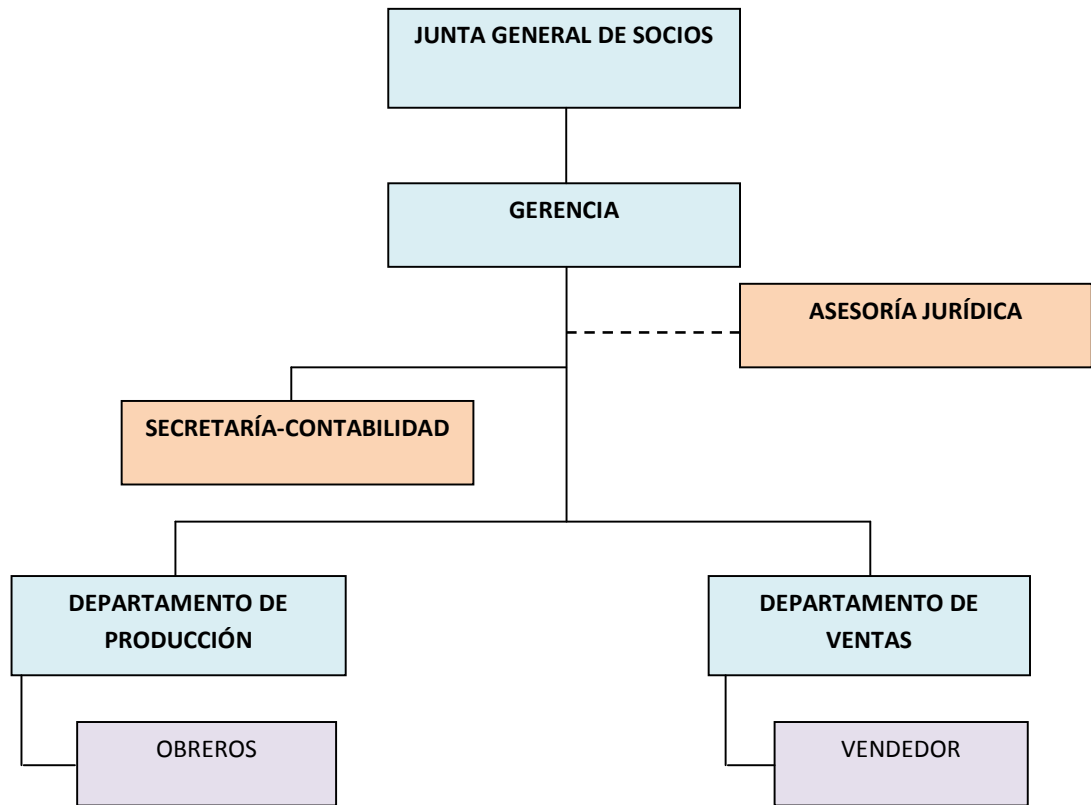
Nivel asesor: Este aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, técnica, contable, industrial y más áreas que tengan que ver con la empresa a la cual se está asesorando. En nuestro caso la empresa contará con un asesor legal que será requerido solo cuando la empresa lo necesite.

Nivel operativo: Es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa.

Nivel auxiliar: Ayuda a los niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia. Este nivel de apoyo en nuestra empresa la constituye la secretaria que realiza labores encomendadas tanto ejecutivas, asesoras y operacionales.

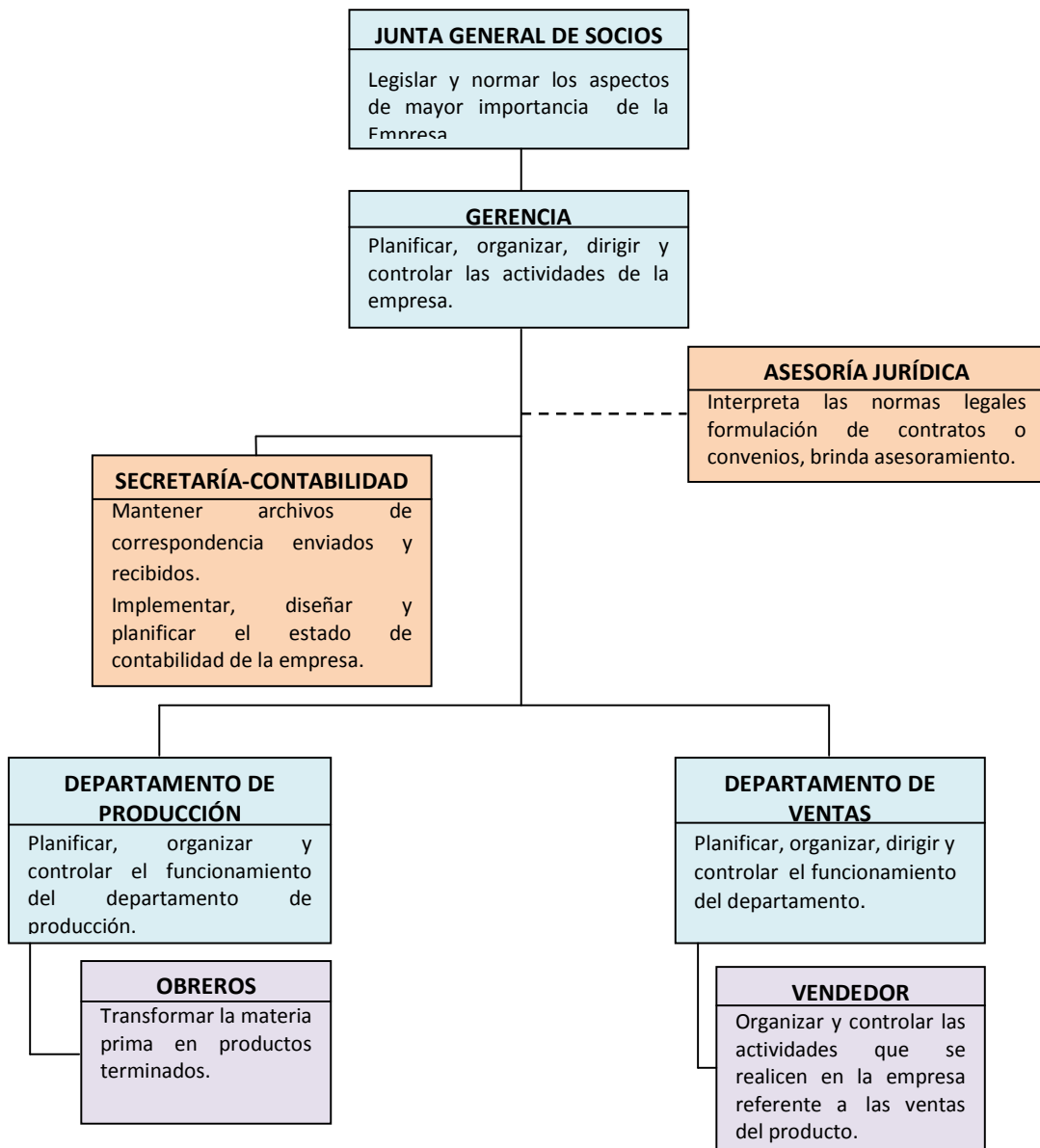
Todos estos niveles estarán reflejados en los organigramas que se detallan a continuación:

g.3.1.1 Organigrama Estructural de la Empresa JARE Cía. Ltda. de la Ciudad de Loja.

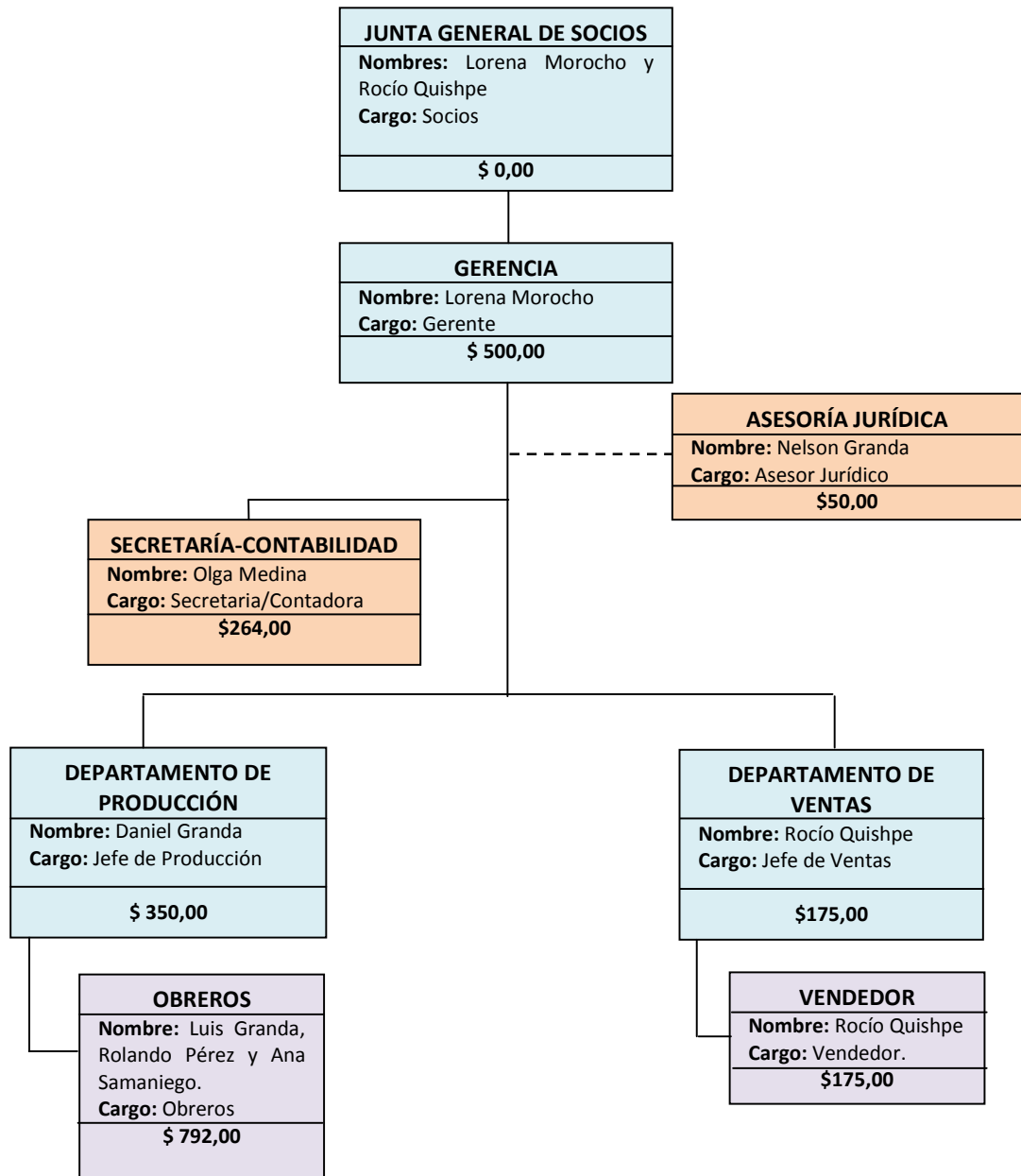


- | Autoridad
- └ Dependencia
- - - - Temporal
- Permanente

g.3.1.2 Organigrama Funcional de la Empresa JARE Cía. Ltda. De la Ciudad de Loja.



g.3.1.3 Organigrama Posicional de la Empresa JARE Cía. Ltda. de la Ciudad de Loja.



g.3.2 Manual de Bienvenida.

Especifica los valores, políticas, objetivos, misión, visión y estrategias que darán lugar a los individuos crecer y desenvolverse en el ámbito laboral como seres humanos capaces de ejercer actividades acorde a sus habilidades.

La Empresa JARE les da la bienvenida al personal, esperando que se sientan parte de ella, puesto que ustedes son el elemento fundamental para el desarrollo eficaz de sus actividades. Esta entidad practica valores, políticas, objetivos, misión y visión que dan lugar a los individuos crecer y desenvolverse en el ámbito laboral como seres humanos capaces de ejercer actividades acorde a sus habilidades.



Reseña Histórica.

La Empresa JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de “Brócoli Enlatado”, fue creada el 28 de Junio de 2011 por la idea de sus socios Lorena Morocho y Rocío Quishpe, la misma que permitirá contribuir al desarrollo socio económico de nuestra ciudad y país.

Empresa que tuvo un capital inicial de \$48.783,94 dólares americanos, el mismo que para su cumplimiento acudió a fuentes tanto internas como externa.

Cabe señalar que se encuentra legalmente constituida y registrada en la superintendencia de compañías.

Se encuentra ubicada en la ciudadela Sauces Norte.

g.3.2.1 Filosofía de la Empresa.

Misión.

Satisfacer las necesidades de los clientes, mediante la entrega de un producto de calidad, y a cómodos precios, con la finalidad de crecer en forma rentable y sostenible.

Visión.

Ser una empresa líder para el año 2016 en el mercado local, nacional e internacional y consolidar el éxito de la actividad productiva y comercial del Brócoli Enlatado.

Objetivos.

- ✓ Satisfacer las necesidades de los consumidores, a través de la entrega de un producto innovador y único en el mercado.
- ✓ Ofrecer un producto de calidad y a precios cómodos.
- ✓ Proporcionar bienestar y desarrollo a los empleados.
- ✓ Brindar un servicio de calidad, a fin de establecer una relación a largo plazo con nuestros clientes.

Valores

- ✓ Respeto
- ✓ Puntualidad
- ✓ Honestidad
- ✓ Responsabilidad

g.3.2.2 Horario y días de Pago.

El pago mensual a los empleados se efectuarán en el Banco de Loja, los primeros días de cada mes a partir de las 14:00 h pm en adelante.

g.3.2.3 Productos que produce.

Brócoli Enlatado.

g.3.2.4 Políticas.

- ✓ Trabajar siempre de manera responsable.
- ✓ Cumplir las normas de calidad que exige la empresa.
- ✓ No utilizar los bienes de la empresa para servicios personales.
- ✓ No ingresar a la empresa en estado de embriaguez.
- ✓ No fumar dentro de la empresa.

g.3.3 Manual de Funciones.

Permitirá al futuro empleado cumplir en forma adecuada su trabajo, mediante la indicación de las funciones que este deberá cumplir.

EMPRESA “JARE CÍA LTDA”

Código: 001

Cargo: Gerente.



Naturaleza del trabajo: Planificar, programar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realizan en la empresa. Además controla el funcionamiento del departamento de comercialización del producto.

Funciones:

- ✓ Cumplir con las disposiciones dadas por el directorio e informar sobre la marcha de las mismas.
- ✓ Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la empresa.
- ✓ Diseñar, implementar y mantener procedimientos de compra de materia prima.
- ✓ Tramitar órdenes, controles, cheques y más documentos que el reglamento autorice.
- ✓ Llevar un registro sobre las ventas diarias del producto.
- ✓ Supervisar y controlar las actividades de los empleados.
- ✓ Realizar planes de marketing.

Características de clase:

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

- ✓ Actuar con independencia profesional usando su criterio para la solución de los problemas inherentes al cargo.
- ✓ Ser responsable de la supervisión y control de la comercialización del producto.

Requisitos:

- ✓ **Educación:** Magister en Administración de Empresas.
- ✓ **Experiencia:** 4 años en funciones similares.

EMPRESA “JARE CÍA LTDA”

Código: 002

Cargo: Asesor Jurídico.

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

Funciones:

- ✓ Asesorara en cada departamento acerca de los procedimientos y normas legales que tiene dentro y fuera.
- ✓ Realiza contratos legales.
- ✓ En caso de existir alguna demanda legal que perjudique a la empresa el asesor se encarga de resolver los problemas de la mejor manera.
- ✓ Defiende los casos económicos y financieros.

Características de clase:

- ✓ Se responsabiliza de las actividades legales.



Requisitos:

- ✓ **Educación:** Título en doctorado en jurisprudencia.
- ✓ **Experiencia:** 4 años en funciones similares.

EMPRESA “JARE CÍA LTDA”

Código: 003

Cargo: Secretaria/Contadora.



Naturaleza del trabajo: Realizar labores de secretaría o asistencia directa al gerente de la empresa e Implementar, diseñar y planificar el estado de contabilidad de la empresa.

Funciones:

- ✓ Redactar y digitar todo tipo de correspondencias: memorandos, oficios y circulares de la empresa.
- ✓ Atender al público y conectar entrevistas con el gerente.
- ✓ Controlar la asistencia del personal.
- ✓ Mantener archivos de correspondencia enviados y recibidos.
- ✓ Controlar y llevar la contabilidad general.
- ✓ Llevar de manera adecuada los libros contables.
- ✓ Presentar los correspondientes informes contables.

Características de clase:

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

Requisitos:

- ✓ **Educación:** Título de secretaria ejecutivo o Título superior en contabilidad y auditoría.
- ✓ **Experiencia:** 2 años en labores afines.

EMPRESA “JARE CÍA LTDA”

Código: 004

Cargo: Jefe de producción.



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

Funciones:

- ✓ Supervisar y controlar las actividades diarias de los trabajadores.
- ✓ Supervisar la entrega y recepción de los implementos de su departamento.
- ✓ Controlar inventarios de materias primas e insumos.
- ✓ Realizar un control de calidad del producto.

- ✓ Dar el mantenimiento y controlar el buen uso de la maquinaria y equipo.

Características de clase:

- ✓ La responsabilidad de supervisar y controlar existencias de materia prima y el cuidado de la misma para evitar paralizaciones de las actividades.

Requisitos:

- ✓ **Educación:** Título de Ing. Industrial.
- ✓ **Experiencia:** 3 años en labores afines.

EMPRESA “JARE CÍA LTDA”

Código: 005

Cargo: Obreros.



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

Funciones:

- Transformar la materia prima
- Entrega y recepción de productos.
- Entregar los pedidos en el tiempo establecido
- Elaborara inventarios del material y equipo que utilizara en sus labores, con la finalidad de que este sea aprovechado óptimamente, reportando existencias
- Envasar y etiquetar el producto elaborado
- Embalaje del producto

Características de clase:

- ✓ Ser responsable en la comercialización del Brócoli Enlatado.

Requisitos:

- ✓ **Educación:** Título de bachiller
- ✓ **Experiencia:** 2 años en labores afines.

EMPRESA “JARE CÍA LTDA”

Código: 007

Cargo: Jefe de Ventas.



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

Funciones:

- ✓ Realizar un informe sobre las ventas diarias.
- ✓ Diseñar estrategias de venta
- ✓ Atender al público que requiere información el área de ventas.
- ✓ Realizar pronósticos de ventas
- ✓ Mantener una adecuada comercialización.

Características de clase:

- ✓ Tener iniciativa y persuasión para la ejecución de su trabajo.

Requisitos:

- ✓ **Educación:** Ingeniero Comercial.
- ✓ **Experiencia:** 2 años.

EMPRESA “JARE CÍA LTDA”

Código: 008

Cargo: Vendedor.



Naturaleza del trabajo: Ejecutar actividades de Venta, atención al público, tener carisma.

Funciones:

- ✓ Atender al Cliente.
- ✓ Despachar el producto.

Características de clase:

- ✓ Ser puntual y amigable.

Requisitos:

- ✓ **Educación:** Título de Bachiller.
- ✓ **Experiencia:** 2 años.

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.

BASE LEGAL

La Base Legal sirve para la constitución de una empresa ya que debe reunir ciertos requisitos exigidos por la Ley.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, díguese insertar una de constitución de compañía en nombre colectivo, de acuerdo a las siguientes cláusulas:

PRIMERA: OTORGANTES.- Concurren al otorgamiento de esta escritura los señores: SRA. LORENA JANETH MOROCHO BELEZACA con C.I. 1104525405 y LA SRTA. ROCÍO ESPERANZA QUISHPE SOLANO con C.I. 1104539737 los comparecientes declaran ser ecuatorianos, mayores de edad, domiciliadas en esta ciudad, sin impedimento legal para contratar.

SEGUNDA: CONSTITUCIÓN.- Las comparecientes convienen libre y voluntariamente, en constituir la compañía limitada: **JARE**, la misma que se registrará por las leyes del Ecuador y por los siguientes estatutos.

TERCERA: ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA LIMITADA: **JARE**

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

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

Art. 2.- El domicilio principal de la compañía es la ciudad de Loja, República del Ecuador; y por resolución de la junta general de socios, podrá establecer sucursales, conforme a ley.

Art. 3.- La compañía tiene como objeto social principal, ofrecer a la ciudadanía el producto brócoli fresco Podrá por tanto, realizar todos los actos y contratos civiles y mercantiles, relacionados con el objeto social principal.

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

CAPÍTULO SEGUNDO: DEL CAPITAL SOCIAL

Art. 5.- El capital social de la compañía es de \$48.783,94. El capital está íntegramente suscrito y pagado conforme se especifica en las declaraciones.

Art. 6.- La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta general de socios. Los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento de capital en proporción de sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la junta general de socios.

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

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

Art. 9.- Las aportaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello, el consentimiento unánime de los socios que la cesión o venta se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones legales. Los socios tienen derecho preferente para adquirir las aportaciones de los otros socios a prorrata de los suyos, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

Art. 10.- Las resoluciones de aumento y reducción del capital, se tomarán con el consentimiento unánime de los socios; y las modificaciones correspondientes a la escritura constitutiva, se harán sujetándose a las solemnidades previstas por la ley para la formación de la compañía en nombre colectivo.

CAPÍTULO TERCERO: DE LOS SOCIOS, OBLIGACIONES Y DERECHOS

Art. 11.- Son obligaciones de los socios:

- a) Tomar a su cargo las funciones que le fueren encomendadas por la Junta general de socios, por el presidente administrativo o el gerente, según sus atribuciones;
- b) Cumplir con las encomiendas y deberes que le asignaren la Junta general de socios, el presidente administrativo o el gerente;
- c) Cumplir con las obligaciones de los socios previstas en la Ley de Compañías;
- d) Las demás que le señalen estos estatutos.

Art. 12.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

- a) Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios y en las deliberaciones de la compañía, personalmente o mediante mandato a otro socio, con poder notarial o carta poder para cada sesión. El poder a un particular será necesariamente notariado. Cada socio tiene derecho a un voto cualquiera sea el monto de sus aportaciones;
- b) Elegir y ser elegido para cualquiera función en los organismos de administración y fiscalización;

- c) A percibir utilidades y beneficios a prorrata de las aportaciones pagadas, salvo que la Junta general de socios decida hacerlo en otra forma;
- d) Los demás previstos en la Ley de Compañías y estos estatutos.

Art. 13.- La responsabilidad de los socios por las obligaciones sociales, es la que determine la ley. No se reconocerá a favor de los socios beneficios económicos especiales, ni intereses a sus aportes.

CAPÍTULO CUARTO: DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

Art. 14.- El gobierno y administración de la compañía se ejerce por medio de la Junta general de socios, el presidente administrativo y el gerente.

SECCIÓN UNO: DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Art. 15.- La Junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en número suficiente para formar quórum.

Art. 16.- Las sesiones de Junta general de socios son ordinarias y extraordinarias; se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de Junta universal; esto es, que la Junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado y todos los

asistentes, quienes deberán suscribir el acta y bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la Junta, entendiéndose legalmente convocada y válidamente constituida.

Art. 17.- Las Juntas ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía: y, las extraordinarias en cualquier tiempo en que fueren convocadas, luego del referido lapso. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria; caso contrario, las resoluciones serán nulas.

Art. 18.- Las Juntas generales ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios y con ocho días por lo menos de anticipación al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, hora, orden del día y objeto de la sesión.

Art. 19.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del número de socios de la compañía; en segunda convocatoria se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá continuar válidamente sin el quórum establecido.

Art. 20.- Con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías, las resoluciones se tomarán con los votos favorables de la mayoría

absoluta de los socios concurrentes. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 21.- Las resoluciones de la Junta general de socios, tomadas con arreglo a la ley y a lo que disponen estos estatutos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto, estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

Art. 22.- Las sesiones de Junta general de socios, serán presididas por el presidente administrativo de la compañía, y a su falta, por la persona designada en cada sesión de entre los socios. Actuará de secretario o el socio que la Junta elija en cada caso.

Art. 23.- Las actas de las sesiones de Junta general de socios, se llevarán escritas a mano, en libro de actas, cuyas hojas deberán estar debidamente numeradas, escritas en el anverso y el reverso, las mismas que llevarán las firmas del presidente y secretario y serán rubricadas por los mismos en cada página. El presidente administrativo de la compañía resolverá los demás aspectos formales sobre las actas, dejando constancia de ello. De cada sesión de Junta se formará un expediente, el mismo que contendrá la copia del acta y de los documentos que adjudiquen que las convocatorias han sido hechas legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

Art. 24.- Son atribuciones privativas de la Junta general de socios:

- a) Resolver sobre el aumento o disminución del capital, la fusión o transformación de la compañía, la disolución anticipada, prórroga del plazo de duración; y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y estos estatutos;
- b) Nombrar al presidente administrativo y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y removerlos de sus funciones por causa debidamente justificada;
- c) Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarios e informes que presenten los administradores;
- d) Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;
- e) Acordar la exclusión de socios, de acuerdo con las causas establecidas en la ley;
- f) Resolver el establecimiento de sucursales, oficinas y agencias;
- g) Resolver cualquier asunto que no sea de competencia privativa del presidente administrativo o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;
- h) Interpretar con el carácter de obligatorio en los casos de duda que se presenten, sobre las disposiciones de estos estatutos y sobre las convenciones que rijan la vida de la compañía;
- i) Reglamentar los estatutos;

- j) Fijar la clase y monto de las cauciones que tengan que rendir los empleados que manejen bienes y valores, calificar esas fianzas, aceptarlas y ordenar su cancelación cuando llegue el caso;
- k) Aprobar el presupuesto de la compañía;
- l) Resolver sobre las adquisiciones, préstamos e inversiones de más de MIL DÓLARES;
- m) Las demás que señalen estos estatutos y la Ley de Compañías.

Art. 25.- Las resoluciones de la Junta general de socios, son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

SECCIÓN DOS: DEL PRESIDENTE ADMINISTRATIVO

Art. 26.- El presidente administrativo de la compañía será nombrado por la Junta general, de entre los socios; durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Percibirá la remuneración que señale la Junta general de socios.

Art. 27.- Son deberes y atribuciones del presidente administrativo de la compañía:

- a) Vigilar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma; e informar a la junta general de socios, anualmente o cuando se le solicite;
- b) Convocar, presidir la Junta general de socios y suscribir las actas;

- c) Vigilar la contabilidad y la preparación de los informes a la Junta general de socios, sobre el estado económico y movimiento financiero y contable de la compañía;
- d) Subrogar al gerente por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias, mientras dure su ausencia; o, hasta que la Junta general de socios designe al sucesor y se haya inscrito su nombramiento; esto, aunque no se le hubiere encargado por escrito;
- e) Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;
- f) Inscribir su nombramiento en el Registro Mercantil;
- g) Ejercer las demás funciones, deberes y atribuciones que le señalen la Ley de Compañías, estos estatutos y la Junta general de socios.

SECCIÓN TRES: DEL GERENTE

Art. 28.- El gerente será un socio de la compañía, nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Recibirá la remuneración que señale la Junta general de socios-

Art. 29.- Son deberes y atribuciones de gerente de la compañía:

- a) Representará la compañía en forma legal, judicial y extrajudicialmente;

- b) Perseguir el cumplimiento del fin social de la compañía;
- c) Dirigir la cuestión económica financiera de la compañía;
- d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía;
- e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía y suscribir los documentos correspondientes;
- f) Realizar inversiones y adquisiciones hasta por el monto de MIL DÓLARES, sin perjuicio de lo dispuesto en la Ley de Compañías;
- g) Firmar el nombramiento del presidente administrativo y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;
- h) Nombrar al personal administrativo y contratar el personal técnico que requiera la compañía, conjuntamente con el presidente;
- i) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;
- j) Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de Junta general de socios;
- k) Conferir copias y certificaciones de los actos de la Junta general de socios, del presidente y de la gerencia;
- l) Manejar cuentas bancarias de la compañía, según sus atribuciones;
- m) Hacer efectivos los ingresos de la compañía;
- n) Presentar a la Junta general de socios el informe administrativo y económico, balances, estado de pérdidas y ganancias, así como la

fórmula de distribución de beneficios, según lo dispuesto en estos estatutos, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico;

- o) Resolver las observaciones, peticiones y reclamos de los socios y de terceros, interpuestos a la compañía por los canales administrativos y legales pertinentes;
- p) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establecen la ley y estos estatutos; y, las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO: DE LA FISCALIZACIÓN Y ASESORÍA CONTABLE

Art. 30.- Los socios de la compañía nombrarán de entre ellos un interventor, para que vigile, inspeccione, controle y fiscalice los actos de los administradores y las operaciones sociales, con derecho ilimitado y sin dependencia de la administración. El interventor durará dos años en sus funciones y puede ser indefinidamente reelegido.

Art. 31.- Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, la Junta general de socios podrá contratar la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada.

CAPÍTULO SEXTO: DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 32.- La disolución y liquidación de la compañía, se regla por las disposiciones pertinentes en la Ley de Compañías y estos estatutos.

Art. 33.- En la liquidación de la compañía, el remanente del patrimonio, será distribuido entre los socios, una vez cumplidas las obligaciones sociales, en proporción al aporte pagado de cada socio.

DISPOSICIÓN GENERAL

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

SECCIÓN CUARTA: DECLARACIONES

- 1) Los socios fundadores de la compañía, por unanimidad, nombran a La señora: LORENA JANEHT MOROCHO BELEZACA con C.I. 1104525405, gerente de la Empresa "JARE", para un período determinado en este estatuto y la autorizan para que realice los trámites y gestiones necesarias, encaminadas a la legalización y aprobación de la escritura de formación de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil; y todos los trámites de rigor para que pueda operar la compañía. Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se dignará agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Ab. Nelson Granda

C.I. 1104305405

CONTRATACIÓN

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

CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO

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

PRIMERA: COMPARECIENTES.- Comparecen a celebrar el presente contrato de Trabajo: **A)** La Ing. Com. Lorena Janeth Morocho Belezaca con C.I. 1104525405 a nombre y en representación de la Empresa “**JARE.**” en su calidad de Gerente y Representante Legal, parte a la que en adelante y para efectos del presente contrato, se podrá denominar “El Empleador”; y, **B) EL Dr. Nelson Granda** con cédula 1104305405 con suficiente capacidad para ejercer derechos y contraer obligaciones a nombre propio, a quien, para efectos del presente contrato se podrá denominar como “Empleado”.

SEGUNDA: ANTECEDENTES.- La empresa “**JARE.**” requiere contratar los servicios del **Dr. Nelson Granda** Quien ha manifestado su voluntad de prestar sus servicios lícitos y personales.

TERCERA: OBJETO.- Con los antecedentes expuestos, La Ing. Com. Lorena Janeth Morocho Belezaca, por los derechos que representa de la empresa en su calidad de Gerente de la misma, contrata al **Dr. Nelson Granda** para que preste sus servicios en calidad de **ASESOR JURÍDICO.**

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

El Empleador y el Empleado convienen en que la relación laboral entre ambos se regirá por el presente contrato individual de trabajo, Código del Trabajo, Ley del Seguro Social Obligatorio y legislación conexas; y el Empleado desempeñará sus funciones en conformidad con la Ley, Reglamento Interno y Código de Conducta de la empresa y las disposiciones generales, órdenes e instrucciones que imparta El Empleador a través de sus representantes.

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

QUINTA: REMUNERACIÓN.- La remuneración que recibirá **El Dr. Nelson Granda**, percibirá en virtud de este contrato es de **CINCUENTA 00/100 DÓLARES AMERICANOS (USD. 50.00)**, pagaderos por cada consulta que se le realice.

EL DR. Dr. Nelson Granda faculta a El Empleador a depositar los valores que componen su remuneración en una cuenta que para el efecto abrirá en el Banco de Loja

SEXTA: PLAZO.- El presente contrato tiene un plazo de duración de UN AÑO, con un periodo de prueba de NOVENTA DÍAS contados a partir de la suscripción del mismo. Durante este período de prueba, cualquiera de las

partes lo pueden dar por terminado sin ninguna formalidad y sin derecho a indemnización alguna.

Vencido este plazo automáticamente se entenderá que continúa en vigencia por un año más. De todos modos cualquiera de las partes podrá dar por terminado este contrato, previo visto bueno, en los casos de los Art. 172 y 173 y con el procedimiento determinado en el Art. 621 del mismo Código.

Además del resto de causales señaladas en la Ley, el; presente contrato de trabajo podrá dársele por terminado, por acuerdo de las partes, en cuyo caso el Empleado deberá presentar su renuncia directamente al Empleador, con quince días de anticipación.

SÉPTIMA: LUGAR DE TRABAJO.- En la instalación de la empresa será en las afueras de la Ciudad de Loja, en la Parroquia el Valle (Sauces Norte) calles (Bustamante Celi y Greco Esquina).

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

.....

GERENTE

C.I: 1900601012

.....

ASESOR JURÍDICO

C.I: 1104305405

g.4 Estudio Financiero.

El estudio financiero determina cual será el monto total de la inversión y el financiamiento que se pueda realizar, esto se hace en función de los recursos humanos, materiales y físicos necesarios para poder cubrir la capacidad instalada de producción durante el ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa.

El estudio financiero contendrá las siguientes partes:

1. Inversiones del proyecto.
2. Presupuestos.
3. Estado de Pérdidas y Ganancias.
4. Los Costos y el Punto de equilibrio.

1. Inversiones del Proyecto.

Constituyen los desembolsos de dinero que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto. La sistematización de esta información cuantifica la inversión de los activos que requiere el proyecto y el monto del capital inicial para la puesta en marcha de la unidad económica, por lo tanto se tomará en cuenta:

1. Activos fijos (tangibles).
2. Activos Diferidos (Intangibles).
3. Activos Corrientes (Circulante o Capital de Trabajo)

1. Activos Fijos: Son los costos que se ocasionan durante la fase de transformación de los insumos y que sirven de apoyo en la prestación del servicio, sus costos y demás características se detallan en el cuadro N.-31.

Cuadro N.- 31

Activos Fijos	
Descripción	Valor Total
Maquinaria y Equipo	\$ 22.022,76
Herramientas	\$ 480,00
Muebles y Enseres	\$ 975,00
Uniformes	\$ 90,00
Utensilios de Cocina	\$ 1.018,00
Equipo de Oficina	\$ 268,50
Equipo Cómputo	\$ 3.300,00
Total	\$ 28.154,26

Fuente: Cuadro N.- 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29.

Elaboración: Las Autoras.

2. Activos diferidos (Gastos Pre operativos): Son los costos que se ocasionan durante la fase de formulación e implementación del proyecto, y lo constituyen: los costos de elaboración del proyecto, los costos legales de constitución, los costos de montaje y la capacitación.

Cuadro N.- 32

Activos Diferidos	
Concepto	Valor Total
Permisos de Funcionamiento	\$ 100,00
Marcas y Patentes	\$ 500,00
Costos de Elaboración del Proyecto	\$ 861,00
Costos de Constitución	\$ 300,00
Costos de Capacitación (Gastos Pre operativos)	\$ 100,00
Adecuaciones e instalaciones	\$ 1.210,00
Total	\$ 3.071,00

Fuente: Anexo N.- 25.

Elaboración: Las Autoras.

3. Activo Corriente o Capital de Trabajo: Constituye el conjunto de recursos necesarios en forma de activos corrientes para la operación del proyecto. Aquí se detalla los siguientes rubros: materia prima directa e indirecta, mano de obra directa e indirecta, gastos de administrativos, entre otros.

Cuadro N.- 33.

Capital de Trabajo	
Concepto	Valor Total
Materia Prima (Directos)	\$ 10.378,85
Materiales (Indirectos)	\$ 2.435,99
Mano de Obra Directa	\$ 907,48
Mano de Obra indirecta (Sueldos Administrativos)	\$ 1.682,96
Gastos Administrativos y Ventas	\$ 592,13
Total	\$ 15.997,41

Fuente: Cuadro N.-30, Anexos N.- 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21,22, 23, 24, 25,26.

Elaboración: Las Autoras.

Cuadro N.- 34.

Resumen de Inversión		
Rubro	Fuente	Monto
1. Activos Fijos	.	
Maquinaria y Equipo	Cuadro N.-23	\$ 22.022,76
Herramientas	Cuadro N.-24	\$ 480,00
Muebles y Enseres	Cuadro N.-25	\$ 975,00
Uniformes	Cuadro N.-29	\$ 90,00
Utensilios de Cocina	Cuadro N.-28	\$ 1.018,00
Equipo de Oficina	Cuadro N.-26	\$ 268,50
Equipo Cómputo	Cuadro N.-27	\$ 3.300,00
5. Imprevistos 5%		\$ 1.407,71
Subtotal		\$ 29.561,97
2. Activos Diferidos		
Permiso de Funcionamiento	Cuadro N.-32	\$ 100,00
Marcas y Patentes	Cuadro N.-32	\$ 500,00
Costos de Elaboración del Proyecto	Cuadro N.-32	\$ 861,00
Costos de Constitución	Cuadro N.-32	\$ 300,00
Costos de Capacitación (Gastos Pre operativos)	Cuadro N.-32	\$ 100,00
Adecuaciones e Instalaciones	Anexo N.-25	\$ 1.210,00
Imprevisto 5%		\$ 153,55
Subtotal		\$ 3.224,55
3. Capital de Trabajo (1 mes)		
Materia Prima (Directos)	Anexo N.- 3	\$ 10.378,85
Materiales (Indirectos)	Anexo N.- 5	\$ 2.435,99
Mano de Obra Directa	Cuadro N.-30	\$ 907,48
Mano de Obra indirecta (Sueldos Administrativos)	Cuadro.-30	\$ 1.682,96
Gastos Administrativos y Ventas	Anexo N.-33	\$ 592,13
Subtotal		\$ 15.997,41
Total		\$ 48.783,94

Fuente: Cuadro N.- 31, 32, 33.

Elaboración: Las Autoras.

Financiamiento de la Inversión.

El proyecto hará uso de las fuentes internas y externas del financiamiento, bajo los siguientes aspectos:

Fuentes Internas: El 89,75% del total de la inversión y que corresponde a \$43.783,94 será financiado por la aportación de las socias.

Fuentes Externas: Después de buscar la alternativa más conveniente se decidió solicitar un préstamo al banco de Loja, ya que es el organismo que otorga créditos a largo plazo y con intereses más bajos.

El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Loja constituirá el 10,25% que corresponde a \$5000,00 a 5 años plazo al 16% de interés anual, con el plazo semestral.

Cuadro N.- 35.

Financiamiento de la Inversión		
Financiamiento de la Inversión	Valor	%
Crédito	\$ 5.000,00	10,25%
Capital Social	\$ 43.783,94	89,75%
Total	\$ 48.783,94	100%

Fuente: Empresa JARE.

Elaboración: Las Autoras.

Amortización del Préstamo: Es la división del capital y se le suma los intereses.

Cuadro N.- 36.

Amortización del Préstamo				
Capital	\$ 5.000,00		Tiempo:	5 años
Interés	16%	16	Pago:	Semestral = 2 al año: 6 meses
Interés	\$ 400,00		Capital=	\$ 500,00
Semestre	Capital/Amortización	Interés	Dividendos	Capital Disminuido
0				\$ 5.000,00
1	\$ 500,00	\$ 400,00	\$ 900,00	\$ 4.500,00
2	\$ 500,00	\$ 360,00	\$ 860,00	\$ 4.000,00
3	\$ 500,00	\$ 320,00	\$ 820,00	\$ 3.500,00
4	\$ 500,00	\$ 280,00	\$ 780,00	\$ 3.000,00
5	\$ 500,00	\$ 240,00	\$ 740,00	\$ 2.500,00
6	\$ 500,00	\$ 200,00	\$ 700,00	\$ 2.000,00
7	\$ 500,00	\$ 160,00	\$ 660,00	\$ 1.500,00
8	\$ 500,00	\$ 120,00	\$ 620,00	\$ 1.000,00
9	\$ 500,00	\$ 80,00	\$ 580,00	\$ 500,00
10	\$ 500,00	\$ 40,00	\$ 540,00	\$ 0,00

Fuente: Cuadro N.- 35 y Banco de Loja.

Elaboración: Las Autoras.

2. Presupuestos.

Es un instrumento del proyecto de inversión que nos permite determinar y asignar los recursos requeridos para la consecución de los objetivos que nos hemos propuesto.

El presupuesto determina una reseña total del plan de operaciones de ingresos y egresos de la Empresa, en nuestro caso fijamos para 5 años que es la vida económica de la empresa considerando una tasa de inflación del 3,5% para cada año.

Costos e Ingresos: Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizadas durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para la correspondiente evaluación del mismo.

Determinación de Costos: La puesta en marcha del proyecto, es decir la realización misma del proceso de producción significa incurrir en una serie de gastos, mismos que están sujetos a las continuas fluctuaciones en el mercado, como consecuencia del proceso inflacionario que sufre la economía ecuatoriana.

Cuadro N.- 37.

Presupuesto de Costos Totales (Operación)					
Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de Producción					
Materia Prima Directa	\$ 124.546,24	\$ 138.112,88	\$ 152.476,62	\$ 167.676,64	\$ 183.753,87
Materiales Indirectos	\$ 29.231,93	\$ 32.416,12	\$ 35.787,40	\$ 39.354,96	\$ 43.128,40
Mano de Obra Directa	\$ 10.889,71	\$ 11.270,85	\$ 11.665,33	\$ 12.073,62	\$ 12.496,19
Gas Licuado	\$ 576,00	\$ 596,16	\$ 617,03	\$ 638,62	\$ 660,97
Depreciaciones	\$ 2.116,87	\$ 2.116,87	\$ 2.116,87	\$ 2.116,87	\$ 2.116,87
Total Costos de Producción	\$ 167.360,75	\$ 184.512,88	\$ 202.663,25	\$ 221.860,70	\$ 242.156,30
Costos de Operación					
Costos Administrativos y de Ventas					
Sueldos y Salarios	\$ 20.195,46	\$ 20.902,30	\$ 21.633,89	\$ 22.391,07	\$ 23.174,76
Gastos de Servicios Básicos	\$ 2.145,41	\$ 2.220,50	\$ 2.298,21	\$ 2.378,65	\$ 2.461,91
Gastos de Arriendo	\$ 1.800,00	\$ 1.863,00	\$ 1.928,21	\$ 1.995,69	\$ 2.065,54
Gastos de Publicidad	\$ 480,00	\$ 496,80	\$ 514,19	\$ 532,18	\$ 550,81
Gastos de Útiles de Aseo	\$ 68,10	\$ 70,48	\$ 72,95	\$ 75,50	\$ 78,15
Gastos de Útiles de Oficina	\$ 99,75	\$ 103,24	\$ 106,85	\$ 110,59	\$ 114,47
Gastos Implementos de Seguridad	\$ 90,00	\$ 93,15	\$ 96,41	\$ 99,78	\$ 103,28
Depreciaciones	\$ 845,29	\$ 845,29	\$ 845,29	\$ 870,95	\$ 870,95
Amortización Activos Diferidos	\$ 614,20	\$ 614,20	\$ 614,20	\$ 614,20	\$ 614,20
Total Costos Administrativos y de Ventas	\$ 26.338,21	\$ 27.208,96	\$ 28.110,19	\$ 29.068,64	\$ 30.034,06
Costos Financieros					
Interés por Préstamo	\$ 760,00	\$ 600,00	\$ 440,00	\$ 280,00	\$ 120,00
Total Costos Financieros	\$ 760,00	\$ 600,00	\$ 440,00	\$ 280,00	\$ 120,00
Total Costos de Operación	\$ 27.098,21	\$ 27.808,96	\$ 28.550,19	\$ 29.348,64	\$ 30.154,06
Costo Total de Producción/Operación	\$ 194.458,95	\$ 212.321,85	\$ 231.213,44	\$ 251.209,33	\$ 272.310,36

Fuente: Cuadro N.- 34, 36 y Anexos N.- 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33.

Elaboración: Las Autoras.

Depreciación.

Es el gasto de los activos por sus usos, en si su pérdida del valor.

Las depreciaciones se encuentran en anexos se debe indicar que se utilizo el método de línea recta para lo cual se utilizo la siguiente formula.

$$Dep. Actual = \frac{Costo del Activo - Valor Residual}{Vida Útil del Activo}$$

Cálculo de Costos Unitarios.

Para calcular los costos unitario se divide los presupuestos de costos totales para la cantidad de producción.

Fórmula:

$$Costo Unitario = \frac{Costos Totales}{N^{\circ} Unidades de Producción}$$

Primer Año:

$$Costo Unitario = \frac{\$ 194.458,95}{264.992}$$

$$Costo Unitario = \$ 0,73$$

Cuadro N.- 38.

Costo unitario de producción			
AÑOS	COSTO	NUMERO DE	COSTO
	TOTAL DE	UNIDADES	UNITARIO DE
	PRODUCCIÓN	PRODUCIDAS	PRODUCCIÓN
1	\$ 194.458,95	264.992	\$ 0,73
2	\$ 212.321,85	283.920	\$ 0,75
3	\$ 231.213,44	302.848	\$ 0,76
4	\$ 251.209,33	321.776	\$ 0,78
5	\$ 272.310,36	340.704	\$ 0,80

Fuente: Cuadro N.- 22 y 37.

Elaboración: Las Autoras.

Cálculo del Precio Unitario.

Al costo unitario se le agrega el 10% del Margen de Utilidad y se obtiene la siguiente fórmula:

$$P.V.P = Costo Unitario + Margen de Utilidad$$

Primer Año:

$$P.V.P = 0,73 * 10\%$$

$$P.V.P = 0,81 * 1,10$$

$$P.V.P = \$ 0,81$$

Cuadro N.- 39.

Precio de Venta al Público			
AÑOS	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO
1	\$ 0,73	10%	\$ 0,81
2	\$ 0,75	15%	\$ 0,86
3	\$ 0,76	20%	\$ 0,92
4	\$ 0,78	25%	\$ 0,98
5	\$ 0,80	30%	\$ 1,04

Fuente: Cuadro N.- 38.

Elaboración: Las Autoras.

Clasificación Analítica de los Costos Fijos y Variables.

Los costos totales se los clasifica en fijos y variables debido a que unos costos incrementan el nivel de producción mientras que otros permanecen sin variación para cualquier nivel de producción. Esta clasificación se analiza con la finalidad de obtener los datos necesarios para el punto de equilibrio.

Cuadro N.- 40.

Rubro	Clasificación de los costos para el primer año									
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV
Costo de Producción										
Materia Prima Directa		\$ 124.546,24		\$ 138.112,88		\$ 152.476,62		\$ 167.676,64		\$ 183.753,87
Materiales Indirectos		\$ 29.231,93		\$ 32.416,12		\$ 35.787,40		\$ 39.354,96		\$ 43.128,40
Mano de Obra Directa		\$ 10.889,71		\$ 11.270,85		\$ 11.665,33		\$ 12.073,62		\$ 12.496,19
Gas Licuado		\$ 576,00		\$ 596,16		\$ 617,03		\$ 638,62		\$ 660,97
Depreciaciones	\$ 2.116,87		\$ 2.116,87		\$ 2.116,87		\$ 2.116,87		\$ 2.116,87	
Total Costos de Producción	\$ 2.116,87	\$ 165.243,88	\$ 2.116,87	\$ 182.396,02	\$ 2.116,87	\$ 200.546,38	\$ 2.116,87	\$ 219.743,83	\$ 2.116,87	\$ 240.039,43
Costos de Operación										
Costos Adminis. y de Ventas										
Sueldos y Salarios	\$ 20.195,46		\$ 20.902,30		\$ 21.633,89		\$ 22.391,07		\$ 23.174,76	
Gastos de Servicios Básicos	\$ 2.145,41		\$ 2.220,50		\$ 2.298,21		\$ 2.378,65		\$ 2.461,91	
Gastos de Arriendo	\$ 1.800,00		\$ 1.863,00		\$ 1.928,21		\$ 1.995,69		\$ 2.065,54	
Gastos de Publicidad	\$ 480,00		\$ 496,80		\$ 514,19		\$ 532,18		\$ 550,81	
Gastos de Útiles de Aseo	\$ 68,10		\$ 70,48		\$ 72,95		\$ 75,50		\$ 78,15	
Gastos de Útiles de Oficina	\$ 99,75		\$ 103,24		\$ 106,85		\$ 110,59		\$ 114,47	
Gastos Implementos de Seguridad	\$ 90,00		\$ 93,15		\$ 96,41		\$ 99,78		\$ 103,28	
Depreciaciones	\$ 845,29		\$ 845,29		\$ 845,29		\$ 870,95		\$ 870,95	
Amortización Activos Diferidos	\$ 614,20		\$ 614,20		\$ 614,20		\$ 614,20		\$ 614,20	
Total Costos Adminis. y de V.	\$ 26.338,21		\$ 27.208,96		\$ 28.110,19		\$ 29.068,64		\$ 30.034,06	
Costos Financieros										
Interés por Préstamo	\$ 760,00		\$ 600,00		\$ 440,00		\$ 280,00		\$ 120,00	
Total Costos Financieros	\$ 760,00		\$ 600,00		\$ 440,00		\$ 280,00		\$ 120,00	
Total Costos de Operación	\$ 27.098,21	\$ 0,00	\$ 27.808,96	\$ 0,00	\$ 28.550,19	\$ 0,00	\$ 29.348,64	\$ 0,00	\$ 30.154,06	\$ 0,00
Costo Total de Producción/O.	\$ 29.215,07	\$ 165.243,88	\$ 29.925,83	\$ 182.396,02	\$ 30.667,06	\$ 200.546,38	\$ 31.465,50	\$ 219.743,83	\$ 32.270,93	\$ 240.039,43

Fuente: Cuadro N.- 37.

Elaboración: Las Autoras.

Estimación de Ingresos.

Los ingresos que genera el proyecto corresponden básicamente a la venta de la producción.

En el cuadro que se presenta a continuación se puede presentar el detalle de los ingresos.

Cuadro N.- 41.

Presupuestos de Ingresos			
Años	P.V.P	Número de Unidades a Producir	Total Ingresos
1	\$ 0,81	264.992	\$ 213.904,85
2	\$ 0,86	283.920	\$ 244.170,12
3	\$ 0,92	302.848	\$ 277.456,13
4	\$ 0,98	321.776	\$ 314.011,67
5	\$ 1,04	340.704	\$ 354.003,47

Fuente: Cuadro N.- 22 y 40.
Elaboración: Las Autoras.

Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio se interpreta con el nivel de ingresos en el cual la empresa no tendrá ni utilidades ni pérdidas.

El punto de equilibrio se puede calcular por dos métodos: matemáticamente en función de las ventas y en función de la capacidad instalada y a través de una gráfica.

Para efecto del presente análisis se ha realizado los cálculos de los años 1,3 y 5.

1. Método Matemático.

Primer año.

a. En función de la Capacidad Instalada.

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

$$PE = \frac{\$ 29.215,07}{\$ 213.904,85 - \$ 165.243,88} * 100$$

$$PE = 60,04\%$$

Análisis: Este porcentaje significa que la empresa al utilizar el 60,04% de capacidad instalada no tiene ni pérdidas ni ganancias.

b. En función del volumen de ventas o ingresos.

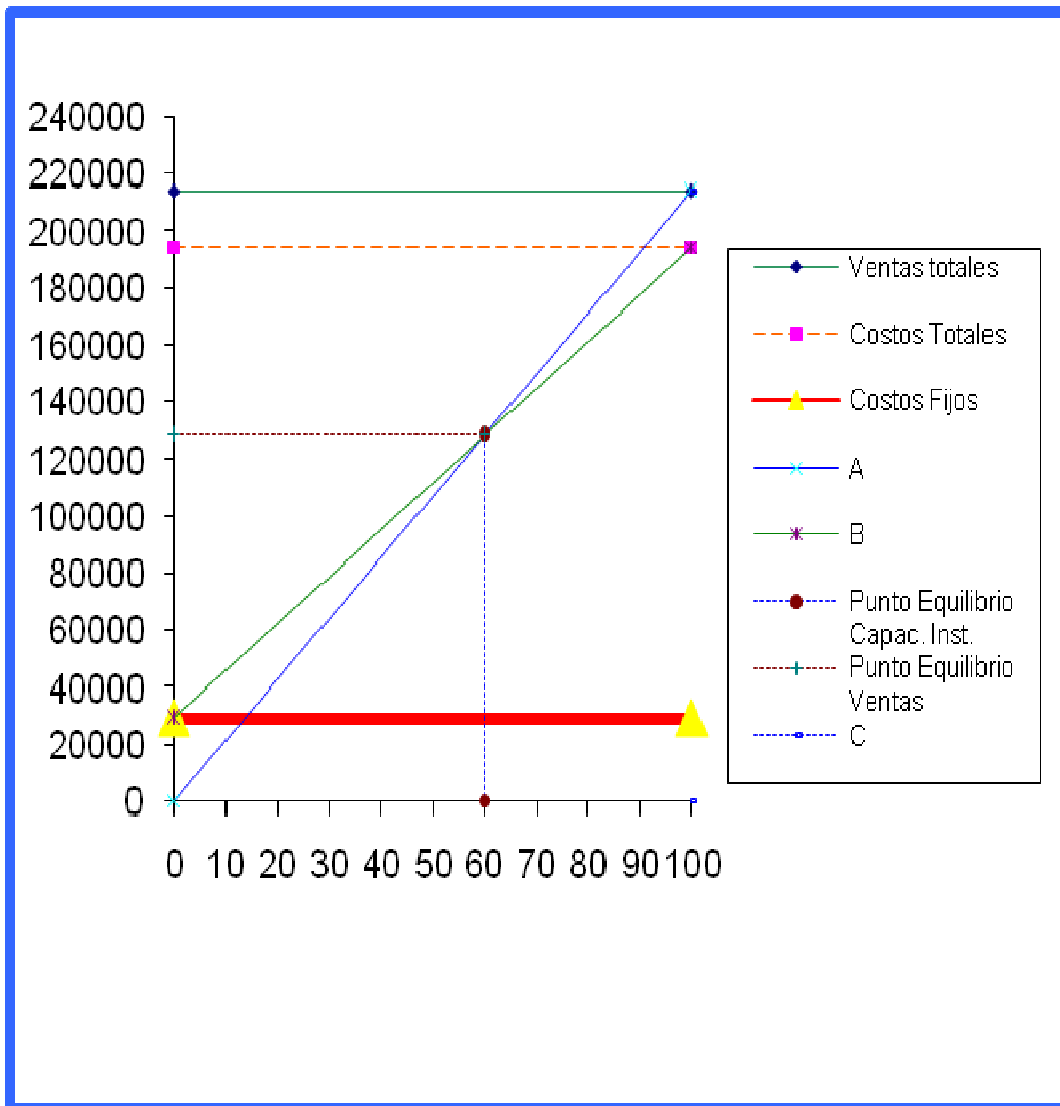
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{\$ 29.215,07}{1 - \frac{\$ 165.243,88}{\$ 213.904,85}}$$

$$PE = \$ 128.424,20$$

Análisis: Si los ingresos por ventas alcanzan una cantidad de \$ 128.424,20 la empresa estará en equilibrio.

Gráfico N.- 25



Evaluación del Proyecto.

El objetivo principal es determinar las necesidades de los recursos financieros y la rentabilidad en general en términos privados.

Para cumplir con lo expuesto, organizamos la información recopilada hasta ahora en los siguientes instrumentos.

- a. Estado de Pérdidas y Ganancias.
- b. Flujo de Caja.

a. Estado de Pérdidas y Ganancias.

El estado de pérdidas y ganancias es un documento que presenta los resultados financieros de la actividad de la empresa en un periodo determinado.

La finalidad que tiene este documento en el proyecto es determinar si al final de cada período de vida útil se obtiene una utilidad o pérdida neta.

Básicamente compara los ingresos que se van a producir con costos y gastos.

Cuadro N.- 42.

Estado de Pérdidas y Ganancias					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos por Ventas	\$ 213.904,85	\$ 244.170,12	\$ 277.456,13	\$ 314.011,67	\$ 354.003,47
(-) Costo de Producción	\$ 167.630,03	\$ 184.762,01	\$ 202.891,51	\$ 222.093,03	\$ 242.366,28
(=) Utilidad Bruta	\$ 46.274,82	\$ 59.408,11	\$ 74.564,62	\$ 91.918,64	\$ 111.637,19
(-) Costo de Operación + GF	\$ 26.828,92	\$ 27.559,84	\$ 28.321,93	\$ 29.116,30	\$ 29.944,08
(=)Utilidad en Operación	\$ 19.445,90	\$ 31.848,28	\$ 46.242,69	\$ 62.802,33	\$ 81.693,11
(-) 15% del reparto de Utilidades	\$ 2.916,88	\$ 4.777,24	\$ 6.936,40	\$ 9.420,35	\$ 12.253,97
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ 16.529,01	\$ 27.071,04	\$ 39.306,28	\$ 53.381,98	\$ 69.439,14
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 4.132,25	\$ 6.767,76	\$ 9.826,57	\$ 13.345,50	\$ 17.359,79
((=) Utilidad antes de Reserva	\$ 12.396,76	\$ 20.303,28	\$ 29.479,71	\$ 40.036,49	\$ 52.079,36
(-) 10% de la capitalización	\$ 1.239,68	\$ 2.030,33	\$ 2.947,97	\$ 4.003,65	\$ 5.207,94
(=) Utilidad Líquida	\$ 11.157,08	\$ 18.272,95	\$ 26.531,74	\$ 36.032,84	\$ 46.871,42

Fuente: Cuadro N.- 37 y 41.

Elaboración: Las Autoras.

b. Flujo de Caja.

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

Los ingresos totales están representados por las ventas de la producción del producto y el valor residual o valor de desecho. Los egresos totales en cambio son los costos totales menos las depreciaciones y amortización.

El detalle de cada uno de los años se puede ver en el siguiente cuadro:

Cuadro N.- 43.

Flujo de Caja						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos						
Ventas		\$ 213.904,85	\$ 244.170,12	\$ 277.456,13	\$ 314.011,67	\$ 354.003,47
Crédito	\$ 5.000,00					
Capital Propio	\$ 43.783,94					
Valor residual				\$ 1.099,89		\$ 15.517,77
Total Ingresos	\$ 48.783,94	\$ 213.904,85	\$ 244.170,12	\$ 278.556,02	\$ 314.011,67	\$ 369.521,24
Egresos						
Activo Fijo	\$ 29.561,97					
Activo Diferido	\$ 3.224,55					
Activo Circulante	\$ 15.997,41					
Costo de Producción		\$ 167.630,03	\$ 184.762,01	\$ 202.891,51	\$ 222.093,03	\$ 242.366,28
Costo de Operación		\$ 26.828,92	\$ 27.559,84	\$ 28.321,93	\$ 29.116,30	\$ 29.944,08
Reinversión					\$ 3.415,50	
Total Egresos	\$ 48.783,94	\$ 194.458,95	\$ 212.321,85	\$ 231.213,44	\$ 254.624,83	\$ 272.310,36
(=) Utilidad Bruta		\$ 19.445,90	\$ 31.848,28	\$ 47.342,58	\$ 59.386,83	\$ 97.210,88
(-) 15% Reparto Trabajadores		\$ 2.916,88	\$ 4.777,24	\$ 6.936,40	\$ 9.420,35	\$ 12.253,97
(=) Utilidad antes de Impuesto		\$ 16.529,01	\$ 27.071,04	\$ 40.406,17	\$ 49.966,48	\$ 84.956,91
(-) 25% Impuesto de Renta		\$ 4.132,25	\$ 6.767,76	\$ 9.826,57	\$ 13.345,50	\$ 17.359,79
Utilidad Liquida		\$ 12.396,76	\$ 20.303,28	\$ 30.579,60	\$ 36.620,99	\$ 67.597,12
(+) Depreciación y Amortización		\$ 3.576,35	\$ 3.576,35	\$ 3.576,35	\$ 3.602,02	\$ 3.602,02
Utilidad Neta		\$ 15.973,11	\$ 23.879,63	\$ 34.155,96	\$ 40.223,01	\$ 71.199,14
(-)Amortización del Préstamo		\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Flujo Neto de Caja		\$ 14.973,11	\$ 22.879,63	\$ 33.155,96	\$ 39.223,01	\$ 70.199,14

Fuente: Cuadro N.- 42.

Elaboración: Las Autoras.

Medidas para Evaluar el Proyecto.

La evaluación del proyecto tiene como objetivo central determinar los principales indicadores de factibilidad, hacer un análisis sobre los efectos que estos indicadores tienen, los cambios en las variables del proyecto, identificar variables y sus supuestos para la factibilidad del mismo. En otras palabras consiste en decir si el proyecto es factible o no, combinando operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación. Para nuestro proyecto consideramos las siguientes medidas.

1. Valor Actual Neto (VAN).
2. Tasa Interna de Retorno (TIR).
3. Análisis de sensibilidad.
4. Relación Beneficio Costo.
5. Periodo de Recuperación de Capital.

1. Valor Actual Neto.

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

- Si el Van es positivo se debe realizar el proyecto.
- Si el VAN es negativo se rechaza el proyecto.
- Si el Van es 0 es indiferente su ejecución.

Fórmula:

$$VAN = F1 \frac{1}{21+i} \frac{1}{21+i}$$

Cuadro N.- 44.

VALOR ACTUAL NETO			
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		16,00%	
0	\$ 48.783,94		
1	\$ 14.973,11	0,862069	\$ 12.907,85
2	\$ 22.879,63	0,743163	\$ 17.003,29
3	\$ 33.155,96	0,640658	\$ 21.241,62
4	\$ 39.223,01	0,552291	\$ 21.662,52
5	\$ 70.199,14	0,476113	\$ 33.422,73
			\$ 106.238,01
			\$ 48.783,94
			\$ 57.454,08

Fuente: Cuadro N.- 35 y 43.

Elaboración: Las Autoras.

$$VAN = \sum \text{Valor Actualizado} - \text{Inversión}$$

$$VAN = \$106.238,01 - \$48.783,94$$

$$VAN = \$57.454,08$$

2. Tasa Interna de Retorno.

Se define la tasa interna de retorno como la tasa de descuento que hace que el valor actual de los flujos netos de caja sean igual a la inversión.

Los criterios de decisión son:

Si la TIR es mayor al costo del capital se acepta el proyecto.

Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

Si la TIR es menor que el costo del capital se rechaza el proyecto.

Cuadro N.- 45.

ACTUALIZACIÓN					
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		48,06%		48,08%	
0	-\$ 48.783,94		-\$ 48.783,94		-\$ 48.783,94
1	\$ 14.973,11	0,675402	\$ 10.112,87	0,675311	\$ 10.111,50
2	\$ 22.879,63	0,456168	\$ 10.436,95	0,456044	\$ 10.434,13
3	\$ 33.155,96	0,308097	\$ 10.215,23	0,307972	\$ 10.211,10
4	\$ 39.223,01	0,208089	\$ 8.161,87	0,207977	\$ 8.157,47
5	\$ 70.199,14	0,140544	\$ 9.866,05	0,140449	\$ 9.859,38
			\$ 9,03		-\$ 10,36

Fuente: Cuadro N.- 35 y 44.

Elaboración: Las Autoras.

$$DT = Tasa Mayor - Tasa Menor$$

$$DT = 48,08\% - 48,06\%$$

$$DT = 0,02$$

$$TIR = T_{menor} + DT * \left(\frac{Van Menor}{Van Menor - Van Mayor} \right)$$

$$TIR = 48,06\% + 0,02 * \left(\frac{9,03}{9,03 - (-10,36)} \right)$$

$$TIR = 48,07\%$$

Análisis: La TIR es mayor al costo de Capital, debido a que es mayor a la tasa del préstamo que es del 16%, por tal razón se debe aceptar el proyecto.

3. Análisis de Sensibilidad.

El aumento de costos y la disminución de ingresos provocan desajustes en la factibilidad de implementación de un negocio a futuro, el análisis de sensibilidad permite establecer el análisis de los riesgos cuando estos se presentan. Según el análisis de sensibilidad la aceptación de un proyecto se basa en:

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

Fórmulas:

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

Cuadro N.- 46.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 8,604% EN LOS COSTOS								
	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
AÑOS	ORIGINAL	ORIGINAL	ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		8,604%			32,46%		32,48%	
						-\$ 48.783,94		-\$ 48.783,94
1	\$ 194.458,95	\$ 211.190,20	\$ 213.904,85	\$ 2.714,65	0,75494	\$ 2.049,41	0,75483	\$ 2.049,10
2	\$ 212.321,85	\$ 230.590,02	\$ 244.170,12	\$ 13.580,11	0,56994	\$ 7.739,87	0,56977	\$ 7.737,53
3	\$ 231.213,44	\$ 251.107,04	\$ 277.456,13	\$ 26.349,08	0,43027	\$ 11.337,34	0,43008	\$ 11.332,21
4	\$ 251.209,33	\$ 272.823,39	\$ 314.011,67	\$ 41.188,28	0,32483	\$ 13.379,34	0,32464	\$ 13.371,26
5	\$ 272.310,36	\$ 295.739,94	\$ 354.003,47	\$ 58.263,52	0,24523	\$ 14.288,05	0,24505	\$ 14.277,27
						\$ 10,08		-\$ 16,56

Fuente: Cuadro N.- 42.

Elaboración: Las Autoras.

$$NTIR = T_{menor} + DT * \left(\frac{Van\ Menor}{Van\ Menor - Van\ Mayor} \right)$$

$$NTIR = 32,46\% + 0,02 * \left(\frac{10,08}{10,08 - (-16,56)} \right)$$

$$NTIR = 32,47\%$$

$$TIR\ DEL\ PROYECTO = 48,07\%$$

1.- Diferencia de TIR.

$$Dif.\ TIR = Tir_{proy} - Nueva\ Tir$$

$$Dif.\ TIR = 48,07\% - 32,47\%$$

$$Dif.\ TIR = 15,60\%$$

2.- Porcentaje de Variación.

$$\%Var = (Dif.\ Tir / Tir_{proy}) * 100$$

$$\%Var = (15,60\% / 48,07\%) * 100$$

$$\%Var = 32,46\%$$

3.- Sensibilidad.

$$Sensibilidad = \%Var / Nueva\ Tir$$

$$Sensibilidad = 32,46\% / 32,47\%$$

$$Sensibilidad = 0,999697366$$

Cuadro N.- 47.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 18% EN LOS INGRESOS								
AÑOS	COSTO TOTAL	INGRESO	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL	ORIGINAL	ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			7,288%		32,46%		32,48%	
						-48.783,94		-48.783,94
1	194.458,95	213.904,85	198.315,46	3.856,51	0,754945	2.911,45	0,754831	2.911,01
2	212.321,85	244.170,12	226.375,00	14.053,16	0,569942	8.009,48	0,569770	8.007,06
3	231.213,44	277.456,13	257.235,12	26.021,69	0,430275	11.196,47	0,430080	11.191,40
4	251.209,33	314.011,67	291.126,50	39.917,16	0,324834	12.966,44	0,324638	12.958,61
5	272.310,36	354.003,47	328.203,70	55.893,34	0,245231	13.706,81	0,245046	13.696,46
						6,71		-19,39

Fuente: Cuadro N.- 42.

Elaboración: Las Autoras.

$$NTIR = T_{menor} + DT * \left(\frac{Van\ Menor}{Van\ Menor - Van\ Mayor} \right)$$

$$NTIR = 32,46\% + 0,02 * \left(\frac{6,71}{6,71 - (-19,39)} \right)$$

$$NTIR = 32,47\%$$

$$TIR\ DEL\ PROYECTO = 48,07\%$$

1.- Diferencia de TIR.

$$Dif.\ TIR = Tir_{proy} - Nueva\ Tir$$

$$Dif.\ TIR = 48,07\% - 32,47\%$$

$$Dif.\ TIR = 15,60\%$$

2.- Porcentaje de Variación.

$$\%Var = (Dif.\ TIR / Tir_{proy}) * 100$$

$$\%Var = (15,60\% / 48,07\%) * 100$$

$$\%Var = 32,46\%$$

3.- Sensibilidad.

$$Sensibilidad = \%Var / Nueva\ Tir$$

$$Sensibilidad = 32,46\% / 32,47\%$$

$$Sensibilidad = 0,999926946$$

4. Relación Benéfico Costo.

El indicador beneficio costo se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

Beneficio costo menor a 1 se debe rechazar el proyecto

Beneficio costo mayor a 1 se debe aceptar el proyecto

Cuadro N.- 48.

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO						
AÑOS	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		16,00%			16,00%	
1	\$ 194.458,95	0,862069	\$ 167.637,03	\$ 213.904,85	0,862069	\$ 184.400,73
2	\$ 212.321,85	0,743163	\$ 157.789,72	\$ 244.170,12	0,743163	\$ 181.458,18
3	\$ 231.213,44	0,640658	\$ 148.128,66	\$ 277.456,13	0,640658	\$ 177.754,40
4	\$ 251.209,33	0,552291	\$ 138.740,68	\$ 314.011,67	0,552291	\$ 173.425,85
5	\$ 272.310,36	0,476113	\$ 129.650,51	\$ 354.003,47	0,476113	\$ 168.545,66
			\$ 741.946,60			\$ 885.584,81

Fuente: Cuadro N.- 42.

Elaboración: Las Autoras.

Fórmula:

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

$$RBC = \frac{\$885.584,81}{\$741.946,60}$$

$$RBC = 1,19$$

Análisis: Por cada dólar invertido se recibirá un beneficio de \$0,19 centavos de dólar de utilidad.

5. Período de Recuperación de Capital.

Es el número esperado de años que se requiere para recuperar la inversión original, consiste en el tiempo para recuperar la inversión original.

Cuadro N.- 49

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL				
AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
		16,00%		
0	\$ 48.783,94			
1	\$ 14.973,11	0,862069	\$ 12.907,85	\$ 12.907,85
2	\$ 22.879,63	0,743163	\$ 17.003,29	\$ 29.911,15
3	\$ 33.155,96	0,640658	\$ 21.241,62	\$ 51.152,77
4	\$ 39.223,01	0,552291	\$ 21.662,52	\$ 72.815,28
5	\$ 70.199,14	0,476113	\$ 33.422,73	\$ 106.238,01
				\$ 273.025,06

Fuente: Cuadro N.- 35 y 43.
Elaboración: Las Autoras.

Fórmula:

$$PRC = \text{Año que supera la Inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujo A}}{\text{Flujo Neto del Año que supera la Inversión}}$$

$$PRC = 3 + \frac{\$48,783,94 - \$51.152,77}{\$21.241,62}$$

$$PRC = 2,888481673$$

$$PRC = 0,888481673 * 12 = 10,661780078$$

$$PRC = 0,661780078 * 30 = 19,853402329$$

Años: 2 Meses: 10 Días: 19

CONCLUSIONES

h. Conclusiones.

Luego de haber realizado todos los estudios preliminares para el presente proyecto de tesis se ha determinado las siguientes conclusiones:

- ✓ Según el estudio de Mercado realizado en la Ciudad de Loja es viable realizar este proyecto ya que el producto tendrá una gran acogida en el mercado; así lo demuestran los resultados obtenidos en el Análisis de la Oferta y la Demanda.
- ✓ La empresa tendrá una capacidad de producción para el primer año de 264.992 brócolis enlatados.
- ✓ Para la ejecución de la empresa JARE se hará una inversión inicial del proyecto de USD \$ 48.783,94 que será financiado con el 10,25% mediante un crédito al Banco de Loja de un total de \$ 5.000,00 y el 89,75% en base a la aportación de sus socias, el mismo que esta dado en un total de \$43.783,94 dólares americanos.
- ✓ El costo de producción de nuestro producto para el primer año tiene un valor de \$0,73, con una utilidad del 10% siendo su precio de venta al público de \$0,81, el cual es un precio muy competitivo dentro del mercado.
- ✓ El ingreso por ventas del brócoli enlatado para el primer año, es de USD \$ 213.904,85.

- ✓ El Valor Actual Neto resulto ser positivo y mayor que 1, lo cual significa que nuestro proyecto es factible financieramente.
- ✓ Se concluyo que la TIR es mayor que el costo de capital, lo cual dará paso a la aceptación del proyecto.
- ✓ En cuanto a la relación de Beneficio/Costo se concluyo que el resultado es mayor que 1, determinando así que es factible realizar el proyecto, puesto que, por cada dólar invertido se obtendrá una ganancia de \$0,19.
- ✓ Concluimos que el periodo de recuperación del capital de nuestro proyecto, se lo podrá realizar en 2 años, 10 meses y 19 días.
- ✓ En el Análisis de sensibilidad el aumento de los costos y la disminución de los ingresos son menores a la unidad, por lo tanto el proyecto no es sensible; por tal razón el incremento en los costos es del 8,604% y disminución de los ingresos del 7,288%.

RECOMENDACIONES

i. Recomendaciones.

Al concluir con este proyecto podemos recomendar lo siguiente:

- ✓ Que se estimule a los estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas, en la propuesta de nuevos proyectos, que además de permitirles consolidar sus conocimientos, les permitirá la generación de una importante base de datos de proyectos de implementación de empresas que hace falta en la Ciudad.

- ✓ Se recomienda que se implemente la Empresa JARE Cía. Ltda. Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado, ya que la misma es rentable y sobretodo factible realizarla.

BIBLIOGRAFÍA

j. Bibliografía.

- BACA, Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, Edit. McGRAW-HILL, Bogotá - Colombia, 1996. Pág. 14 y 18.
- BERNARD J.C. COLLI, “Diccionario Económico y Financiero”. Pág 40 y 41.
- CARRASCO BELINCHON, Julián: “Organización de Empresas y Administración de Personal”. Editorial INDEX. Madrid 1984.
- J.M. ROSEMBERG, Op. Páginas 24 y 25.
- JM. ROSEMBERG, Op. Páginas. 4 y 5.
- JM. ROSEMBERG, “Diccionario de Administración y Finanzas”. Páginas 34 y 35.
- Módulo 10 Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión, Año 2011. Pág. 46 a 94.
- SELDON, Arthur, F.G. PENNANCE. Op. Cit. Páginas 13 y 15.
- [http://.agropecuaria/Materia Prima \(Brócoli Fresco\)/http.com](http://.agropecuaria/Materia Prima (Brócoli Fresco)/http.com)
- [http// Estudios Financieros.com /económicos](http:// Estudios Financieros.com /económicos).
- <http://.imagenagropecuaria.com/articulos,fases.php>
- <http://www.gestiopolis.com/canales5/mkt/segmerca.htm>
- http://www.quiminet.com/ar3/ar_advcaAssRsDF-como-se-elaboran-los-productos-enlatados.htm
- [http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio de mercado](http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado).

➤ [http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio Técnico.](http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_Técnico)

ANEXOS

k. Anexos.

Anexo 1



En calidad de estudiantes del Módulo 10 de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, solicitamos de la manera más comedida se digne a contestar la siguientes preguntas que tienen como fin recolectar información verídica para el desarrollo de nuestra tesis, previo a la obtención del título de Ingenieras Comerciales.

Encuesta Consumidores.

1. ¿En qué rango se encuentra su ingreso?

150 a 250 () 251 a 350 ()

351 a 450 () 451 en adelante ()

2. ¿Consumes Ud. Verduras?

SI () NO ()

3. ¿En su alimentación diaria consume usted brócoli?

SI () NO ()

4. ¿Conoce en el medio una empresa productora y comercializadora de brócoli enlatado?

SI () NO ()

5. ¿Qué cantidad de brócoli, consume usted semanalmente?

4 a 7 onzas () 8 a 11 onzas ()

12 a 15 onzas () 16 a 19 onzas ()

6. ¿En qué lugares adquiere con mayor frecuencia el brócoli?

Tiendas () Comisariatos () Mercados ()

7. ¿Qué opina de la calidad de brócoli que usted consume?

Excelente () Buena () Mala ()

8. ¿En caso de que existiera una empresa productora y comercializadora de brócoli enlatado consumiría este producto?

SI () NO ()

9. ¿Al adquirir brócoli enlatado para su consumo en que peso desearía encontrarlo?

8 onzas () 16 onza ()

10. ¿En qué medio le gustaría que se dé a conocer el producto?

Radio () Televisión ()

Hojas volantes () Prensa escrita ()

Anexo 2



En calidad de estudiantes del Módulo 10 de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, solicitamos de la manera más comedida se digne a contestar la siguientes preguntas que tienen como fin recolectar información verídica para el desarrollo de nuestra tesis, previo a la obtención de título de Ingenieras Comerciales.

Entrevista Ofertantes.

1. ¿Comercializa usted de Brócoli Enlatado?

SI () NO ()

2. ¿Qué cantidad de brócoli comercializa semanalmente?

70 a 75 () 76 a 81 ()

82 a 87 () 88 a 93 ()

94 a 99 () 100 en adelante ()

3. ¿Cómo vende más el brócoli Enlatado?

Por mayor () Por menor ()

4. ¿De dónde adquiere el brócoli Enlatado?

Cuenca () Loja ()

Otros lugares ()

5. ¿A qué precio vende el brócoli Enlatado?

1,00 a 1,50 () 1,51 a 2,00 ()

6. ¿Cómo adquiere el brócoli Enlatado?

Contado () Crédito ()

7. Que medios de comunicación utiliza para dar a conocer el producto.

Radio () Televisión ()

Hojas volantes () Periódico ()

Anexo 3.

Rol de pagos de Mano Obra Indirecta									
Cargo	Salario Básico Unificado	%Aporte Patronal 12,25%	Total Mensual	Subtotal Anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8,33%	Total Anual
Gerente	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 560,75	\$ 6.729,00	\$ 41,67	\$ 22,00	\$ 20,83	\$ 41,65	\$ 6.855,15
J. Vetas/Vendedor	\$ 350,00	\$ 42,53	\$ 392,53	\$ 4.710,30	\$ 29,17	\$ 22,00	\$ 14,58	\$ 29,16	\$ 4.805,21
Jefe de Producción	\$ 350,00	\$ 42,53	\$ 392,53	\$ 4.710,30	\$ 29,17	\$ 22,00	\$ 14,58	\$ 29,16	\$ 4.805,21
Secretaria/Contadora	\$ 264,00	\$ 32,08	\$ 296,08	\$ 3.552,91	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 21,99	\$ 3.629,90
Asesor Jurídico	Se presupuesta que el asesor jurídico ganara \$50,00 por consulta y dos veces al año sería \$ 100								100,00
Total Anual									\$ 20.195,46
								Total Mensual	\$ 1.682,96

Anexo 4.

Presupuestos de Mano de Obra Indirecta					
Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	\$ 6.855,15	\$ 7.095,08	\$ 7.343,41	\$ 7.600,43	\$ 7.866,44
J. Vetas/Vendedor	\$ 4.805,21	\$ 4.973,39	\$ 5.147,46	\$ 5.327,62	\$ 5.514,08
Jefe de Producción	\$ 4.805,21	\$ 4.973,39	\$ 5.147,46	\$ 5.327,62	\$ 5.514,08
Secretaria/Contadora	\$ 3.629,90	\$ 3.756,95	\$ 3.888,44	\$ 4.024,54	\$ 4.165,40
Asesor Jurídico	\$ 100,00	\$ 103,50	\$ 107,12	\$ 110,87	\$ 114,75
Total	\$ 20.195,46	\$ 20.902,30	\$ 21.633,89	\$ 22.391,07	\$ 23.174,76

Anexo 5.

Rol de pagos de Mano Obra Directa									
Cargo	Salario Básico Unificado	%Aporte Patronal 12,25%	Total Mensual	Subtotal Anual	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondos de Reserva 8,33%	Total Anual
Obrero 1	\$ 264,00	\$ 32,08	\$ 296,08	\$ 3.552,91	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 21,99	\$ 3.629,90
Obrero 2	\$ 264,00	\$ 32,08	\$ 296,08	\$ 3.552,91	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 21,99	\$ 3.629,90
Obrero 3	\$ 264,00	\$ 32,08	\$ 296,08	\$ 3.552,91	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 11,00	\$ 21,99	\$ 3.629,90
Total Anual									\$ 10.889,71
								Total Mensual	\$ 907,48

Anexo 6.

Presupuestos de Mano de Obra Directa					
Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Obreros	\$ 10.889,71	\$ 11.270,85	\$ 11.665,33	\$ 12.073,62	\$ 12.496,19
Total	\$ 10.889,71	\$ 11.270,85	\$ 11.665,33	\$ 12.073,62	\$ 12.496,19

Anexo 7.

Materia Prima Directa						
Años	Descripción	Requerimiento Brócoli			Costo Total	
		Cantidad Anual	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Anual	Mensual
2012	Libras Brócoli	132496	11041	\$ 0,90	\$ 119.246,40	\$ 9.937,20
2013		141960	11830	\$ 0,93	\$ 132.235,74	\$ 11.019,65
2014		151424	12619	\$ 0,96	\$ 145.988,26	\$ 12.165,69
2015		160888	13407	\$ 1,00	\$ 160.541,46	\$ 13.378,46
2016		170352	14196	\$ 1,03	\$ 175.934,55	\$ 14.661,21
Total					\$ 733.946,41	\$ 61.162,20
Requerimiento Preservante						
2012	Latas Preservante	264992	22083	\$ 0,01	\$ 2.649,92	\$ 220,83
2013		283920	23660	\$ 0,01	\$ 2.938,57	\$ 244,88
2014		302848	25237	\$ 0,01	\$ 3.244,18	\$ 270,35
2015		321776	26815	\$ 0,01	\$ 3.567,59	\$ 297,30
2016		340704	28392	\$ 0,01	\$ 3.909,66	\$ 325,80
Total					\$ 16.309,92	\$ 1.359,16
Requerimiento Conservante						
2012	Latas Conservante	264992	22083	\$ 0,01	\$ 2.649,92	\$ 220,83
2013		283920	23660	\$ 0,01	\$ 2.938,57	\$ 244,88
2014		302848	25237	\$ 0,01	\$ 3.244,18	\$ 270,35
2015		321776	26815	\$ 0,01	\$ 3.567,59	\$ 297,30
2016		340704	28392	\$ 0,01	\$ 3.909,66	\$ 325,80
Total					\$ 16.309,92	\$ 1.359,16

Anexo 8.

Presupuestos Materia Prima Directa				
2012	2013	2014	2015	2016
\$ 124.546,24	\$ 138.112,88	\$ 152.476,62	\$ 167.676,64	\$ 183.753,87

Anexo 9.

Materia Prima Indirecta						
Años	Descripción	Requerimiento Etiquetas			Costo Total	
		Cantidad Anual	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Anual	Mensual
2012	Etiquetas	264992	22083	\$ 0,01	\$ 2.649,92	\$ 220,83
2013		283920	23660	\$ 0,01	\$ 2.938,57	\$ 244,88
2014		302848	25237	\$ 0,01	\$ 3.244,18	\$ 270,35
2015		321776	26815	\$ 0,01	\$ 3.567,59	\$ 297,30
2016		340704	28392	\$ 0,01	\$ 3.909,66	\$ 325,80
Total						\$ 16.309,92
Requerimiento Latas						
2012	Latas	264992	22083	\$ 0,10	\$ 26.499,20	\$ 2.208,27
2013		283920	23660	\$ 0,10	\$ 29.385,72	\$ 2.448,81
2014		302848	25237	\$ 0,11	\$ 32.441,83	\$ 2.703,49
2015		321776	26815	\$ 0,11	\$ 35.675,88	\$ 2.972,99
2016		340704	28392	\$ 0,11	\$ 39.096,57	\$ 3.258,05
Total						\$ 163.099,20
Requerimiento Cartones						
2012	Cartones	4141	345	\$ 0,02	\$ 82,81	\$ 6,90
2013		4436	370	\$ 0,02	\$ 91,83	\$ 7,65
2014		4732	394	\$ 0,02	\$ 101,38	\$ 8,45
2015		5028	419	\$ 0,02	\$ 111,49	\$ 9,29
2016		5324	444	\$ 0,02	\$ 122,18	\$ 10,18
Total						\$ 509,69

Anexo 10.

Presupuestos Materia prima Indirecta				
2012	2013	2014	2015	2016
\$ 29.231,93	\$ 32.416,12	\$ 35.787,40	\$ 39.354,96	\$ 43.128,40

Anexo 11.

Gastos de Arriendo		
Concepto	Mensual	Anual
Arriendo	\$ 150,00	\$ 1.800,00

Anexo 12.

Presupuestos de Arriendo					
Denominación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Arriendo	\$ 1.800,00	\$ 1.863,00	\$ 1.928,21	\$ 1.995,69	\$ 2.065,54
Total	\$ 1.800,00	\$ 1.863,00	\$ 1.928,21	\$ 1.995,69	\$ 2.065,54

Anexo 13.

Gastos de Publicidad		
Concepto	Mensual	Anual
Publicidad	\$ 40,00	\$ 480,00

Anexo 14.

Presupuestos de Publicidad					
Denominación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Publicidad	\$ 480,00	\$ 496,80	\$ 514,19	\$ 532,18	\$ 550,81
Total	\$ 480,00	\$ 496,80	\$ 514,19	\$ 532,18	\$ 550,81

Anexo 15.

Gastos de Servicios Básicos		
Concepto	Mensual	Anual
Energía Eléctrica	\$ 62,78	\$ 753,41
Teléfono	\$ 20,00	\$ 240,00
Agua	\$ 96,00	\$ 1.152,00
Total	\$ 178,78	\$ 2.145,41

Anexo 16.

Presupuestos de Servicios Básicos					
Denominación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Energía Eléctrica	\$ 753,41	\$ 779,78	\$ 807,07	\$ 835,32	\$ 864,55
Teléfono	\$ 240,00	\$ 248,40	\$ 257,09	\$ 266,09	\$ 275,41
Agua	\$ 1.152,00	\$ 1.192,32	\$ 1.234,05	\$ 1.277,24	\$ 1.321,95
Total	\$ 2.145,41	\$ 2.220,50	\$ 2.298,21	\$ 2.378,65	\$ 2.461,91

Anexo 17.

Gastos Implementos de Seguridad			
Concepto	Cantidad	Valor	Valor Total
Mascarillas	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Mallas	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Total Mes			\$ 7,50
Total Año			\$ 90,00

Anexo 18.

Presupuestos de Implementos de Seguridad					
Denominación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Mascarillas	\$ 54,00	\$ 55,89	\$ 57,85	\$ 59,87	\$ 61,97
Mallas	\$ 36,00	\$ 37,26	\$ 38,56	\$ 39,91	\$ 41,31
Total	\$ 90,00	\$ 93,15	\$ 96,41	\$ 99,78	\$ 103,28

Anexo 19.

Gastos de Útiles de Aseo		
Concepto	Cantidad	Valor
Escobas	2	\$ 2,50
Franelas	6	\$ 4,00
Desinfectantes Galón	4	\$ 12,00
Rejuntador de basura	2	\$ 6,00
Lava Vajilla 500g	4	\$ 5,00
Esponjas para Lavar	12	\$ 6,00
Midas	12	\$ 3,60
Detergente Funda 5kg	4	\$ 20,00
Trapeadores	3	\$ 9,00
Total		\$ 68,10

Anexo 20.

Presupuestos de Útiles de Aseo					
Denominación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Escobas	\$ 2,50	\$ 2,59	\$ 2,68	\$ 2,77	\$ 2,87
Franelas	\$ 4,00	\$ 4,14	\$ 4,28	\$ 4,43	\$ 4,59
Desinfectantes Galón	\$ 12,00	\$ 12,42	\$ 12,85	\$ 13,30	\$ 13,77
Rejuntador de basura	\$ 6,00	\$ 6,21	\$ 6,43	\$ 6,65	\$ 6,89
Lava Vajilla 500g	\$ 5,00	\$ 5,18	\$ 5,36	\$ 5,54	\$ 5,74
Esponjas para Lavar	\$ 6,00	\$ 6,21	\$ 6,43	\$ 6,65	\$ 6,89
Midas	\$ 3,60	\$ 3,73	\$ 3,86	\$ 3,99	\$ 4,13
Detergente Funda 5kg	\$ 20,00	\$ 20,70	\$ 21,42	\$ 22,17	\$ 22,95
Trapeadores	\$ 9,00	\$ 9,32	\$ 9,64	\$ 9,98	\$ 10,33
Total	\$ 68,10	\$ 70,48	\$ 72,95	\$ 75,50	\$ 78,15

Anexo 21.

Gastos de Útiles de Oficina		
Concepto	Cantidad	Valor
Papel Resma	4	\$ 14,00
Esféros caja 12 unidades	1	\$ 3,00
Grapas Caja	4	\$ 1,00
Clips Caja	4	\$ 2,00
Facturas	4	\$ 50,00
Carpetas Archivadoras	3	\$ 9,75
Cartuchos de impresora color negro	4	\$ 20,00
Total		\$ 99,75

Anexo 22.

Presupuestos de Útiles de Oficina					
Denominación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Papel Resma	\$ 14,00	\$ 14,49	\$ 15,00	\$ 15,52	\$ 16,07
Esféros caja 12 unidades	\$ 3,00	\$ 3,11	\$ 3,21	\$ 3,33	\$ 3,44
Grapas Caja	\$ 1,00	\$ 1,04	\$ 1,07	\$ 1,11	\$ 1,15
Clips Caja	\$ 2,00	\$ 2,07	\$ 2,14	\$ 2,22	\$ 2,30
Facturas	\$ 50,00	\$ 51,75	\$ 53,56	\$ 55,44	\$ 57,38
Carpetas Archivadoras	\$ 9,75	\$ 10,09	\$ 10,44	\$ 10,81	\$ 11,19
Cartuchos de impresora color negro	\$ 20,00	\$ 20,70	\$ 21,42	\$ 22,17	\$ 22,95
Total	\$ 99,75	\$ 103,24	\$ 106,85	\$ 110,59	\$ 114,47

Anexo 23.

Gastos Gas Licuado			
Concepto	Cantidad	Valor	Valor Total
Gas Licuado	3	\$ 16,00	\$ 48,00
Total Mes			\$ 48,00
Total Año			\$ 576,00

Anexo 24.

Presupuestos de Gas Licuado					
Denominación	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Gas Licuado	\$ 576,00	\$ 596,16	\$ 617,03	\$ 638,62	\$ 660,97
Total	\$ 576,00	\$ 596,16	\$ 617,03	\$ 638,62	\$ 660,97

Anexo 25.

Adecuaciones e Instalaciones	
Descripción	Valor Total
Adecuaciones en el área de producción	\$ 1.000,00
Instalaciones eléctricas	\$ 90,00
Instalaciones de agua	\$ 10,00
Instalaciones de Maquinaria	\$ 50,00
Instalaciones de teléfonos	\$ 60,00
Total	\$ 1.210,00

Anexo 26.

Amortización de Activos Diferidos			
Detalle	Valor Total	Número Años	Amortización Anual
Permisos de Funcionamiento	\$ 100,00	5	\$ 20,00
Marcas y Patentes	\$ 500,00	5	\$ 100,00
Costos de Elaboración del Proyecto	\$ 861,00	5	\$ 172,20
Costos de Constitución	\$ 300,00	5	\$ 60,00
Costos de Capacitación (Gastos Pre operativos)	\$ 100,00	5	\$ 20,00
Adecuaciones e Instalaciones	\$ 1.210,00	5	\$ 242,00
Total	\$ 3.071,00		\$ 614,20

Anexo 27.

Depreciación de Maquinaria y Equipo				
Valor del Activo	\$22.022,76	Valor Residual	\$2.202,28	
Vida Útil años	10			
Depreciación	10%			
Depreciación Actual	\$ 1.982,05	Durante 10 años pierde \$2.202,28		
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 22.022,76	\$ 2.202,28		19820,48
1	\$ 19.820,48		\$ 1.982,05	\$ 17.838,44
2	\$ 17.838,44		\$ 1.982,05	\$ 15.856,39
3	\$ 15.856,39		\$ 1.982,05	\$ 13.874,34
4	\$ 13.874,34		\$ 1.982,05	\$ 11.892,29
5	\$ 11.892,29		\$ 1.982,05	\$ 9.910,24
6	\$ 9.910,24		\$ 1.982,05	\$ 7.928,19
7	\$ 7.928,19		\$ 1.982,05	\$ 5.946,15
8	\$ 5.946,15		\$ 1.982,05	\$ 3.964,10
9	\$ 3.964,10		\$ 1.982,05	\$ 1.982,05
10	\$ 1.982,05		\$ 1.982,05	\$ 0,00

Anexo 28.

Depreciación de Herramientas				
Valor del Activo	\$ 480,00	Valor Residual	\$48,00	
Vida Útil años	10			
Depreciación	10%			
Depreciación Actual	\$ 43,20	Durante 10 años pierde \$48,00		
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 480,00	\$ 48,00		432,00
1	\$ 432,00		\$ 43,20	\$ 388,80
2	\$ 388,80		\$ 43,20	\$ 345,60
3	\$ 345,60		\$ 43,20	\$ 302,40
4	\$ 302,40		\$ 43,20	\$ 259,20
5	\$ 259,20		\$ 43,20	\$ 216,00
6	\$ 216,00		\$ 43,20	\$ 172,80
7	\$ 172,80		\$ 43,20	\$ 129,60
8	\$ 129,60		\$ 43,20	\$ 86,40
9	\$ 86,40		\$ 43,20	\$ 43,20
10	\$ 43,20		\$ 43,20	\$ 0,00

Anexo 29.

Depreciación de Muebles y Enseres				
Valor del Activo	975,00	Valor Residual	\$ 97,5	
Vida Útil años	10			
Depreciación	10%			
Depreciación Actual	\$ 87,75	Durante 10 años pierde \$97,50		
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 975,00	\$ 97,50		877,50
1	\$ 877,50		\$ 87,75	\$ 789,75
2	\$ 789,75		\$ 87,75	\$ 702,00
3	\$ 702,00		\$ 87,75	\$ 614,25
4	\$ 614,25		\$ 87,75	\$ 526,50
5	\$ 526,50		\$ 87,75	\$ 438,75
6	\$ 438,75		\$ 87,75	\$ 351,00
7	\$ 351,00		\$ 87,75	\$ 263,25
8	\$ 263,25		\$ 87,75	\$ 175,50
9	\$ 175,50		\$ 87,75	\$ 87,75
10	\$ 87,75		\$ 87,75	\$ 0,00

Anexo 30.

Depreciación de Equipos de Oficina				
Valor del Activo	268,50	Valor Residual	\$ 26,85	
Vida Útil años	10			
Depreciación	10%			
Depreciación Actual	\$ 24,17	Durante 10 años pierde \$26,85		
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 268,50	\$ 26,85		241,65
1	\$ 241,65		\$ 24,17	\$ 217,49
2	\$ 217,49		\$ 24,17	\$ 193,32
3	\$ 193,32		\$ 24,17	\$ 169,16
4	\$ 169,16		\$ 24,17	\$ 144,99
5	\$ 144,99		\$ 24,17	\$ 120,83
6	\$ 120,83		\$ 24,17	\$ 96,66
7	\$ 96,66		\$ 24,17	\$ 72,50
8	\$ 72,50		\$ 24,17	\$ 48,33
9	\$ 48,33		\$ 24,17	\$ 24,17
10	\$ 24,17		\$ 24,17	\$ 0,00

Anexo 31.

Depreciación de Equipo de Computo				
Valor del Activo	\$3.300,00	Valor Residual	\$1.099,89	
Vida Útil años	3			
Depreciación	33,33%			
Depreciación Actual	\$ 733,37	Durante 3 años pierde \$1.099,89		
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 3.300,00	\$ 1.099,89		2200,11
1	\$ 2.200,11		\$ 733,37	\$ 1.466,74
2	\$ 1.466,74		\$ 733,37	\$ 733,37
3	\$ 733,37		\$ 733,37	\$ 0,00

Anexo 32.

Depreciación de Reinversión de Equipo de Computo				
Valor del Activo	\$3.415,5	Valor Residual	\$1.138,39	
Vida Útil años	3			
Depreciación	33,33%			
Depreciación Actual	\$ 759,04	Durante 3 años pierde \$1.138,39		
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 3.415,50	\$ 1.138,39		2277,11
1	\$ 2.277,11		\$ 759,04	\$ 1.518,08
2	\$ 1.518,08		\$ 759,04	\$ 759,04
3	\$ 759,04		\$ 759,04	\$ 0,00

Anexo 33.

Depreciación Utensilios de Cocina				
Valor del Activo	\$1.018,00	Valor Residual	\$101,80	
Vida Útil años	10			
Depreciación	10%			
Depreciación Actual	\$ 91,62	Durante 10 años pierde \$101,80		
Años	Valor del Activo	Valor Residual	Depreciación	Valor Actual
0	\$ 1.018,00	\$ 101,80		916,20
1	\$ 916,20		\$ 91,62	\$ 824,58
2	\$ 824,58		\$ 91,62	\$ 732,96
3	\$ 732,96		\$ 91,62	\$ 641,34
4	\$ 641,34		\$ 91,62	\$ 549,72
5	\$ 549,72		\$ 91,62	\$ 458,10
6	\$ 458,10		\$ 91,62	\$ 366,48
7	\$ 366,48		\$ 91,62	\$ 274,86
8	\$ 274,86		\$ 91,62	\$ 183,24
9	\$ 183,24		\$ 91,62	\$ 91,62
10	\$ 91,62		\$ 91,62	\$ 0,00

Anexo 34.

Maquinaria y Equipo

Cocina Industrial.



Características:

- ✓ Acero inoxidable 152 ml
- ✓ 3 quemadores con ladrillos refractarios
- ✓ Horno pizzero
- ✓ Frente 110cm, alto 85cm, profundidad 75cm.

Máquina Etiquetadora



Características:

- ✓ Etiquetadora de adhesivo de fusión en caliente.
- ✓ Todo tipo de etiquetas se adapta a las necesidades.
- ✓ Productividad 3000 a 4000 etiquetas por hora.
- ✓ 10kw hora de Producción.

Máquina Enlatadora



Características:

- ✓ Marca Ezquerra; modelo Angelus,
- ✓ Cerradora de latas redondas con velocidad de 1920 latas/día, o sea 4 latas por minuto.
- ✓ 5Kw hora de producción.

Cilindro de Gas Industrial.



Características:

- ✓ Gas licuado de 45kg.

Encendedor eléctrico



Características:

- ✓ Encendido eléctrico
- ✓ Marca: Vintageudf 65
- ✓ Decorativo y práctico.

Anexo 35.

Muebles y Enseres

Escritorio.



Características:

- ✓ El tipo de madera de este escritorio es (cedro) sus dimensiones son de 1.65cm de largo, 60cm de ancho y 65cm de alto; el mismo consta d una cajonera que contiene 4 cajones.

Sillas.



Características:

- ✓ Silla fija de confidante de cuatro pies.
- ✓ Apliable y enganchable.
- ✓ Tapizado en tela ENTER.

Archivador.



Características:

- ✓ Archivador muy amplio con ruedas EKDN y con 3 cajones.
- ✓ Con rueda de apoyo en el cajón de abajo.
- ✓ Alta resistencia material MDF fácil de limpiar

Anexo 36.

Equipo de Oficina

Sumadora.



Características:

- ✓ Calculadora de bolsillo 8 dígitos 3 teclas de memoria.,
- ✓ batería "AA" de 1.5V., con raíz cuadrada.
- ✓ Printaform

Teléfono.



Características:

- ✓ Teléfono color negro.

Anexo 37.

Equipo de Computo

Computadora.




Características:

- ✓ Amd Athlon X3 Trial Core 3.2 GHz.
- ✓ Mainboard Gigabyte, 2GB, disco 500 gb, DVD writer LG, Lcd 16", lector de memories.

Anexo 38.

Utensilios de Cocina


Juego Cuchillos.



Características:

- ✓ Contiene 15 cuchillos (verduras).
- ✓ Mango de Caucho.
- ✓ Lámina de acero inoxidable.

Ollas.



Características:

- ✓ Precio: \$75.
- ✓ Marca: Umco, de acero inoxidable, con apoyos metálicos.
- ✓ Medidas: Alto 75cm, diámetro 100cm.
- ✓ Capacidad de 74 libras. (33566g) por que cada libra tiene 453,6 g.


Cuchararon.



Características:

- ✓ Material: madera
- ✓ Tamaño: disponible a disposición del diente

Tabla para picar.



Características:

- ✓ Material: madera.
- ✓ Tamaño: disponible a disposición del diente.

ÍNDICE

Índice.

CERTIFICACIÓN	II
AUTORÍA	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
a. TEMA	2
b. RESUMEN	3
c. INTRODUCCIÓN	7
d. REVISIÓN DE LITERATURA	10
d.1 Empresa Productora y Comercializadora de Brócoli Enlatado	10
d.2 Proyectos de Inversión	15
d.2.1 Estudio de mercado	15
d.2.2 El estudio técnico	19
d.2.3 Estudio Organizacional	22
d.2.4 Estudio Financiero	25
e. MATERIALES Y MÉTODOS	33
e.1 Materiales	33
e.2 Métodos	33
e.3 Técnicas	34
f. RESULTADOS	39
f.1 Trabajo de Campo	39

g. DISCUSIÓN	50
g.1. Estudio de Mercado	50
g.2. Estudio Técnico	65
g.3. Estudio organizacional	80
g.4. Estudio financiero	112
h. CONCLUSIONES	139
i. RECOMENDACIONES	141
j. BIBLIOGRAFÍA	142
k. ANEXOS	144