UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ RELLENO ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA"

Tesis previa a optar el Grado de Ingeniero Comercial.

AUTOR:

Byron Vicente Jumbo Cuenca

DIRECTOR:

Ing. Paul Maldonado

Loja – Ecuador

2013

CERTIFICACIÓN.

Ing. Paúl Maldonado, docente de la carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja.

CERTIFICA:

Que la presente investigación, titulada ***"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ RELLENO ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA"***, presentada por Byron Vicente Jumbo Cuenca, 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.

Es cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

Loja, Enero del 2013.

Ing. Paúl Maldonado.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA.

Los contenidos, ideas u opiniones vertidas en el presente trabajo investigativo son de exclusiva responsabilidad de su autor:

_____

Byron Vicente Jumbo Cuenca

DEDICATORIA.

El presente trabajo fruto de mi esfuerzo y dedicación va primeramente a Dios y a mis padres que han sido el pilar fundamental en mis estudios; a mis hermanos que me alientan en la interminable búsqueda de crecimiento como persona y como profesional y a todas las personas que me han apoyado a cumplir mi más valioso sueño.

Byron Vicente

AGRADECIMIENTO.

A Dios creador del universo y dueño de nuestras vidas que nos permite construir otros mundos mentales posibles.

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

Y a todas aquellas personas que de una u otra forma, colaboraron o participaron en la realización de esta investigación, mi más sincero agradecimiento.

El Autor

a. TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ RELLENO ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA”

b. RESÚMEN.

El presente tema de investigación titulado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ RELLENO ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA”** se desarrolló en base a los siguientes objetivos con la finalidad de realizar un Estudio de Mercado para conocer la oferta y la demanda de arroz relleno enlatado, a su vez se elaboró un Estudio Técnico para determinar la localización, el tamaño y la ingeniería del proyecto, también se definió la constitución legal y estructural del estudio administrativo y para la culminación del mismo se elaboró un estudio financiero para determinar si el producto es factible o no.

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se aplicó: una metodología, un Estudio de Mercado, Técnico, Organizacional y Financiero. En la metodología se analiza los materiales que se utiliza y los métodos y técnicas de recolección de información que sirvieron para presentar los resultados.

En el Estudio de Mercado de aplicó un total de **396** encuestas a las familias de la ciudad de Loja con el fin de conocer la Demanda que tendrá el producto en el Mercado; así mismo se procedió aplicar las respectiva entrevista a la competencia (Restaurantes de Loja) y con los resultados obtenidos se pudo determinar de que si existe competencia.

A continuación se desarrolló el Estudio Técnico con la finalidad de establecer el tamaño de la planta; que consiste en definir la Capacidad Instalada que es de **985,500** latas anuales, todo esto para los **5** años de vida útil del proyecto. También se estableció la Capacidad Utilizada que en el primer año es de **468,000** latas en dónde contendrá **500 gr** cada una, también se determinó la localización de la empresa, distribución de la planta y el mecanismo especializado para la elaboración del producto.

En el Estudio Organizacional se ha creado una empresa constituida legalmente y se procedió a la identificación de los Niveles Jerárquicos y Organigramas, además se estableció un Manual de Bienvenida y Manual de Funciones con el propósito de que las personas que se integren a la empresa **"SOLO LO NUESTRO CIA. LTDA."** tengan claras las funciones que van a desempeñar dependiendo del cargo.

En el Estudio Financiero se determinó el monto total de la inversión que es de **$54,899.87**; el financiamiento se lo realizó mediante un capital propio de **$34,899.87**, y un crédito de **$20,000.00** a través de un crédito otorgado por el Banco de Guayaquil, con una tasa de interés del **8.94%** anual a **5** años plazo y con pagos semestrales. El precio de venta al público del Arroz Relleno Enlatado será de **$0.59.**

La evaluación del proyecto nos indica si el mismo es ejecutable o no con la aplicación los siguientes indicadores:

Valor Actual Neto (**VAN**) = **$71,239.03**

Tasa Interna de Retorno (**TIR**) = **48.94%**

Análisis de Sensibilidad con un incremento de los costos del **7.33%** y con una disminución en los ingresos del **6.29%** lo cual determina que el proyecto no es sensible.

El Periodo de Recuperación de Capital, es de un tiempo de **2** años **2** meses **8** días.

En la Relación Beneficio Costo (**RBC**), por cada Dólar invertido, se obtuvo una utilidad de **0.17** centavos.

Al final del proyecto se puede concluir la factibilidad de que la empresa entre en funcionamiento, y realizar las recomendaciones que sean necesarias, y de esta manera se convierta en una fuente generadora de empleo.

1.) ABSTRACT.

This research topic **entitled "PROJECT FEASIBILITY FOR CREATING A producer and marketer RICE FILLING IN THE CITY OF CANNING LOJA"** was developed based on the following objectives in order to conduct a market study to know the offer demand for rice and canned filling, in turn produced a technical study to determine the location, size and engineering of the project, the constitution also defined legal and administrative structure of the study and for the completion of that study was developed financial to determine whether the product is feasible or not.

For the development of this research work was applied: a methodology, Market Research, Technical, Organizational and Financial. The methodology analyzes the materials used and the methods and data collection techniques that were used to present the results.

In the Market Research applied a total of **396** household surveys Loja city to know the demand to have the product on the market, likewise proceeded to apply the respective interview competition (Loja Restaurants) and with results that could determine whether competition.

Below Technical Study was developed in order to establish the size of the plant, which is to define the installed capacity is of **985.500** cans per year, all this for the **5** year life of the project. We also Capacity Utilization in the first year is where **468.000** cans contain **500 grams** each, we also determined the location of the company, plant layout and specialized mechanism for the processing of the product.

In Study organizational has created a company incorporated and proceeded to the identification of hierarchies and organization also established a Welcome Booklet and Manual Functions in order for people

to integrate the company **"SOLO WHAT OUR CIA. LTDA. "**Have clear roles to be played depending on the charge.

In the financial study determined the total amount of the investment is **$ 54,899.87**; funding it done through a capital of **$ 34,899.87,** and a credit of **$ 20,000.00** through a loan from the Bank of Guayaquil, with a rate of annual interest of **8.94% 5** year term, with semiannual payments. The retail price of Rice Stuffing Canning will be **$ 0.59.**

Project evaluation indicates if the same is executable or not applying the following indicators:

Net Present Value (NPV) = $ 71,239.03

Internal Rate of Return (IRR) = 48.94%

Sensitivity Analysis with an increase in costs of **7.33%** and a decrease in revenue of **6.29%** which determines the project is not sensitive.

The Capital Recovery Period is a period of **2** years **2** months **8** days. The Benefit Cost Ratio (BCR), for every dollar invested, we obtained a gain of **0.17 cents.**

At project feasibility can be concluded that the company becomes operational, and make recommendations as necessary, and thus become a source of employment.

c) INTRODUCCIÓN.

El Proyecto de Factibilidad realizado para las familias de la ciudad de Loja, permitirá que la ciudadanía tenga conocimiento en teoría sobre lo que se debe tomar en cuenta para incursionar en el mercado con un producto innovador; se debe realizar diversos estudios y tomar importancia a las oportunidades, fortalezas, amenazas y debilidades que se presentan en el mercado y de esta forma determinar si el proyecto de factibilidad se lo debe realizar o no.

Para la elaboración de todo proyecto es necesario analizar el contexto en donde se implantará la nueva unidad productiva, de tal manera que será necesario conocer los factores necesarios que rigen en el Ecuador, la Región Sur y la Provincia de Loja; así como los factores inmediatos a la nueva empresa tanto Externos como Internos, que permita conocer el Ambiente en el cual se desenvolverán las Gestiones Empresariales.

La mayoría de las empresas no son implementadas de forma adecuada, puesto que no aplican los procesos necesarios para lograr el éxito deseado tales como son: El Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estructura Administrativa Legal y el Análisis Financiero, los mismos que brindan y cubren todas las necesidades de la empresa, buscando mejoras en los productos y en la prestación de los servicios.

La presente Tesis que corresponde al Tema: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ RELLENO ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA"** está realizada en base a los conocimientos adquiridos y toda la información recopilada de los fundamentos teóricos, para lo cual contribuirá como ente de información en el desarrollo empresarial que atraviesa la ciudad, también contribuirá al Desarrollo Económico Social de la Ciudad y del País.

Primero se partió realizando el resumen de los principales aspectos que contiene el proyecto en base a Estudio de Mercado, Técnico, Organizacional, Legal y sobre todo el Aspecto Financiero.

Luego se elaboró una breve introducción que es la estructura del presente trabajo partiendo de lo general que son los proyectos de inversión. En el contenido de este estudio, se expone: la Metodología, detallando los Métodos, Técnicas, y Tamaño de Muestra empleados para el procesamiento e interpretación de los datos recopilados. Luego en los resultados se distinguen 4 etapas: El Estudio de Mercado, que distingue la situación actual; seguidamente el Análisis del Mercado propiamente dicho, en dos etapas: una cualitativa y otra cuantitativa; así mismo estableciendo la Demanda Global para el primer año.

Constatando la Demanda y la Oferta se estableció la Demanda Insatisfecha y la fracción de mercado que espera cubrir la nueva empresa, y de esta manera cumplir con las expectativas de los consumidores expresadas en la Investigación del Mercado, se procede a establecer la Estrategia de Mercadeo que más se ajusta a los requerimientos de los consumidores y a las Posibilidades de la Empresa. Así también se elaboró un Plan de Comercialización en donde se hace énfasis en las 4 P que son las que componen el Plan como son: PRODUCTO, PRECIO, PLAZA Y PROMOCIÓN.

A continuación se estructuró el Estudio Técnico esquematizando el Producto; así mismo se hace constar la descripción de procesos y Diagramas; adicional a esto se efectúa el Estudio de la Macro y Micro Localización.

En el Estudio Organizativo y Legal, describe los elementos necesarios para la Administración como: Niveles Jerárquicos y Manual de Funciones. Dentro de los aspectos legales se distingue la Constitución Legítima de la Empresa, contrató para los trabajadores y la minuta para la empresa.

Desde una perspectiva Económico Financiera se estima los requerimientos de inversión considerando: Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo; para establecer los mecanismos de Financiamiento, seguidamente se elaboró un estado de Pérdidas y Ganancias como puede ser presupuestos de Ingresos y de Gastos como base para el establecimiento de Indicadores Económicos que muestran la Liquidez del Proyecto.

Luego en la discusión se realizó un análisis de las 4 etapas del proyecto, es decir aquí se priorizó los factores más importantes que hay que tomar en consideración en cada una de las etapas de proyecto, tomando la decisión de Invertir o no; también si el Proyecto es Factible o no en el presente trabajo.

Se planteó las conclusiones y las recomendaciones a las que se ha llegado después de realizar el presente trabajo sirven para extraer los aspectos positivos o negativos que pueda tener la empresa.

La bibliografía que fue la fuente de consulta y apoyo para descomponer y entender el proyecto y poder llegar a su culminación.

Finalmente se presentan los anexos que son auxiliares en la que consta el formato de la encuesta y cuadros que ayudaron al estudio financiero.

d. REVISIÓN DE LITERATURA.

1 ANTECEDENTES:

1.1. CIUDAD DE LOJA.

Bandera	Escudo

País	Ecuador
• Provincia	Loja
• Cantón	Loja

Ubicación: 3°59′S 79°12′O / -3.983,-79.2

- **Altitud:** 2.060 msnm
- **Distancias:** 687 km a Quito y 421 km a Guayaquil

- **Superficie:** 52 km²
- **Fundación:** 8 de diciembre 1548
- **Independencia:** 18 de Noviembre de 1820
- **Población** 145.627. (2011)
- **Alcalde:** Jorge Bailón Abad
- **Patrona:** Virgen del Cisne
- **Sitio web:** www.loja.gov.ec

1.1.1.HISTORIA.

La ciudad de Loja tuvo dos fundaciones: la primera fue en el valle de Garrochamba en 1546, con el nombre de La Zarza, bajo orden del General Gonzalo Pizarro; la segunda y definitiva fundación fue llevada a cabo por el Capitán Alonso de Mercadillo en el valle de Cuxibamba ("llanura alegre"), bajo orden de Pedro de la Gasca, tras haber sometido a Pizarro, el 8 de diciembre de 1548.[1]

El General Pizarro mandó fundar Loja con la intención de tener una ciudad fortaleza equidistante de las poblaciones en las que se había encontrado oro, esto es Zaruma y Nambija.

La última fundación fue realizada por Don Alonso de Mercadillo, quien era natural de la ciudad española de Loja, en Granada. En las crónicas de la conquista española, esta ciudad es nombrada como LOXA. Se asentó

[1] http://www.urbemixradio.com/pages/CANTON_LOJA-1310936.html

presumiblemente sobre una ciudad de los nativos americanos preexistente. Los pobladores de este valle se denominaban "Paltas" o al menos con esa denominación les reconocieron los conquistadores españoles.

La Ciudad se levantó en medio del delta que forman los ríos Malacatus y Zamora.

Loja tiene una rica tradición en las artes, y por esta razón es conocida como la Capital Musical y Cultural del Ecuador.

Loja fue un punto de partida para la cuenca del Amazonas y la región de El Dorado para los conquistadores españoles. Declaró su independencia el 18 de noviembre de 1820. Es la primera ciudad del Ecuador en contar con energía eléctrica en el año de 1897.

1.1.2. LÍMITES

La ciudad de Loja limita, al **norte** con el cantón Saraguro, al **sur** y al **este** con la Provincia de Zamora Chinchipe y al **Oeste** con parte de la Provincia de El Oro y los cantones de Catamayo, Gonzanamá y Quilanga. [2]

1.1.3. CLIMA

El clima de Loja es temperado-ecuatorial subhúmedo. Con una temperatura media del aire de 16 °C. La oscilación anual de la

[2] http://cantonesdeloja.blogspot.com/

temperatura lojana es de 1,5 °C, generalmente cálido durante el día y más frío y húmedo a menudo por la noche.

Junio y julio, trae una llovizna oriental con los vientos alisios, y se conoce como la "temporada de viento." Los meses de menor temperatura fluctúan entre junio y septiembre, siendo julio el mes más frío. De septiembre a diciembre se presentan las temperaturas medias más altas, sin embargo en esos mismos meses se han registrado las temperaturas extremas más bajas. Particularmente en el mes de noviembre se registra el 30% de las temperaturas más bajas del año.

Según el estudio Geo-Loja, en los últimos cuarenta años, la temperatura de la ciudad se ha elevado en 0,7 °C, habiéndose registrado en los años 2003-2004 las temperaturas más altas, las cuales han llegado a 28 °C.

Este clima es muy bueno para las personas que sufren de la presión y ayuda a calmar algunas enfermedades.

1.1.4. DEMOGRAFÍA

Según datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística y Censos, del último censo del 28 de Noviembre del 2010, la población del cantón Loja es de 215.000 habitantes, y en la zona urbana habitan 185.000 habitantes. Aunque en datos reales del área de aglomeración urbana, esto es tomando en cuenta los suburbios, la ciudad llega a una población real de 200.000 habitantes.

La población de la ciudad de Loja representa el 86% del total del cantón Loja, y el 33.5% del total de la provincia de Loja. No existen datos actuales sobre la esperanza de vida al nacer, que en 1990 era de 64 años. La tasa global de fecundidad establecida en el 2001 es de 4,06 y la tasa de natalidad del 30%.

1.1.5. ECONOMÍA

La economía de la provincia de Loja es la decimosegunda del país, experimentó un crecimiento promedio del 3.67% entre 2002 y 2007. Crecimiento que se ubicó por debajo del promedio nacional de 4.3 durante el mismo periodo. La inflación al consumidor de enero de 2009 estuvo situada alrededor del 0.60% en la ciudad de Loja, por debajo de la media nacional de 8.83, según el INEC.

Loja es la ciudad con mayor influencia sobre el PIB de la provincia homónima, de acuerdo con al estudio, efectuado por el Banco Central del Ecuador, la ciudad de Loja aporta al alrededor de 1,9 de la economía nacional.

Siendo una de las provincias más centralizadas del Ecuador, considerando que el cantón Loja concentra el 87% de la economía provincial (2,3% nacional).

"La población económicamente activa del cantón Loja, según el Censo del 2001, está dedicada mayoritariamente a la agricultura y ganadería (19%), seguida del comercio (17%) y por el grupo humano que está dedicado a la

enseñanza (17%), el resto del porcentaje (30%) de la PEA está ubicado en actividades tales como construcción, administración pública, industrias manufactureras y transporte y comunicaciones".

La Provincia de Loja es la séptima mayor contribuyente al fisco según recaudación de impuesto a la renta con 8.637 miles de dólares para las arcas del estado, además es considerada la séptima más dinámica según el número de tarjetahabientes con 16.657 miles de dólares consumidos a través de las tarjetas de crédito.

La ciudad de Loja es la quinta ciudad según depósitos en instituciones del sistema financiero con 192.680 miles de dólares en las arcas de estos, de igual forma es considerada según créditos concedidos por el sistema financiero en esta ciudad con 189.828 miles de dólares a los beneficiaros, y la cuarta menos morosa del sistema con un 2.94% de morosidad.

1.1.6.PARQUES Y RECREACIÓN.

Loja posee los parques más amplios y bellos del sur y centro-sur ecuatoriano, existen tres parques importantes y un jardín botánico.[3]

- **JIPIRO.**

  En el centro-norte de la ciudad, el Parque Jipiro cubre más de 10 hectáreas y es notable por sus reproducciones a escala de edificios históricos y culturales del mundo. El parque cuenta con una pagoda, mezquita, la catedral de San Basilio, un castillo medieval, una pista

[3] http://es.wikipedia.org/wiki/Loja_(Ecuador)

de rampas para bicicletas, piscina cubierta y muchos más, así como un lago para remar, paseos en canoa con un aviario isla.

- **PARQUE LA BANDA.**

  Junto a Jipiro, es un gran espacio verde con una pista pública karting, montar a los senderos, un vivero de orquídeas, y el zoológico.

- **PUCARÁ.**

  En una colina llamada Pucará Podocarpus, se trata de un parque infantil con juegos y una vista panorámica hermosa. Se encuentra en la antigua planta de tratamiento de agua potable.

- **JARDÍN BOTÁNICO REINALDO ESPINOSA.**

  En el sur de la ciudad, perteneciente a la Universidad Nacional de Loja, existen 4 hectáreas de plantas nativas de las provincias de Loja, Zamora Chinchipe, y El Oro, es decir de la región sur o zona 7. La mayoría de los árboles en este jardín tienen más de 40 años de edad.

1.1.7.LITERATURA LOJANA.

Loja se ha caracterizado por tener grandes personajes dentro de la Literatura, como: Benjamín Carrión, Alejandro Carrión, Pablo Palacio,

Ángel Felicísimo Rojas, Miguel Riofrío, Eduardo Mora Moreno, Carlos Carrión, Manuel Agustín Aguirre.

1.1.8.GASTRONOMÍA.

Loja, posee una variada cantidad de potajes y delicias, entre las que se destacan:

- Cecina de Loja;
- Repe;
- Arvejas con guineo;
- Fritada;
- Chanfaina;
- Tamal lojano;
- Humitas;
- Sango;
- Miel con quesillo;
- Tortillas de gualo o de Maíz;
- Higos pasados;
- Bollos lojanos;
- Colada morada;
- Bocadillos de panela;
- Bocadillos de Maní;
- Biscochuelos;
- Roscones;

- Horchata;
- El mejor café de altura del mundo se cultiva en los cantones cercanos a Loja, y se consume de manera tradicional en el desayuno o en las tardes (16h00). [4]

[4] http://www.urbemixradio.com/pages/CANTON_LOJA-1310936.html

2. MARCO CONCEPTUAL.

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ARROZ RELLENO ENLATADO EN LA CIUDAD DE LOJA"

2.1 EL ARROZ

2.1.1.ORIGEN

Aunque en sus orígenes el arroz crecía de manera salvaje, hoy en día las variedades que se cultivan en la mayoría de los países pertenecen al tipo *Oryza*, que cuenta con una veintena de especies, de las cuales solamente dos presentan un interés agrícola para el hombre:

- *Oryza sativa* (arroz común asiático y presente en la mayoría de los países orizicolas en el mundo) originario de Extremo Oriente al pie de del Himalaya dando por el lado chino la subespecie *O. sativa japonica* y del lado indio la subespecie *O. sativa indica*. La gran mayoría de las variedades que se cultivan pertenecen a esta especie, que se caracteriza por su plasticidad y por su cualidad gustativa

- *Oryza glaberrima*, especie anual originaria de África occidental, desde el delta central del Níger hasta Senegal.[5]

[5] http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/chef/arroz.htm

2.1.2. HISTORIA

Se cree que el cultivo del arroz se inició hace más de 6500 años, desarrollándose paralelamente en varios países: los primeros cultivos aparecen en la China 5000 años antes de nuestra era, en el paraje de Hemu Du, así como en Tailandia hacia 4500 antes de J.C., para aparecer luego en Camboya, Vietnam y al sur de la India. De ahí, las especies derivadas llamadas *japonica* (tipo de cultura irrigada de zona templada, de granos medianos o pequeños, llamados también granos redondos, y de cultura inundada, - de zona tropical cálida) e *indica* (tipo de cultura irrigada de zona tropical cálida, de granos alargados, delgados y planos) se extendieron hacia otros países asiáticos: Corea, Japón, Myanmar, Pakistán, Sri Lanka, Filipinas e Indonesia.

Hacia el año 800 antes de J.C. el arroz asiático se aclimató en el Cercano Oriente y en Europa meridional. Los Moros lo introdujeron en España en el momento de la conquista de este país alrededor del año 700 de nuestra era. Más tarde, se propagó a Italia a partir de mediados del siglo XV, a Francia y, tras la época de los Grandes Descubrimientos, se implantó en todos los continentes. Es así como en 1694, el arroz llega a Carolina del Sur, proveniente probablemente de Madagascar y los españoles lo llevan a América del Sur a principios del siglo XVIII

La especie africana llamada *Oryza glaberrima* se extendió desde su foco original, el delta del Níger, hasta el Senegal entre 1500 y 800 antes de.

J.C., pero nunca se desarrolló lejos de su zona de origen. Su cultivo incluso sufrió un declive en favor de la especie asiática, que probablemente fueron introducidas en el continente Africano por las caravanas árabes que procedían de la costa oriental entre el siglo VII y el siglo XI.

El arroz es el cereal que más se consume en el mundo después del trigo. A más de la mitad de la población mundial les proporciona más del 50% de las calorías de su alimentación. Ocupa un lugar tan importante en Asia que llega incluso a tener repercusiones sobre el idioma y las creencias locales. En chino clásico, el mismo término sirve a la vez a definir "arroz" y "agricultura". En varias lenguas oficiales y dialectos locales, la palabra "comer" significa "comer arroz". Finalmente en la semántica oriental, las palabras "arroz" y "comida" son a veces equivalentes.[6]

2.1.3. DESCRIPCIÓN DEL ARROZ

El arroz es una gramínea**,** autogama, de gran talla, que crece con mayor facilidad en los climas tropicales. Originariamente, el arroz era una planta cultivada en seco pero con las mutaciones se convirtió en semi-acuática. Aunque puede crecer en medios bastante diversos, crecerá más rápidamente y con mayor vigor en un medio caliente y húmedo

[6] www.unctad.org/infocomm/.../**arroz**/descripc.htm -

Esta planta posee tallos muy ramificados y puede medir entre 0,6 y 1,8 metros de altura. Los tallos terminan en una "inflorescencia", una panícula de 20 à 30 cm de largo. Cada panícula se compone de entre 50 y 300 flores o "espiguillas", a partir de las cuales se formarán los granos: el fruto obtenido es un "cariópsis". El arroz presenta una gran capacidad para ramificarse.

El arroz es una buena fuente de magnesio, contiene niacina, vitamina B6, tiamina, fósforo, zinc y cobre, así como rastros de ácido pantoténico y potasio.

El arroz es uno de los cereales más pobres en proteínas (algunas variedades mejoradas pueden sin embargo contener entre 14 y 100 gramos.

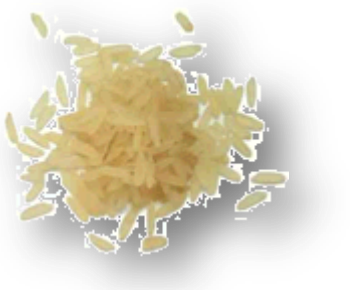
2.1.4. DONDE SE INICIARON LOS PRIMEROS ARROZALES

Los españoles afirman que seguramente los árabes, asentados en el reino del Al-Andalus, fueron los responsables de los primeros arrozales, y que probablemente entró el arroz a Italia por los árabes, alrededor del siglo IX d.n.e. Lo real es que era un artículo muy caro durante toda la Edad Media, en la que se consideraba un lujo propio de las personas más ricas de la población. La historia recoge como algo sobresaliente, la

anécdota de que el conde Saboya en el año 1250, compró cierta cantidad de arroz para la preparación de dulces especiales para su corte.[7]

Como vemos todo es leyenda en torno al arroz, pues no existe un documento escrito que señale su origen.

2.1.5. En la Actualidad



En nuestra región, desde pequeños aprendimos que el arroz es símbolo de felicidad y abundancia, así que es tradicional esparcir arroz sobre las cabezas de una pareja que contrae matrimonio para desearles un buen futuro, de feliz unión y numerosa prole. [8]

2.1.6. COMPOSICIÓN DEL ARROZ

Carbohidratos: El arroz contiene un gran porcentaje de carbohidratos (variando entre 23.3 y 25.5 gramos por 100 gramos de arroz cocido). De hecho, el 90% de las calorías en el arroz provienen de los carbohidratos. Este carbohidrato complejo ofrece más vitaminas y fibra que cualquier carbohidrato simple.

Los carbohidratos simples y complejos son ambos importantes en la dieta.

[7] http://es.scribd.com/doc/11880507/Historia-Del-Arroz
[8] http://es.scribd.com/doc/11880507/Historia-Del-Arroz

Son el combustible del cual nuestro cuerpo toma la mayor cantidad de energía. Al menos la mitad de las calorías consumidas durante el día deberían venir de carbohidratos, especialmente carbohidratos complejos tales como el arroz, el azúcar, el almidón y la fibra son tipos de carbohidratos. Los carbohidratos simples son azucares dentro de las cuales se encuentran la glucosa, fructosa, lactosa y sucrosa.

Fibra: Los expertos recomiendan que consumamos por lo menos 25 gramos de fibra cada día para reducir el riesgo de enfermedades crónicas. Los alimentos ricos en fibra ayudan al funcionamiento del sistema digestivo y reducen el riesgo de desarrollo de desórdenes intestinales. Media taza de arroz blanco proporciona 0.3 gramos de fibra. Media taza de arroz moreno proporciona 1.8 gramos de fibra.

Grasa: El arroz contiene únicamente una mínima cantidad de grasa (entre 0.2 gramos en media taza de arroz blanco cocido y 0.9 gramos en media taza de arroz moreno cocido).

Debido a que el arroz es bajo en grasa, (menos de 1% de las calorías provienen de grasa) y no contiene colesterol es un excelente alimento para ser incluido en cualquier tipo de dieta.

Ácido fólico: El ácido fólico es una vitamina B recomendada para las mujeres durante su etapa de vida reproductiva como una alternativa para reducir defectos neuronales. En las comidas que contienen ácido fólico se

incluyen los granos secos, vegetales verdes, frutas y jugos de fruta. Media taza de arroz blanco fortificado contiene 8% del consumo diario requerido.

Tiamina: El funcionamiento adecuado de la tiamina mantiene el cerebro y las células nerviosas sanas, el corazón en buen estado, el apetito normal y una adecuada agilidad mental.

Niacina: La niacina también es requerida en el rompimiento de glucosa para la producción de energía. La niacina es esencial para la salud de la piel y el sistema nervioso, media taza de arroz blanco cocido proporciona 6% del consumo diario requerido.

Hierro: La mayor cantidad del hierro en el cuerpo humano está presente en la hemoglobina, una proteína que consiste de un compuesto metálico y que está atada a una proteína llamada globina. La hemoglobina oxigena los tejidos para que se lleve a cabo el proceso de oxidación en las células, media taza de arroz blanco cocido proporciona 7% del consumo diario requerido.

Riboflavina: El arroz contiene una pequeña cantidad de riboflavina (vitamina B-2), metabólicamente importante para la producción de energía y el mantenimiento de la piel y el tejido de los ojos. Media taza de arroz cocido proporciona 1% del consumo diario requerido.

Vitamina E: Evita el rompimiento de los tejidos. Media taza de arroz cocido proporciona una mínima cantidad del consumo diario requerido.

Calcio: A través de la madurez, el calcio es requerido para mantener los huesos y evitar la osteoporosis; un decrecimiento en la densidad de hueso que puede llevar a fracturas e inhabilidades.

Fósforo: El fósforo es muy importante en la construcción de huesos y dientes y juega un papel importante en el metabolismo, media taza de arroz blanco cocido proporciona 3% del consumo diario requerido.

Potasio: El potasio es esencial para la síntesis de proteínas, para el funcionamiento de las enzimas en las células y para el mantenimiento del balance de fluidos del cuerpo.

Sodio: El sodio ayuda a mantener el balance de los fluidos del cuerpo y al funcionamiento de los nervios para una buena salud. Los cereales como el arroz contienen un bajo contenido de sodio por cada media taza, por ende son ideales para dietas bajas en este.[9]

2.1.7. TIPOS DE ARROZ

Arroz de grano largo y fino; Es muy seco y el grano queda suelto luego de la cocción, lo que lo hace ideal para ensaladas.

Arroz glutinoso; Tiene un gran contenido de almidón; tras la cocción los granos quedan pegados unos a otros. Otras variedades de grano corto son utilizadas en algunos platos asiáticos, como el sushi.

[9] http://www.alimentacion-sana.org/informaciones/novedades/arroz.htm

Arroz silvestre; No es un verdadero arroz, sino una planta acuática que crece en Canadá y Estados Unidos. Es más fino que el de grano largo y tiene un color oscuro. Tras la cocción se mantiene entero, y su interés radica más en su efecto decorativo que en sus cualidades gastronómicas.

Arroz vaporizado: Tiene el mismo valor nutritivo que el integral y su mismo color dorado que se vuelve blanco al cocerlo. Por llevar un proceso especial antes de su comercialización, no se pasa ni se pega, aunque tarda más en cocer y absorbe menos los sabores de los ingredientes que lo acompañan.

Arroz integral: Conserva el salvado de la cáscara, lo que lo hace rico en fibras y vitaminas.

Arroz Basmati; Su grano es largo y muy fino. Tras la cocción permanece entero y suelto, conservando un sabor característico. Procede de la India.

Arroz Tailandés; Se destaca por su aroma a jazmín.

2.1.8. TRES TIPOS DE GRANOS

- El arroz de grano largo es 3 veces más largo que ancho (superior a 6 mm). Es ligero, no pega y se separa fácilmente. Existen también los arroces glutinosos de grano largo en Laos y Tailandia.
- El arroz de grano medio es entre 2 y 3 veces más largo que ancho (5-6 mm), más corto y más inflado que el arroz de grano largo.

- El arroz de grano corto o redondo es casi tan largo como ancho (4-5 mm de largo y 2,5 mm de espesor)[10]

2.2. LAS ARVEJAS

Entre todos los miembros de su familia, esta leguminosa se caracteriza por un alto contenido de fósforo, hierro y vitamina B1. Por supuesto esto la hace imprescindible en ensaladas y sopas.

La arveja, un alimento energético por excelencia, cuyas cartas de presentación en la cocina son las ensaladas y las sopas, contiene gran cantidad de carbohidratos y proteínas, al igual que los cereales, es fuente de vitaminas del complejo B.

Por su parte, algunos conceptos de la medicina alternativa aseguran que las propiedades medicinales de la arveja incluyen: ayudar a formar la hemoglobina, (por el hierro que contiene), y colaborar con el fortalecimiento de los huesos y el proceso de coagulación de la sangre.

[10] http://es.scribd.com/doc/11880507/Historia-Del-Arroz

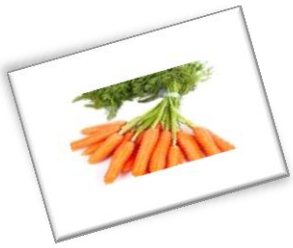
2.2.1. Otros Beneficios

- Tienen proteínas, fibra, minerales y vitaminas del complejo B.
- Son bajas en grasa.
- Su poder antioxidante permite proteger a la retina de la degeneración y de otras enfermedades como cataratas.
- Ayudan a controlar los niveles de glucosa en sangre y, por lo tanto, pueden ser un coadyuvante en el tratamiento de personas con diabetes.
- Su contenido de fibra soluble también permite controlar el colesterol elevado en sangre.

2.2.2. Tres datos curiosos

- La arveja fue uno de los primeros cultivos que le dio resultado a la humanidad.
- Existen miles de variedades de arvejas, tanto verdes como amarillas.[11]

2.3. LA ZANAHORIA



La zanahoria o *Daucus Carota* es una hortaliza perteneciente a la familia de las Apiaceas. Su nombre proviene del árabe *Isfannariya*, debido a que

[11] http://www.companiamedica.com/naturismo/las_arvejas.html

ellos introdujeron su cultivo en la Península Ibérica. Otro término con el que se reconoce en algunos lugares es *Carlota*, de origen latino, proveniente de la expresión griega *Carrota* que significa quemar. Estos últimos también la definían como *Philón*, amar, ya que veían en ella ciertos poderes afrodisíacos.

2.3.1. NUTRICIÓN Y GASTRONOMÍA

La zanahoria, al igual que otras verduras y hortalizas, está formada en su mayor parte por agua, pero destacan en su composición por sus propiedades beneficiosas para el ser humano las vitaminas, minerales e hidratos de carbono. Estas sustancias actúan sobre el organismo previniendo enfermedades degenerativas o cardiovasculares, gracias a su acción antioxidante, así como beneficiando los sistemas digestivo o inmunológico, la vista y regulando el desarrollo de la piel o los huesos.

En la gastronomía murciana podemos encontrarla como ingrediente de numerosas ensaladas en fresco o templadas, revueltos de verduras cocidas, completando ciertos guisos tan significativos como las lentejas o a modo de guarnición en platos con carnes y pescados.

2.3.2. Propiedades nutritivas y salud

El componente más abundante en la zanahoria, al igual que en el resto de verduras y hortalizas, es el agua, seguido de los hidratos de carbono que aportan energía al organismo. Además contienen vitaminas y minerales,

por lo que son un excelente alimento debido a sus propiedades para la salud.

El mineral con mayor porcentaje en las zanahorias es el potasio, aunque también se dan niveles discretos de fósforo, magnesio, calcio y yodo. El potasio mejora la generación y transmisión del impulso nervioso, la actividad muscular, así como el equilibrio de agua de la célula.

2.3.3. Variedades

La clasificación más generalizada de zanahorias atiende a factores de forma y tamaño de los ejemplares, pudiendo encontrar:

Cortas. Se trata de variedades de cultivo temprano que tienden a formas redondeadas. Su longitud suele ser menor de 10 cm, localizándose en pequeñas plantaciones de Francia. En España no se comercializan.

Semi-largas o intermedias. Son las más comunes, de forma cilíndrica y gruesa con piel lisa en tonos naranjas intensas. Miden entre 10-20 cm y se incluyen en esta clasificación la mayoría de las cultivadas.

Largas. Acaban en punta y superan los 20 cm de longitud. Habitualmente se utilizan para la comercialización.

2.3.4. PROPIEDADES NUTRITIVAS Y SALUD

El componente más abundante en la zanahoria, al igual que en el resto de verduras y hortalizas, es el agua, seguido de los hidratos de carbono que

aportan energía al organismo. Además contienen vitaminas y minerales, por lo que son un excelente alimento debido a sus propiedades para la salud.

El consumo de zanahorias está indicado para las personas que padecen problemas oculares como la sequedad ocular, ceguera nocturna o fotofobia. De igual forma es aconsejable que se incluya en la dieta de los propensos a las infecciones respiratorias. Otros grupos vitamínicos que están presentes en esta hortaliza son E y B (especialmente los folatos).

Le confieren propiedades de acción antioxidante que pueden prevenir enfermedades cardiovasculares, degenerativas, e incluso afectar favorablemente al desarrollo del feto durante los primeros meses de embarazo.[12]

2.4. LOS EMBUTIDOS

Un embutido es un alimento que se prepara con carne de cerdo picada y condimentada, dándole normalmente una forma simétrica. La palabra

[12] www.regmurcia.com › Gastronomía › Hortalizas-Verduras

embutido deriva de la latina *salsus* que significa salada o literalmente, carne conservada por salazón.

La elaboración de embutidos comenzó con el simple proceso de salado y secado de la carne. Esto se hacía para conservar la carne fresca que no podía consumirse inmediatamente.

La producción industrial de estos productos no fue rentable hasta que la ciencia, en especial la microbiología, la bioquímica y las investigaciones sobre las proteínas aclararon muchos de los procesos que tienen lugar en las distintas fases de la elaboración de los embutidos.

El procesamiento de la carne dirigido a la producción de embutidos se desarrolla teniendo en cuenta 3 tipos de procesos para los embutidos:

2.4.1. EMBUTIDOS CRUDOS

Los embutidos crudos se elaboran a base de trocitos de carne cruda de cerdo, vaca u oreja y tejido graso desmenuzado. A esta masa se le añaden especias y otros ingredientes que se deja curar durante un tiempo determinado. Durante este tiempo el producto crea su consistencia y aroma típicos.

La carne cortada su suele introducir en tripas de muy diferentes tamaños y materiales. Los embutidos así preparados se pueden someter a un ahumando en frío, pero no es imprescindible para que maduren.

La elaboración del embutido crudo exige gran experiencia. La complicación se halla durante el proceso de elaboración hay que tener en cuenta diferentes factores:

- La calidad de la carne y la grasa, así como de la sal y las especias.
- La composición bacteriana de las materias iniciales y el posterior desarrollo de los gérmenes.
- Las influencias medioambientales, sobre todo del macro-clima (verano e invierno) y del micro-clima (temperatura, humada, luz, etc.).

De ello deducimos, que incluso cuando se trabaja a nivel industrial, es decir, bajo condiciones constantes, es prácticamente imposible conseguir que todas las partidas de embutidos presenten una calidad uniforme.

2.4.2. COCIDOS

Se denominan embutidos cocidos todos aquellos que se elaboran con materias primas cocidas y que, una vez al calor, dependiendo del tipo de embutidos se agregan determinadas materias primas en crudo como, por ejemplo, hígado o sangre.

2.4.3. ESCALDADOS

Los embutidos escaldados se elaboran a base de carne troceada de vaca, cerdo o ternera, grasa, agua y otros condimentos. Este tipo de embutidos se someten a un proceso de cocción y algunas variedades se ahuman en

caliente. A diferencia de los embutidos cocidos no se altera su estructura natural por recalentamiento (mortadela, salchichas, salami cocido, pasteles de carne, jamón a la cerveza).

2.4.4. EMBUTIDOS DE CARNE

La base de todos los embutidos es la carne de cerdo, con una concurrencia secundaria de la carne bovina, equina, ovina y otros elementos de relleno. Por lo tanto los modernos cerdos son criados para que su carne sea las bases principales de un buen producto.

Hay que evitar el cerdo criado en tenebrosos chiqueros de numerosos predios que circundan las grandes ciudades, a inmundicia y restos contaminados de los restaurantes urbanos, no son apto para hacerlos chorizos. No están alcanzados por ningún cuidado higiénico y control sanitario.[13]

[13] http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/pollo3.htm

2.4.5. EL CERDO IDEAL

Para eso, se ha desarrollado un animal que naturalmente no existe en la tierra. Se lo llama cerdo pesado. Las características sintetizadas a través de la experiencia deben satisfacer condiciones generales precisas.

Tiene que ser de gran talle, el cuero sin pigmentación y cerdas blancas. La estructura bien compacta: el tronco no demasiado largo, ni excesivamente ancho, de forma cilíndrica encavada lateralmente. De musculatura abundante, esqueleto y extremidades bien formados y fuertes y elegantes, la línea dorso lumbar ligeramente arqueada, las espaldas musculosas y bien adherida al tronco sin ser demasiado desarrolladas. Hasta la cola debe ser robusta y altiva. Los lomos bien largos y carnosos unidos a la columna, derecha ni inclinada. Las piernas posteriores bien desarrolladas, carnosas sin parecerse a un globo, representando el 40% del valor del cerdo. Vientre amplio y sostenido. Todo un adonis de la raza porcina.

2.5. POLLO

El hombre se dio cuenta rápidamente de la importancia de las aves en su alimentación y comenzó a domesticar aquellas que no podían volar. La avicultura surge en varios lugares del planeta simultáneamente, pero se

dice que los pollos empezaron a domesticarse en Asia hace más de cuatro milenios y que llegaron a Europa a través del comercio con Persia.

La intensidad en el consumo del pollo ha variado a lo largo del tiempo, siendo la Edad Media un flaco periodo para esta carne. Los aristócratas y cortesanos preferían en esta época otras variedades como el capón o la pularda, mucho más ricas en grasas. Sin embargo, durante el siglo XVI volvería a ser merecidamente apreciada. Es con la Revolución Industrial cuando comienza la cría de pollo masiva hasta llegar a nuestros días, en los que el pollo es una de las carnes más baratas que podemos encontrar en el mercado.

2.4.1. VALOR NUTRICIONAL

Dependiendo de la pieza del pollo existen diferencias nutricionales. La pechuga sin piel es la menos grasa, con menos del 1% en peso, y la parte del animal con menos colesterol. Los muslos tienen menos proteínas que la pechuga y el triple de grasa, así como las vísceras, con cinco veces más de grasa. El hígado tiene nueve veces más contenido en colesterol que la pechuga.

La carne roja no tiene más proteínas que el pollo, aunque mucha gente crea lo contrario. Sus aportes proteicos son similares. El pollo destaca por su alto contenido en vitamina B3 y ácido fólico, y aunque posee mayores cantidades de hierro y zinc, la carne roja supera a la carne de pollo en niveles de fósforo y potasio. Aunque las vísceras administran importantes

cantidades de colesterol, su aporte mineral y vitamínico es altísimo, sobre todo en vitaminas A, C, B12 y ácido fólico.

La piel es otro factor esencial en el valor nutritivo del pollo. 100 gramos de esta carne con piel aportan 167 calorías, 9,7 gramos de grasa y 110 mg de colesterol. La misma cantidad de pollo sin piel tiene 112 calorías, 2,8 gr. de grasa y 96 mg. de colesterol. El contenido en vitaminas y minerales, en cambio, es similar.[14]

2.6. CHOCLO.

El choclo es rico en minerales, vitaminas, proteínas, hidratos de carbono, azucares, almidón y fibras, es un alimento muy completo y nutritivo, aportando a nuestro organismo energía. Además cumple una excelente función como laxante, diurético y ayuda a adelgazar, todos estos beneficios que aporta son de forma natural.

2.6.1. MANERAS DE UTILIZARLO.

El choclo es uno de los vegetales más utilizados en la elaboración de diferentes comidas, es muy sabroso y sencillo de preparar, además de ser muy nutritivo, en general es utilizado en sopas, guisos, empanadas o simplemente hervido.

[14] http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/pollo3.htm

También es conocida la harina de maíz que se utiliza en la preparación de galletas llamadas marineras o la popular polenta tan alimenticia y rica para comer en invierno. Otro producto conocido es el aceite de maíz, siendo éste muy sano y sabroso, tanto para condimentar ensaladas, como para frituras.

2.6.2. NUTRIENTES QUE POSEE.

Además de vitaminas y minerales el choclo es ideal para ser consumido diariamente, posee entre un 60 y 70% de azúcar y almidón, y solo un 8% de materia grasa.

Aporta a nuestro organismo hierro, magnesio, potasio, fósforo, es rico en proteínas y contiene gran cantidad de vitaminas que son esenciales para nuestra salud como: B-B7 o (Biotina), B1 (Tiamina), aportando también acido fólico, que es muy importante entre otras cosas para la formación de los huesos, por esa razón es de suma importancia para las mujeres embarazadas *y* los bebes para que sus huesos sean fuertes y evitar problemas de columna.

El choclo no solamente es rico, es un vegetal que tiene un importante contenido de fibras, las que ayudan a mantener un equilibrio fundamental en el intestino, así también sus hojas y pelos en forma de barba que tienen en unos de sus extremos, llamada barba de choclo, tiene un importante efecto diurético, ayudando a evitar la retención de líquido, esto

se logra hirviendo esta barba durante varios minutos, luego de dejar descansar un rato, colar y tomar tres tazas por día.

El choclo es un alimento muy completo por la variedad de minerales y vitaminas que nos aporta para el beneficio de nuestra salud.[15]

2.7. EL PIMIENTO

Es originario de México, Bolivia y Perú. Llegaron a España en 1493, después del primer viaje de Cristóbal Colón a América. Los indígenas americanos los llamaban chili, pero los españoles y los portugueses los llamaron pimientos o pimientos de Brasil.

Cuando hablamos de vitamina C, frecuentemente imaginamos en nuestra mente una naranja o un kiwi, sin embargo, desconocemos que el pimiento puede ser otra alternativa válida para incluir ésta gran vitamina con función antioxidante.

El pimiento es, concretamente, una desconocida bomba de vitamina C, ya que su contenido por cada 100 gramos supera ampliamente el de la naranja o el kiwi, tanto que el pimiento rojo tiene casi 3 veces más de

[15] http://www.nutricion.pro/17-04-2007/alimentos/el-choclo-nutritivo-y-delicioso

vitamina C (139mg) que la naranja (50mg) y el pimiento verde duplica el contenido de la fruta.

La vitamina C tiene potente acción antioxidante, ayuda a absorber el hierro en el organismo, previene infecciones y colabora en la cicatrización de heridas así como en la formación de constituyentes del colágeno. Por eso, su consumo es de gran importancia.

Además, el pimiento lo encontramos todos los meses del año.

2 ESTUDIO DE MERCADO.

2.1. CONCEPTO.

El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica, es una forma de que los propietarios de los negocios obtienen más información sobre sus clientes, y al hacerlo, están en mejores condiciones de comprender lo que se necesita para hacerlos comprar. Por lo tanto, por una empresa para aumentar su potencial con ánimo de lucro, sólo tiene sentido hacer la investigación que, literalmente, les dicen cómo hacerlo. [16]

[16] www.articulosinformativos.com.mx/Estudio_de_Mercados-a854245...

2.2. OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Un estudio de mercado debe servir para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo. Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

Por otra parte, cuando el estudio se hace como paso inicial de un propósito de inversión, ayuda a conocer el tamaño indicado del negocio por instalar, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa.

Finalmente, el estudio de mercado deberá exponer los canales de distribución acostumbrados para el tipo de bien o servicio que se desea colocar y cuál es su funcionamiento.[17]

[17] http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionObjetivoDelEstudioDeMercado

2.3. CLASES DE MERCADO

Puesto que los mercados están construidos por personas, hogares, empresas o instituciones que demandan productos, las acciones de marketing de una empresa deben estar sistemáticamente dirigidas a cubrir los requerimientos particulares de estos mercados para proporcionarles una mejor satisfacción de sus necesidades específicas.

2.3.1. SEGÚN EL MONTO DE LA MERCANCÍA

- **Mercado Total.-** Conformado por el universo con necesidades que pueden ser satisfechas por la oferta de una empresa.
- **Mercado Potencial.-** Conformado por todos los entes del mercado total que además de desear un servicio, un bien está en condiciones de adquirirlas.
- **Mercado Meta.-** Está conformado por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.
- **Mercado Real.-** Representa el mercado al cual se ha logrado llegar a los consumidores de los segmentos del mercado meta que se han captado.[18]

[18] http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml

2.4. DEMANDA

La demanda se define como la cantidad que están dispuestos a comprar los consumidores de un determinado producto o servicios, considerando un precio y en un determinado periodo.

La finalidad de estudio de mercado es probar que existe un número suficiente de individuos, empresas u otras entidades que dadas ciertas condiciones presenta una demanda que justifica la puesta en marcha de un determinado programa de producción de bienes o servicios.

2.3.1. TIPOS DE DEMANDA

Uno de los factores decisivos para el éxito de este proyecto, es que el producto o servicio tenga mercado, por tal motivo es importante encontrar una demanda insatisfecha y potencia, porque la primera va a permitir ingresar al mercado y la segunda crecer. En el mercado podemos encontrar los siguientes tipos de demanda:

- **DEMANDA POTENCIAL:**

Está constituida por la cantidad de bienes y servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido.

Es la demanda futura, en la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real, por ejemplo, para los que

ofrecen pañales descartables, las mujeres embarazadas constituyen una demanda potencial (por el niño que está por venir)

- **DEMANDA REAL:**

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

- **DEMANDA EFECTIVA:**

Conjunto de mercancías y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado. La demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo.

- **DEMANDA SATISFECHA**

Es la demanda en la cual el público ha logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él.

Por ejemplo alguna vez hemos consumido una hamburguesa y al final que hemos dicho que bien que está (bueno esta es una demanda satisfecha porque quedaste conforme y a la vez accedisteis al producto) [19]

[19] www.scribd.com/doc/56465822/24/**Demanda**-**Satisfecha**

- **DEMANDA INSATISFECHA**

Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él, por ejemplo alguna vez hemos comprado una hoja de afeitar y al momento de utilizarla pareciera que hubiese sido reciclado y por consiguiente nos hemos sentido estafados (bueno esta es una demanda insatisfecha)

2.5. LA OFERTA

En economía, se define la oferta o cantidad ofrecida como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a un cierto precio. [20]

2.6. PRECIO

Al precio se lo define como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien. [21]

Se puede definir al precio de un bien o servicio como el monto de dinero que debe ser dado a cambio del bien o servicio.

El precio no tiene que ser necesariamente igual al "valor" del bien o servicio, o al costo del mismo, ya que el precio fluctúa de acuerdo a muchos factores, entre otros, el precio varía de acuerdo a las condiciones

[20] Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión **Modulo 10** (Año 2011)
[21] Formulación y evaluación de proyectos de marcial Córdoba Padilla

de oferta y demanda, estructura del mercado, disponibilidad de la información de los compradores y vendedores, capacidad de negociación de los agentes, etc.

2.7. CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

Canal de distribución es el circuito a través del cual los fabricantes (productores) ponen a disposición de los consumidores (usuarios finales) los productos para que los adquieran. La separación geográfica entre compradores y vendedores y la imposibilidad de situar la fábrica frente al consumidor hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.

2.7.1. FUNCIONES DE LOS INTERMEDIARIOS

La palabra intermediario ha tenido tradicionalmente connotaciones negativas, puesto que se quedaban con parte del beneficio de la venta. Sin embargo, las empresas de distribución acercan el producto al consumidor y realizan una serie de actividades que provocan en beneficio del cliente.

2.7.2. CLASES DE INTERMEDIARIOS

Los más importantes son:

- **MAYORISTA.** El comercio mayorista es un intermediario que se caracteriza por vender a los detallistas, a otros mayoristas o fabricantes,

pero nunca al consumidor o usuario final. Los mayoristas pueden comprar a un productor o fabricante y también a otros mayoristas.

- **MINORISTA O DETALLISTA.** Los detallistas o minoristas son los que venden productos al consumidor final. Son el último eslabón del canal de distribución, el que está en contacto con el mercado. Son importantes porque pueden alterar, frenando o potenciando, las acciones de marketing y de los fabricantes y mayoristas.

2.7.3.TIPOS DE CANALES DE DISTRIBUCION

- **Canal directo** (**Circuitos cortos de comercialización**). El productor o fabricante vende el producto o servicio directamente al consumidor sin intermediarios. Es el caso de la mayoría de los servicios; también es frecuente en las ventas industriales porque la demanda está bastante concentrada (hay pocos compradores), pero no es tan corriente en productos de consumo.

- **Canal indirecto**. Un canal de distribución suele ser indirecto, porque existen intermediarios entre el proveedor y el usuario o consumidor final. El tamaño de los canales de distribución se mide por el número de intermediarios que forman el camino que recorre el producto.

En general, se considera que los canales de distribución cortos conducen a precios de venta al consumidor reducidos y, a la inversa, que canales de distribución largos son sinónimo de precios elevados.

3. ESTUDIO TECNICO

3.1. EL TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto es su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

3.1.1. Las variables determinantes del tamaño de un proyecto son:

- La dimensión y características del mercado.
- La tecnología del proceso productivo.
- La disponibilidad de insumos y materia prima.
- La localización.
- Los costos de inversión y de operación.
- El financiamiento del proyecto.

3.1.2. EL TAMAÑO DEL PROYECTO Y LA DIMENSIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO.

El elemento más importante para determinar el tamaño del proyecto es generalmente la cuantía de la demanda actual y futura que ha de atenderse.

Existen tres situaciones básicas para la cuantía de la demanda:

No presenta limitaciones prácticas en cuanto a escala de producción. Es tan pequeña que no alcanza a justificar el tamaño mínimo. Es del mismo orden de magnitud que el tamaño mínimo posible.

Lo ideal es que el tamaño no sea mayor que la demanda actual y esperada del mercado y que la cantidad demandada sea superior al tamaño mínimo económico del proyecto.

Si el proyecto en estudio se enfrenta con la situación de estacionalidad en las ventas, dos son las posibilidades: definir un tamaño en función de la estacionalidad; o determinar un promedio mensual de la demanda y producir según este promedio, lo que implica el manejo de grandes inventarios en temporadas bajas. La primera posibilidad es la menos ventajosa desde el punto de vista social debido a la frecuencia en el despido de personal.[22]

3.2. LOCALIZACION

Toda empresa formalmente constituida tiene un domicilio fiscal de conocimiento público o fácil de identificar, lo cual le permitiría a la empresa que sus clientes puedan llegar a ella fácilmente a adquirir el producto que está ofreciendo, lo cual muchas veces no sucede con la empresa informal y lo grave de la informalidad es que muchas empresas

[22] http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto

que operan dentro de la clandestinidad ofrecen productos que al final atentan contra la integridad física del consumidor.

3.2.1. LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

- **Próxima a las materias primas:** Algunas empresas necesitan gran cantidad de materias primas
- **Cercana a los mercados:** Hay empresas que les da igual donde estén entonces se colocan donde la demanda sea mayor.
- **En función de otras características del entorno:** Deberá ubicarse donde exista mano de obra suficientemente formada.[23]

3.2.2. FACTORES DETERMINANTES DE LA LOCALIZACIÓN.

Si bien es cierto que la localización consiste en la ubicación del proyecto, existen factores que al final pueden influir en la decisión final, así tenemos:

- La existencia de vías de comunicación (terrestre, aérea o marítima)
- La existencia de infraestructura urbana (agua, desagüe, luz y teléfono)
- La existencia de mercados insatisfechos y potenciales
- Disposiciones municipales
- Mano de obra disponible
- Costo del transporte

[23] http://html.rincondelvago.com/localizacion-de-empresas.html

- Existencia de universidades, institutos, colegios, escuelas Etc.

3.2.3. MACRO LOCALIZACIÓN

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional, nacional o territorial, sin que cambie la esencia del problema; sólo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico. Debe indicarse con un mapa del país o región dependiendo del área de influencia del proyecto.

3.2.4. MICRO LOCALIZACIÓN

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde va operar. [24]

[24] http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/localizacion-proyecto

3.3. INGENIERIA DEL PROYECTO

3.3.1. MAQUINARIA

Una máquina es un conjunto de piezas o elementos móviles y fijos cuyo funcionamiento posibilita aprovechar, dirigir, regular o transformar energía o realizar un trabajo con un fin determinado.[25]

3.3.2. EQUIPO

Un equipo comprende a cualquier grupo de 3 o más personas unidas con un objetivo común (una investigación o un servicio determinado). Un grupo en sí mismo no necesariamente constituye un equipo. Son muchos los distintos componentes que forman un equipo como el gerente y agentes.[26]

3.3.3. FLUJO GRAMAS

Es la representación gráfica de la secuencia de actividades de un proceso.

Además de estas secuencia de actividades, el flujo grama muestra lo que se realiza en cada etapa, los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas (en la cadena cliente/proveedor)

[25] es.wikipedia.org/wiki/Máquina
[26] es.wikipedia.org/wiki/**Equipo**

El flujo grama hace más fácil el análisis de un proceso para la identificación de:

Las entradas de proveedores; las salidas de sus clientes y de los puntos críticos del proceso.

3.3.4. SIMBOLOS

El flujo grama utiliza un conjunto de símbolos para representar las etapas del proceso, las personas o los sectores involucrados, la secuencia de las operaciones y la circulación de los datos y los documentos.

3.3.5. DISTRIBUCION DE LA PLANTA

La distribución de planta es aquella donde esta ordenado todos las áreas específicas de un planta ya sea industrial o de otro giro por lo que es importante reconocer que la distribución de planta orienta al ahorro de recursos, esfuerzos y otras demandas ya que esta tiene distribuido todas sus áreas.[27]

[27] www.monografias.com/.../**flujograma/flujograma**.shtml -

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO-LEGAL

4.1. NIVELES JERÁRQUICOS

Es conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen, independientemente de la función que realicen.

4.1.1. DESCRIPCIÓN DE LOS NIVELES JERÁRQUICOS. [28]

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

  Este órgano representa el primer nivel jerárquico. El nivel legislativo en el caso de una empresa, lo constituye la junta de Accionistas.

- **NIVEL DIRECTIVO:** Este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su fiel cumplimiento. Además planea, orienta y dirige la vida administrativa e interpreta planes, programas y más directivas técnicas y administrativas de alto nivel y los trasmite a los órganos operativos y auxiliares para su ejecución.

- **NIVEL EJECUTIVO:** Como su nombre lo indica es el responsable de ejecutar y dar cumplimiento de las actividades en comandadas tanto

[28] Administración y Gestión Empresarial **Módulo 3** (Año 2007 - 2008)

por los niveles legislativos como ejecutivo dentro de la empresa a su mando.

El nivel ejecutivo es unipersonal, en una empresa está representando por el Gerente.

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

El nivel asesor está integrado por expertos que tienen amplio dominio de determinada técnica. No tiene autoridad de mando; por lo tanto no toma decisiones ni ordena.

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

En este nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales. Generalmente se la conoce como nivel administrativo complementario.

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

Está integrado por las unidades que tienen a su cargo la producción y explotación de bienes, suministros al público.

4.2. ORGANIGRAMAS.

Se define como la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas y debe reflejar en forma esquemática la descripción de las unidades que la integran, su respectiva relación, niveles jerárquicos y canales formales de comunicación.[29]

4.2.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL FUNCIONAL Y POSICIONAL.

Las unidades administrativas se representan por rectángulos y las relaciones por líneas. Los organigramas estructurales consisten en cierto número de rectángulos que representan personas, puestos u otras unidades, los que están colocados y conectados por líneas, las cuáles indican la cadena de mando (la jerarquía de los empleados); de tal manera pueden expresar grados de autoridad y responsabilidad y clase de la relación que los liga.

Los organigramas funcionales incluyen, además, un texto que expresa las principales funciones o labores de las unidades.

Las etiquetas o descripciones de los rectángulos indican las diferentes funciones o áreas de responsabilidad. La gráfica indica no sólo a los gerentes y subordinados individuales, sino también toda la jerarquía

[29] *www.promonegocios.net/.../tipos-de-organigramas.html*

gerencial. Todos los empleados que están bajo las órdenes de un mismo individuo se encuentran en un idéntico nivel gerencial, sin importar el sitio del organigrama donde aparezcan.

4.3. MANUAL DE BIENVENIDA

La magnitud y la formalidad de inducción están determinadas por el tipo de organizaciones de que se trate y por las actividades que realice, sin embargo la mayoría de los planes contienen información sobre la organización, políticas, condiciones de contratación, plan de beneficios para el empleado. Todo esto deberá estar contenido en el manual de bienvenida, entregado a cada nuevo trabajador.

4.3.1. Contenido del manual de bienvenida:

1. Historia de la organización

2. Sus objetivos

3. Horarios y días de pago

4. Artículos que produce y servicios que presta

5. Estructura de la organización

6. Políticas del personal

7. Prestaciones

8. Ubicación de servicios

9. Reglamento interno de trabajo

10. Pequeño plano de las instalaciones [30]

4.4. MANUAL FUNCIONES

Es un instrumento de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios.31

4.5. COMPAÑIAS

4.5.1. COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO

a) En esta compañía rige el principio de conocimiento y confianza entre los socios.

b) No admite suscripción pública de capital.

[30] *www.uaem.mx/sead_fcaei/**Manual_Bienvenida**.pdf* -
[31] *www.dgr.lapampa.gov.ar/.../**MANUAL**%20DE%20**FUNCIONES**.pdf*

c) El contrato de compañía en nombre colectivo se celebra por escritura pública;

d) La escritura pública de formación de la compañía será aprobada por un Juez de lo Civil;

e) La compañía se forma entre 2 o más personas;

f) El nombre de la compañía debe ser una razón social que es la fórmula enunciativa de los nombre de todos los socios, o de algunos de ellos, con la agregación de las palabras "y compañía".

g) La Ley no señala para esta compañía un mínimo de capital fundacional;

h) Los aportes de capital no están representadas por títulos negociables.

i) Para la constitución de la compañía se pagará no menos del cincuenta por ciento del capital suscrito;

j) Por las obligaciones sociales los socios responden en forma SOLIDARIA E ILIMITADA.

k) No está sujeta a la superintendencia de compañías.

4.5.2. COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE.

a) La compañía tiene dos clases de socios y se contrae entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables llamados socios comanditados y uno o más socios suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.

b) La compañía existe bajo una razón social que consiste en el nombre de uno o varios de los socios comanditados, al que se agregará las palabras “Compañía en comandita”.

c) Para esta compañía no existe un mínimo de capital fundacional.) La administración está a cargo de los socios comanditados.

e) La compañía en comandita simple se constituirá en la misma forma que una compañía en nombre colectivo.

f) No está sujeta a la superintendencia de compañías.

4.5.3. COMPAÑÍA EN COMANDITA POR ACCIONES

a) Al igual que la compañía en comandita simple, esta compañía se constituye entre dos clases de socios: comanditados y comanditarios.

b) La compañía existirá bajo una razón social que se formará con los nombres de uno o más socios solidariamente responsables llamados

socios comanditados, seguido de las palabras “compañía en comandita”.

c) El capital de esta compañía se dividirá en acciones nominativas de un valor nominal igual. La décima parte del capital social, por lo menos, debe ser aportada por los socios solidariamente responsables (comanditados).

d) La administración de la compañía corresponde a los socios comanditados.

e) Respecto a lo no contemplado en las anteriores características, esta compañía se rige por las reglas de la compañía anónima.

4.5.4. COMPAÑIAS DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundiese con otra compañía.

4.5.5. COMPAÑÍAS ANÓNIMAS

Esta Compañía tiene como característica principal, que es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones.

4.5.6. COMPAÑIAS DE ECONOMIA MIXTA

Para constituir estas compañías es indispensable que contraten personas jurídicas de derecho público o personas jurídicas semipúblicas con personas jurídicas o naturales de derecho privado. Son empresas dedicadas al desarrollo y fomento de la agricultura y la industria. [32]

5. EVALUACIÓN FINANCIERA

5.1. ACTIVOS

5.1.1. ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido.

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

[32] html.rincondelvago.com/**companias**-de-comercio.html

1. Ser físicamente tangible.

2. Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).

3. Sus beneficios deben extenderse, por lo menos, más de un año o un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor. En este sentido, el activo fijo se distingue de otros activos (útiles de escritorio, por ejemplo) que son consumidos dentro del año o ciclo operativo de la empresa.

4. Ser utilizado en la producción o comercialización de bienes y servicios, para ser alquilado a terceros, o para fines administrativos. En otras palabras, el bien existe con la intención de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y no para ser destinado a la venta en el curso normal del negocio.[33]

5.1.2. ACTIVOS DIFERIDOS

Son todos los recursos que son pagados para obtener un beneficio futuro, entre los cuales se encuentran los gastos anticipados, como intereses, seguros, arrendamientos, los cargos diferidos que representan bienes o servicios recibidos de los cuales se espera obtener beneficios económicos en otros periodos.[34]

[33] *www.mitecnologico.com/.../Concepto**ClasificacionActivoFijo***
[34] www.wikilearning.com/...**activos**...**activos_diferidos**

5.2. CAPITAL DE TRABAJO

La definición más básica de capital de trabajo lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.[35]

5.3. PRESUPUESTO

Se le llama presupuesto al cálculo anticipado de los ingresos y gastos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.

[35] *es.wikipedia.org/wiki/**Capital_de_trabajo*** –

5.4. DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS

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

5.5. REPOSICIÓN

Esto se hace cuando los años del proyecto son mayores a los años de vida útil de lo que se compra.

5.6. AMORTIZACIONES

Los activos diferidos deben ser amortizados en la medida en que se van utilizando, en la media en que se van gastando o consumiendo.

5.7. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Muestra los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la compañía durante un periodo determinado.

5.8. FLUJO DE CAJA

Es un resumen de las entradas y salidas en efectivo esperadas por la ejecución de las actividades de la empresa. El flujo de caja esperado como resultado de la ejecución de un plan de actividades de la empresa es un presupuesto, (presupuesto de caja o presupuesto financiero) que muestra los movimientos de efectivo dentro de un periodo de tiempo establecido, no el ingreso neto o rentabilidad de la empresa.

5.9. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.[36]

5.10. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero.[37]

5.11. PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL

Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión.

5.12. LA RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

[36] *es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto*
[37] es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno

5.13. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es aquel punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir, el punto de actividad donde no existe utilidad ni pérdida.

Hallar el punto de equilibrio es hallar el número de unidades a vender, de modo que se cumpla con lo anterior (que las ventas sean iguales a los costos).[38]

[38] es.wikipedia.org/wiki/Análisis_del_**punto_de_equilibrio**

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

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

1. MATERIALES

Entre los principales se tiene:

- Material bibliográfico (libros, copias, periódicos, revistas e internet)
- Hojas de papel bond
- Computador.
- Cartuchos de tinta
- Transporte
- Pen Drive.
- Suministros de Oficina.

2. MÉTODOS.

- **Método Inductivo.-** Se establece conclusiones generales partiendo de hechos particulares.

A través de las encuestas que se realizaron se logró conocer la aceptación de la idea de negocio en el mercado Lojano.

- **Método Deductivo.-** Este método permitió conocer a ciencia cierta los justos y preferencias de los demandantes.
- **Método Analítico.-** Ayudo realizar el análisis, interpretación y verificación de la información que se obtuvo de las encuestas que se realizaron, para así poder determinar los gustos y preferencias de los consumidores Lojanos.

3. TÉCNICAS.

Para el presente proyecto se utilizaran las siguientes técnicas.

- **Las Encuestas:** Se aplicó a las familias de la ciudad de Loja; con el fin de conseguir información esencial para el desarrollo de las diferentes fases del proyecto.

- **Las Entrevistas:** A través de esta técnica se logró tener contacto directo con las personas que ofertan productos similares y a su vez conocer las debilidades de la competencia con el fin de aprovecharlas.

- **El Muestreo:** Mediante la aplicación de una fórmula matemática se pudo determinar el número de encuestas a aplicar a las familias de la ciudad de Loja, esto con el fin de facilitar el análisis de la presente investigación.

4. DEFINICIÓN DE LA POBLACIÓN

- **Población o Universo.-** La ciudad de Loja cuenta con una población de 179,424 habitantes, tomando como referencia la tasa de crecimiento anual y la población del Censo del INEN 2010.

- **Tamaño de la Muestra.**- Permitió obtener el número de las personas que se va a encuestar de una Población.

CUADRO N°1
POBLACIÓN DE LA CIUDAD DE LOJA

PARROQUIAS	POBLACIÓN 2010	POBLACIÓN 2011	POBLACIÓN 2012
San Sebastián	$30,695	$31,508	$32,343
El Valle	$69,388	$71,227	$73,114
El Sagrario	$15,162	$15,564	$15,976
Sucre	$55,035	$56,493	$57,991
TOTAL	**$170,280**	**$174,792**	**$179,424**

Fuente: INEC 2010
Elaboración: El Autor.

Determinación Del Tamaño De La Muestra

Fórmula:

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

Simbología:|

n= Tamaño de la Muestra
N= Tamaño de la Población
e= margen de error del 5%= 0.05

Para la determinación del tamaño de la muestra se procedió a dividir la población total para 4 miembros que conforman una familia así se obtuvo 44856 familias, para lo cual se utilizó la siguiente formula.

$$N = \frac{179{,}424}{4}$$

$$N = 44856$$

Muestra

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

$$n = \frac{44856}{1 + (0{,}05)^2 (44856)}$$

$$n = \frac{44856}{1 + (0{,}0025)(44856)}$$

$$n = \frac{44856}{113.14}$$

$$n = 396{,}46$$

$$n = 396$$

Distribución de la muestra por parroquias

El Total de encuestas es de 396, las mismas que fueron aplicadas a una muestra por parroquias de la ciudad Loja, como se demuestra en el siguiente cuadro.

CUADRO N°2
NÚMERO DE ENCUESTAS APLICADAS AL SECTOR URBANO DE LA CUIDAD DE LOJA

PARROQUIAS	POBLACIÓN 2012	FAMILIAS	%	# DE ENCUESTAS
San Sebastián	32343	8086	18.03%	71
El Valle	73114	18279	40.75%	161
El Sagrario	15976	3994	8.90%	35
Sucre	57991	14498	32.32%	128
TOTAL	**179424**	**44856**	**100%**	**396**

Fuente: INEC 2010
Elaboración: El Autor.

Luego de obtener la muestra se aplicaron las técnicas antes mencionadas con lo que se logró determinar los clientes reales y potenciales del producto.

Una vez obtenida la información se procedió al ordenamiento, clasificación y sistematización de la misma mediante cuadros y gráficos, para así dar coherencia a los resultados.

f. RESULTADOS

Los resultados que a continuación se describen fueron tomados de las familias de las parroquias urbanas de la Ciudad de Loja obteniendo la colaboración de la madre o el padre de la familia.

1. Trabajo de campo

1.1Tabulación, representación gráfica e interpretación de la encuesta aplicada a los posibles clientes.

1. **En su familia ¿consumen arroz?**

CUADRO N° 3

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	390	98.46
No	6	1.54
TOTAL	**396**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 1

Interpretación: 390 de las personas encuestadas contestaron que si consumen arroz dándonos un resultado de 98.46% y el porcentaje restante del 1.54% manifestó que no debido a que nos les gusta.

Análisis:

- El 98,46 % de encuestados si consumen arroz relleno.

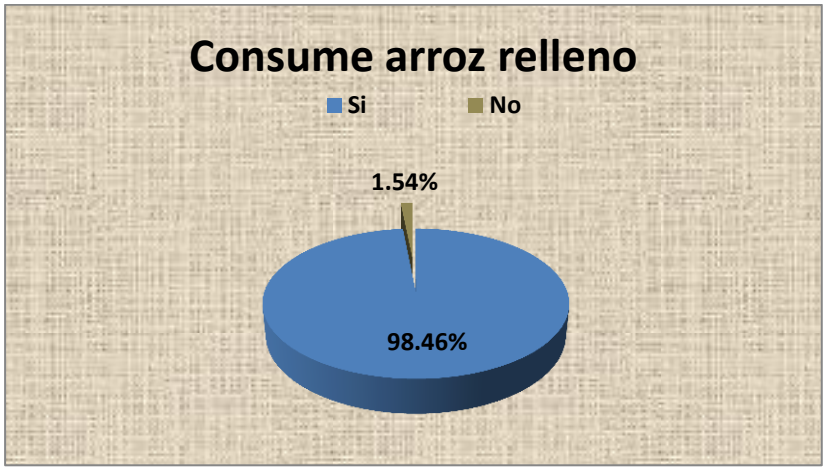
2. ¿En su familia consumen arroz relleno?

CUADRO N° 4

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	384	98.46
No	6	1.54
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 2



Interpretación: 390 de las personas encuestadas contestaron que si consumen arroz relleno dándonos un resultado de 98.46% y el porcentaje restante del 1.54% manifestó que no consumen arroz relleno siendo estas 6 personas.

Análisis:

- El 98,48 % de encuestados si consumen arroz relleno.

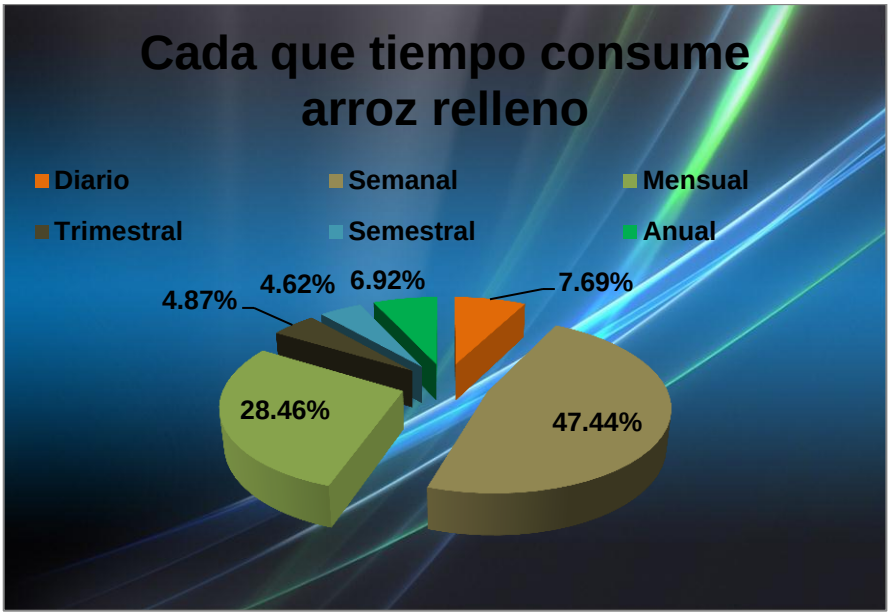
3. ¿Cada qué tiempo consume arroz relleno?

CUADRO N° 5

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	30	7.69
Semanal	185	47.44
Mensual	111	28.46
Trimestral	19	4.87
Semestral	18	4.62
Anual	27	6.92
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 3



Interpretación: De las 390 personas que si consumen arroz relleno; 7.69%, es decir 30 consumen arroz relleno diariamente, 185 personas equivalente 47.44% lo hacen de forma semanal, y 111 personas con un 28.46% lo hacen mensualmente; siendo estos los porcentajes sobresalientes.

Análisis:

- El 47.44 % de encuestados si consumen arroz relleno de forma semanal.

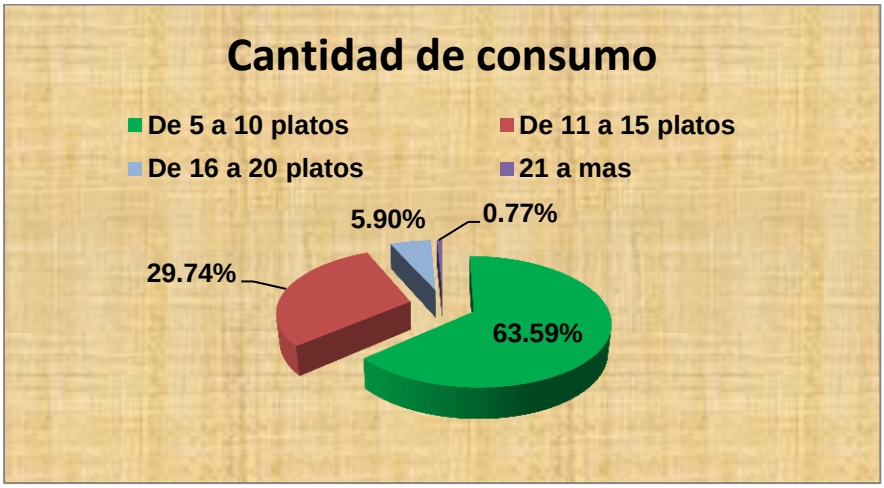
4. ¿Cuántas latas (500 gr) = 2 platos consume su familia mensualmente?

CUADRO N° 6

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 5 a 10 platos	248	63.59
De 11 a 15 platos	116	29.74
De 16 a 20 platos	23	5.90
21 a mas	3	0.77
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 4



Interpretación: El 63.59% de las personas encuestadas equivalente 248 manifestaron que consumen arroz relleno de 5 a 10 platos, mientras que 116 personas con un 29.74% comen de 11 a 15 platos y finalmente 23 de los encuestados correspondiente al 5.90% consumen de 16 a 20 platos.

Análisis:

- El 63.59 % de personas encuestadas consumen arroz relleno de 5 a 10 platos.

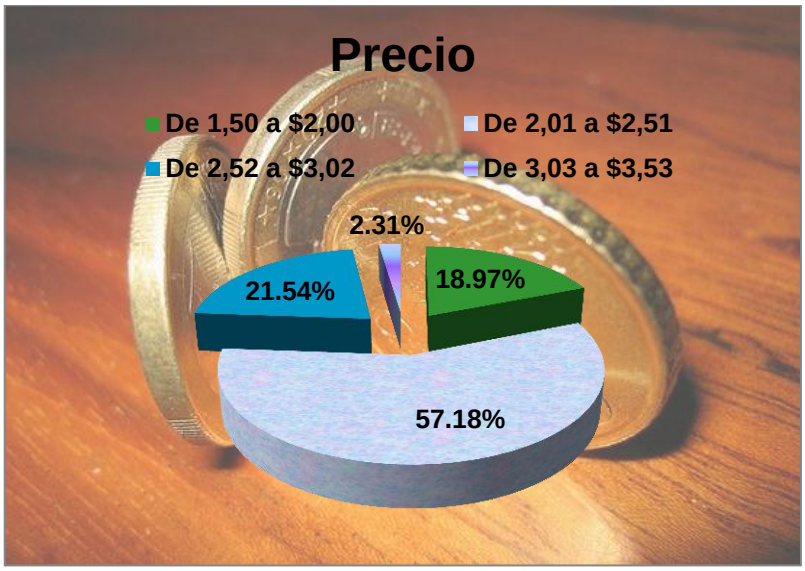
5. ¿Cuánto paga por un plato de arroz relleno?

CUADRO N° 7

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1,50 a $2,00	74	18.97
De 2,01 a $2,51	223	57.18
De 2,52 a $3,02	84	21.54
De 3,03 a $3,53	9	2.31
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 5



Interpretación: El 18.97% (74 personas) pagan por una porción de arroz relleno de 1,50 a 2,00 $, mientras que con un 57.18% (223 personas) pagan de 2,01 a 2,51 $ y otros con un porcentaje de 21.54% (84 personas) pagan de 2,52 a 3,02 $ y finalmente con el 2.31% (9 personas) lo hacen de 3,03 a 3,53 $.

Análisis:

- El 57.18 % de personas encuestadas pagan de 2,01 a 2,51 $ por el consumo de arroz relleno.

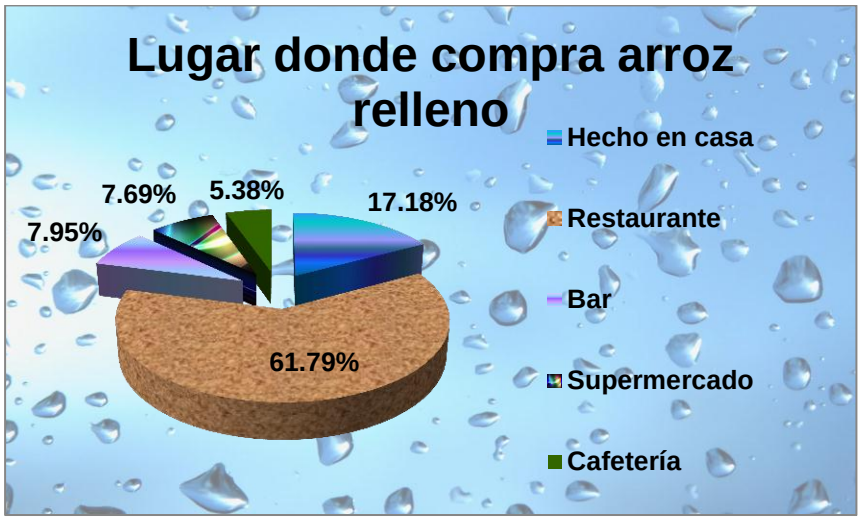
6. ¿En qué lugar compra el arroz relleno?

CUADRO N° 8

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hecho en casa	67	17.18
Restaurante	241	61.79
Bar	31	7.95
Supermercado	30	7.69
Cafetería	21	5.38
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 6



Interpretación: De las personas encuestadas el 61.79% que compran el arroz relleno en restaurante siendo estas 241, el 17.18% es decir 67 prefieren prepararlo en casa; mientras que 31 personas lo adquieren en un bar con 7.95%.

Análisis:

- El 61.79 % de los encuestados comprar el arroz relleno en restaurante.

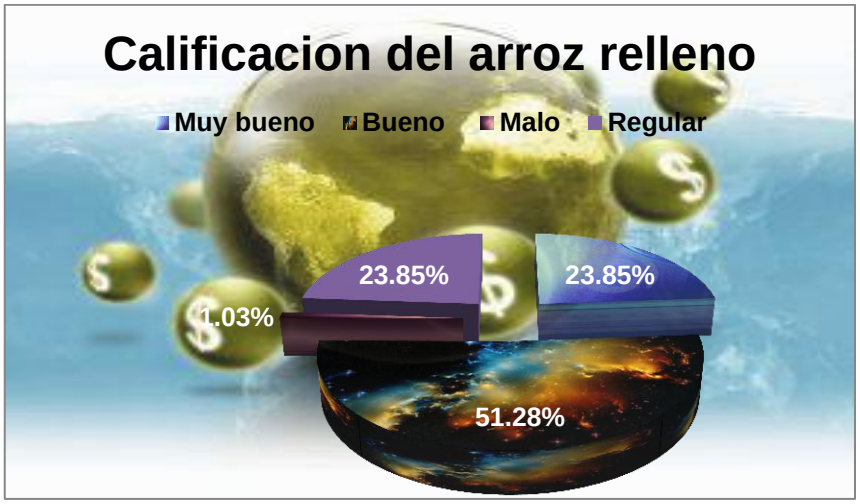
7. El arroz relleno que Consumen ¿Cómo lo califica?

CUADRO N° 9

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno	93	23.85
Bueno	200	51.28
Malo	4	1.03
Regular	93	23.85
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 7



Interpretación: De 390 personas que si consumen arroz relleno 200 equivalentes al 51.28 % manifestó que el arroz relleno que consumen es bueno; mientras que el 23.85%, es decir 93 personas consideran que es regular y con el mismo porcentaje muy bueno y finalmente 1.03% correspondientes a 4 personas opinan que es malo.

Análisis:

- El 51.28 % de los encuestados lo califican al arroz relleno como bueno.

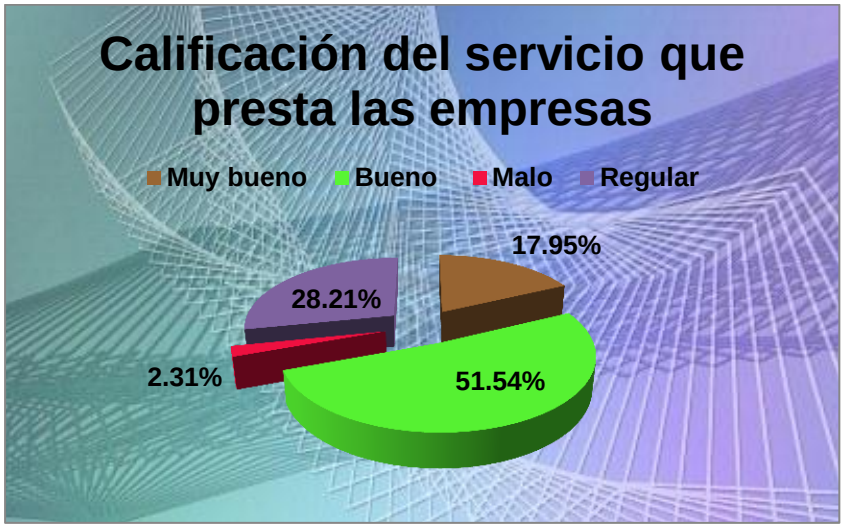
8. ¿Cómo califica el servicio que le presta el local en la cual compran arroz relleno?

CUADRO N° 10

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy bueno	70	17.95
Bueno	201	51.54
Malo	9	2.31
Regular	110	28.21
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 8



Interpretación: El 51.54% manifestaron que el servicio que presta la empresa es bueno, es decir 201 personas; el 28.21% correspondientes a 110 consideraron que es regular mientras 70 personas que conforman el 17.95% afirman que es muy bueno y con un 2.31% opinan que es malo, siendo estas 9 personas.

Análisis:

- El 51.54 % de los encuestados lo califican al servicio que presta la empresa como bueno.

9. ¿Si se implementa una empresa que elabore Arroz Relleno enlatado Ud. Compraría para su familia?

CUADRO N° 11

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	342	87.69
No	48	12.31
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 9

Interpretación: El 87.69% manifiestan que si comprarían el producto si se implementa la empresa, es decir 342 personas; mientras que el 12.31% no les agradaría adquirir el producto, siendo estas 48 personas.

Análisis:

- El 88.36 % de las personas encuestadas nos manifestaron que si estarían dispuestos a adquirir el producto si se implementará la empresa.

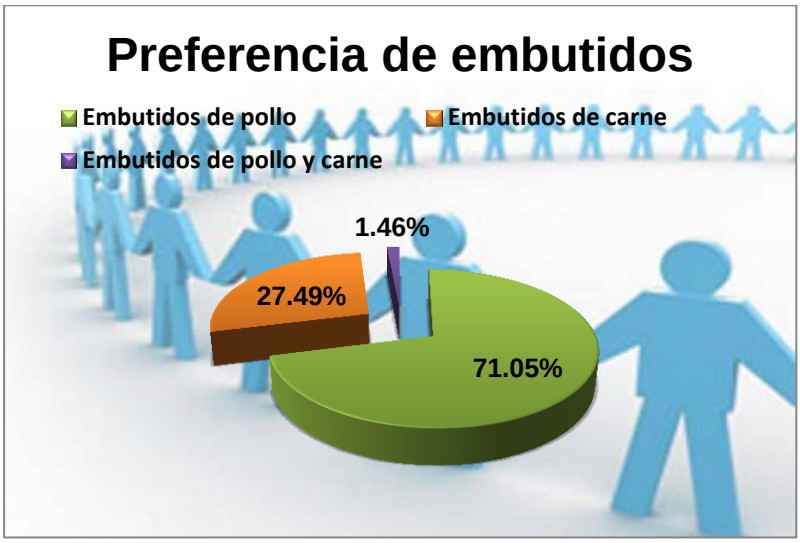
10. ¿Qué tipo de embutido prefieren en el arroz relleno?

CUADRO N° 12

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Embutidos de pollo	243	71.05
Embutidos de carne	94	27.49
Embutidos de pollo y carne	5	1.46
TOTAL	**342**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 10



Interpretación: Con un 71.05% que son 243 personas, afirman que les gustaría que el arroz relleno tuviera embutidos de pollo; 94 de las mismas que conforman el 27.49% desean el producto con embutidos de chancho, mientras que con un 1.46% es decir 5 personas prefieren una combinación de los mismos.

Análisis:

- El 71.05 % de las personas encuestadas supieron manifestar que el arroz relleno les gustaría que el arroz relleno tuviera embutidos de pollo.

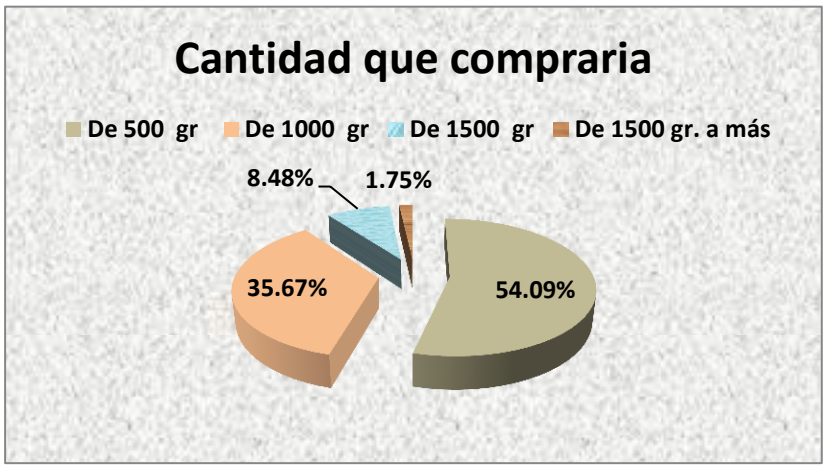
11. ¿Qué cantidad de Latas de Arroz Relleno compraría en el mes si el contenido de cada lata es de 500 gr?

CUADRO N° 13

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 500 gr	185	54.09
De 1000 gr	122	35.67
De 1500 gr	29	8.48
De 1500 gr a más	6	1.75
TOTAL	**342**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 11



Interpretación: Con un 54.09% de las encuestas expresaron que comprarían de 500 gr el 35.67% adquirirían de 1000gr mientras que con un 8.48% les gustaría adquirir de 1500 gr y con un porcentaje de 1.75% compraran de 1500 gr a más.

Análisis:

- El 54.09 % de las personas encuestadas manifestaron que en el mes comprarían de 500 gr de arroz relleno enlatado.

12. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría que el producto fuera difundido?

CUADRO N° 14

VARIABLE	NOMBRE DEL MEDIO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Televisión	Ecotel TV, UV Televisión	82	23.98
Prensa	La Hora, Crónica de la Tarde	98	28.65
Radio	Luz y Vida, Matovelle	110	32.16
Hojas volantes	---------	20	5.85
Afiches	---------	19	5.56
Redes sociales	Facebook, Twitter	13	3.80
TOTAL		**342**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 12

Interpretación: Los medios preferidos para conocer el producto son principalmente por parte de los consumidores: Radio con un 32.16% (110 personas), prensa con 28.65% (98 personas), Televisión 23.98% (82 personas), hojas volantes 5.85% (20 personas), afiches 5.56% (19 personas), redes sociales con 3.80% (13 personas).

Análisis:

- El 32.16 % de los encuestados manifiestan que les gustaría que se promocione el producto por medio de la radio.

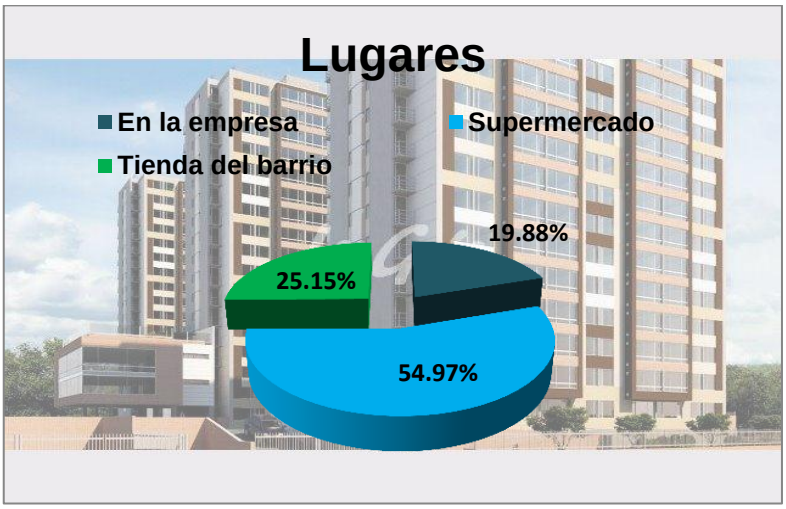
13. ¿En dónde le gustaría adquirir el producto?

CUADRO N° 15

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En la empresa	68	19.88
Supermercado	188	54.97
Tienda del barrio	86	25.15
TOTAL	**342**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 13



Interpretación: De las 342 personas que podrían convertirse en los posibles clientes, el 54.97% correspondientes a 188 personas, señalan que el mejor lugar para adquirir el producto es el supermercado; el 25.15%, es decir 86 personas preferirían que este se lo encuentre en la tienda del barrio; mientras que el 19.88% prefieren buscarlo en la empresa que lo produce, estas son 68 posibles clientes.

Análisis:

- El 54.97 % de los encuestados señalaron que el mejor lugar para adquirir el producto es un supermercado.

CUADRO N° 16
CUADRO DE LA COMPETENCIA

#	NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN	AÑOS DE EXPERIENCIA
1	La roca restaurant	Bernardo Valdivieso y Miguel Rio Frio	5
2	Restaurant Sabor Lojano	Miguel Rio Frio y Bernardo Valdivieso	3
3	Cyber Café	Universidad Nacional de Loja	7
4	Restaurant Reina del Cisne	Mercado Mayorista	12
5	El rincón del Ángel	Olmedo y Rocafuerte	1
6	Restaurant "Doña Rosita"	2do Piso Centro Comercial Loja	10
7	El Barathon	Centro Comercial Loja 2do Piso N°409	6
8	El Tomeñito	Rocafuerte entre Lauro Guerrero y Manuel Agustín Aguirre	6
9	Restaurant IV centenario	Lauro Guerrero y Miguel Rio Frio	4
10	Rincón de Sabor Casero	18 de Noviembre entre Miguel Rio Frio y Rocafuerte	2
11	Fuente de Soda Árabe	Lauro Guerrero entre mercadillo y Azuay	6
12	Pollo Gusy	Av. Manuel Agustín Aguirre	12
13	Mi casa	Azuay y Mercadillo	6
14	Aquí me Quedo	Lauro Guerrero y Miguel Rio Frio	5
15	La Fogata	18 de Noviembre entre Colon e Imbabura	8
16	La Cascada	Sucre y Lourdes esq.	12
17	Carmita Restaurant	Zamora Huayco	4
18	Restaurante El Manantial	Azuay y Mercadillo	5
19	Vasija de Barro	10 de Agosto y Juan José Peña	9 meses
20	Restaurant y cafetería Patio Antaño	10 de Agosto y Av. Orillas del Zamora	5

Fuente: Restaurantes de la Ciudad de Loja.
Diseño: El Autor

La competencia está constituida en 15 locales que fueron tomadas como muestra; puesto que Fuente de soda árabe, La cascada, Patio Antaño, Pollos Gusy y la Fogata no expende arroz relleno.

1.2. Tabulación, análisis, representación gráfica e interpretación de la encuesta aplicada a la posible competencia.

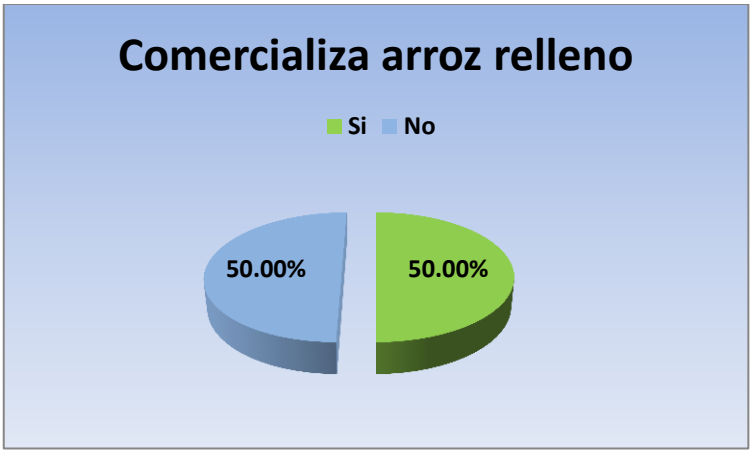
1. **¿Usted elabora y vende Arroz Relleno?**

CUADRO N° 17

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	10	50
No	10	50
TOTAL	**20**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 14



Interpretación: De los 20 locales a cuyos dueños se le realizó la entrevista**,** el 50% que correspondiente a 10 personas manifestaron que si elaboran y venden arroz relleno mientras que el 50% restante que no lo hacen.

Análisis:

- El 50 % de los dueños de los locales en cuales se expende arroz relleno manifestaron que si elaboran y venden arroz relleno.

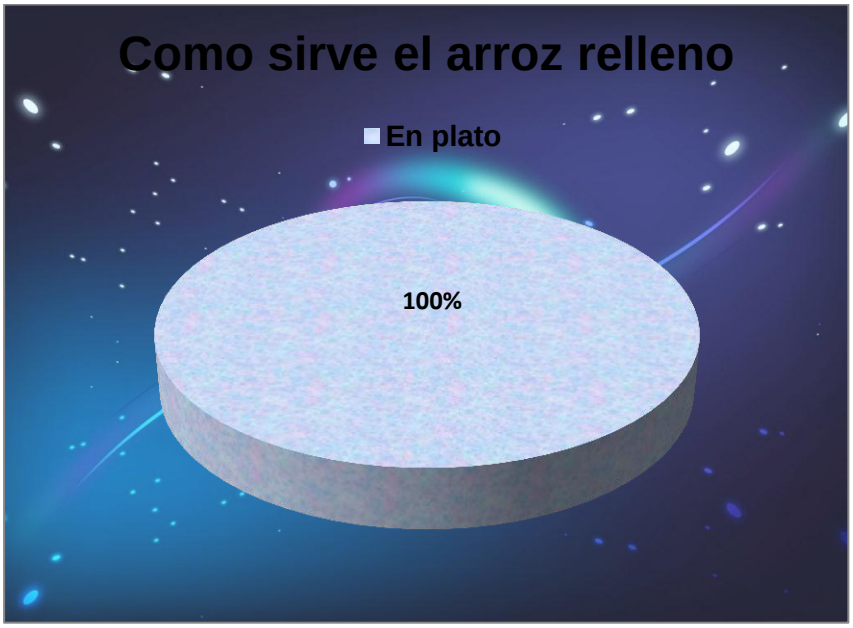
2. ¿En qué presentación lo vende al Arroz Relleno?

CUADRO N° 18

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En Lata	0	0
En Tarrina	0	0
En Plato	10	100
TOTAL	**10**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 15



Interpretación: De los 10 locales que expenden arroz relleno, el 100% lo sirven en plato, ya que los clientes prefieren comer en dicho local.

Análisis:

- De las personas entrevistadas el 100 % expresaron que prefieren comer el arroz relleno en plato.

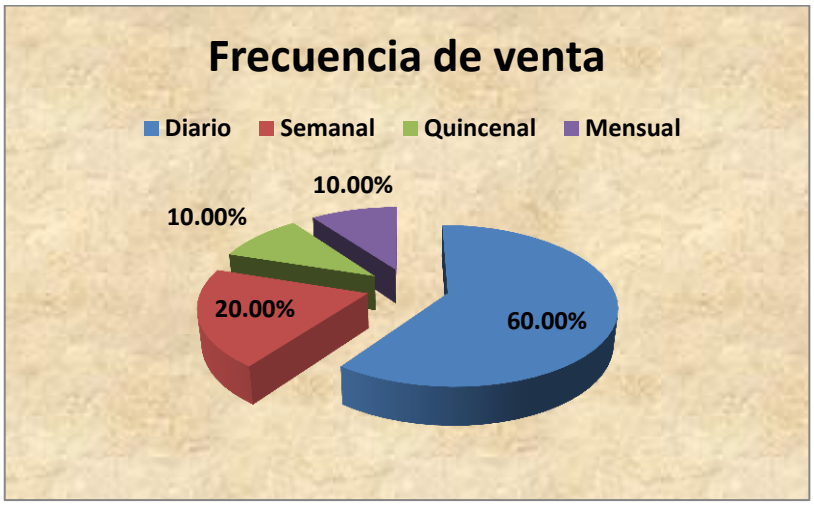
3. ¿Con que frecuencia vende Arroz Relleno?

CUADRO N° 19

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	6	60.00
Semanal	2	20.00
Quincenal	1	10.00
Mensual	1	10.00
TOTAL	**10**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 16



Interpretación: Según las encuestas realizadas un 60% es decir en 6 locales comercializan arroz relleno a diario; 2 locales q corresponden a un 20% lo comercializan de manera semanal y con un 10% equivalente a 1 local de manera quincenal y mensual.

Análisis:

- El 60 % de los dueños de los locales que comercializan arroz relleno lo hacen diariamente.

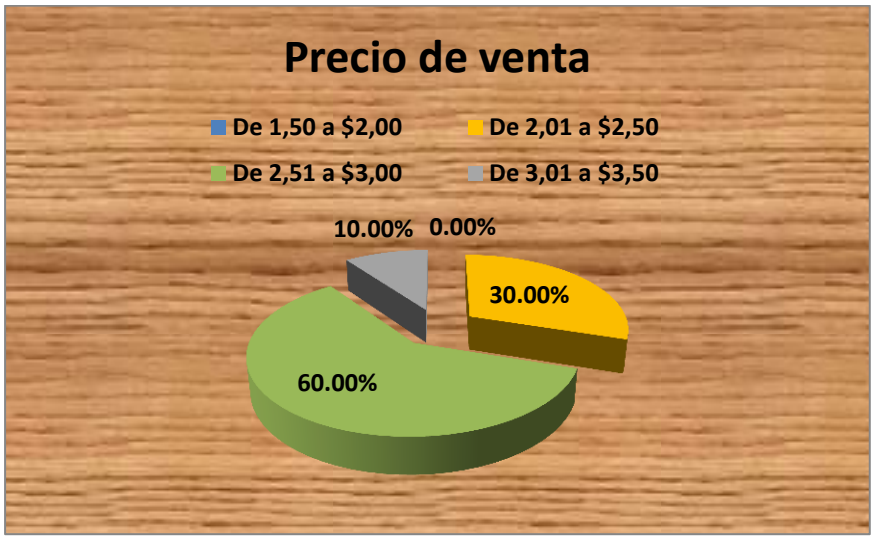
4. ¿Cuál es el precio por plato de Arroz Relleno?

CUADRO N° 20

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1,50 a $2,00	0	0
De 2,01 a $2,50	3	30
De 2,51 a $3,00	6	60
De 3,01 a $3,50	1	10
TOTAL	**10**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 17



Interpretación: Según las encuestas realizadas el precio que se cobra por el arroz relleno en 6 locales es de 2,51 a $3,00 con un porcentaje del 60% puesto que es el producto que tiene más acogida por las familias, mientras que en 3 locales con un 30% cobran por el arroz relleno de 2,01 a $2,50 y 1 locales con un 10% de 3,01 a $3,50 ya que a cierto número de familias este producto no satisface las necesidades de cada hogar.

Análisis:

- De las personas entrevistadas el 60% manifestaron que venden el arroz relleno, a un precio que va desde 2,51 a $3,03.

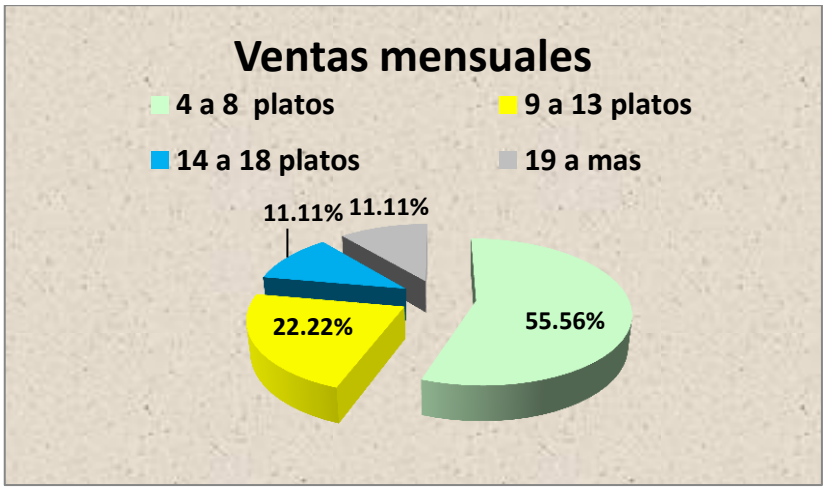
5. ¿Cuántos platos de arroz relleno vende usted mensualmente?

CUADRO N° 21

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
4 a 8 platos	5	50.00
9 a 13 platos	2	20.00
14 a 18 platos	1	10.00
19 a mas	2	20.00
TOTAL	**10**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 18



Interpretación: De los 10 locales que si expenden arroz relleno, el 50 % (5 locales) venden de 4 a 8 platos mensuales, mientras que el 20% (2 locales) de 9 a 13 platos, y con el mismo porcentaje de 19 a más platos y finalmente 1 locales venden de 14 a 18 platos al mes.

Análisis:

- De los 10 locales que expenden arroz relleno, el 50% venden mensualmente de 4 a 8 platos.

6. ¿Los años de experiencia le ha ayudado a que mejore dicho producto?

CUADRO N° 22

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	10	100
No	0	0
TOTAL	**10**	**100**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 19

Interpretación: Según el resultado obtenido de los 10 locales que expenden arroz relleno, el 100% manifestaron que al realizar este producto con frecuencia se ha podido obtener experiencia durante los años y de esta manera se a mejorado dicho producto.

Análisis:

- El 100 % de los dueños de los locales encuestados nos manifestaron que todos los años de experiencia les han ayudado a mejorar el producto.

7. ¿Cuáles son los medios de comunicación que utiliza para promocionar el arroz relleno?

CUADRO N° 23

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	6	60.00
Prensa	2	20.00
Televisión	0	0.00
Internet	1	10.00
Hojas Volantes	0	0.00
Afiches	1	10.00
Redes Sociales	0	0.00
TOTAL	**10**	**100.00**

Fuente: Encuesta
Diseño: El Autor

GRÁFICO N° 20

Interpretación: De los locales que utilizan medios para promocionar su producto el 60% (6 locales) lo realiza a través de la radio, con el 20% (2 locales) manifestaron mediante la prensa y el 10% lo promocionan a través del internet y afiches.

Análisis:

- El 60% de las personas entrevistadas nos supieron manifestar que ellos promocionan sus producto por medio de la radio ya que es más escuchada por las ama de casa.

g. DISCUSIÓN

1. ESTUDIO DE MERCADO.

1.1. ANALISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANADA

1.2. CALCULO DEL PROMEDIO ANUAL EN ARROZ RELLENO.

¿Cuántas latas (500 gr) = 2 platos consume su familia mensualmente?

CUADRO N° 24

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	xm	f.xm
De 5 a 10 platos	248	63.59	7.5	1860
De 11 a 15 platos	116	29.74	13	1508
De 16 a 20 platos	23	5.90	18	414
20 a mas	3	0.77	10	30
TOTAL	**390**	**100**	**48.5**	**3812**

Fuente: Cuadro N° 6
Diseño: El Autor

Cpa = $\frac{REQUERIMIENTO\ TOTAL\ ANUAL}{MUESTRA}$

Los 3812 platos de arroz relleno * 12 meses al año = 45744

Cpa = $\frac{45744}{390}$

Cpa = 117.29

Cpa = 117 **Platos de 250 gr cada uno.**

$= 117 * 250\ gr = 29250$

$= \frac{29250}{500\ gr}$

$= 59\ latas\ (500\ gr)$

1.3. ANÀLISIS DE LA DEMANDA.

Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial; a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto.

1.3.1. DEMANDA POTENCIAL.

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios, que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado, en un tiempo determinado o no establecido.

Población: 47,974 Familias.

Para el cálculo de la demanda potencial se toma los datos de la siguiente pregunta:

¿En su familia consumen Arroz?

CUADRO N° 25

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	390	98.48
No	6	1.52
TOTAL	**396**	**100**

Fuente: Cuadro N° 3
Diseño: El Autor

$$\boldsymbol{Demanda\ Potencial} = n * \%\ N\ que\ si\ consume\ arroz\ relleno.$$

$$\boldsymbol{Demanda\ Potencial} = 47974 * 98.48\%$$

$$\boldsymbol{Demanda\ Potencial} = 47{,}245$$

El total de familias que consumen arroz relleno en la ciudad de Loja es de 47,245 constituyéndose en los demandantes potenciales para el proyecto.

CUADRO N° 26
DEMANDA POTENCIAL

AÑOS	POBLACIÓN EN FAMILIAS	DEMANDA POTENCIAL
		98.48%
2012	47974	47245
2013	49245	48496
2014	50550	49782
2015	51890	51101
2016	53265	52455
2017	54676	53845

Fuente: Cuadro N° 25
Diseño: El Autor

1.3.2. DEMANDA REAL.

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

Población: 47,245 (Demanda Potencial).

Para el cálculo de la demanda real se toma los datos de la siguiente pregunta:

¿En su familia consume Arroz Relleno?

CUADRO N° 27

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	384	98.46
No	6	1.54
TOTAL	**396**	**100**

Fuente: Cuadro N° 4
Diseño: El Autor

$$\boldsymbol{Demanda\ Real} = Demanda\ potencial * \%\ N\ que\ si\ consume\ arroz\ relleno.$$
$$= 47{,}245 * 98.46\%$$
$$= \mathbf{46{,}517}$$

El total de familias que consumen arroz relleno es **46,517** siendo esta la demanda real.

CUADRO N° 28
DEMANDA REAL

AÑOS	POBLACIÓN EN FAMILIAS	DEMANDA REAL	CONSUMO PROMEDIO ANUAL	DEMANDA REALA (LATAS DE 500 GR)
		98.46%		
2012	47245	46517	59	2,744,516
2013	48496	47750	59	2,817,228
2014	49782	49015	59	2.891,885
2015	51101	50314	59	2,968,544
2016	52455	51648	59	3,047,206
2017	53845	53016	59	3,127,927

Fuente: Cuadro N° 26 y 27
Diseño: El Autor

1.3.3. DEMANDA EFECTIVA.

La cantidad de bienes y servicios que en la práctica son requeridos por el mercado, ya que existen restricciones debido a la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impiden que se pueda acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

Población: 46,517 (Demanda Real).

¿Si se implementa una empresa que elabore Arroz Relleno Enlatado Ud. Compraría para su familia?

CUADRO N° 29

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	342	87.69
No	48	12.31
TOTAL	**390**	**100**

Fuente: Cuadro N°11
Diseño: El Autor

$$\boldsymbol{Demanda\ Efectiva} = Demanda\ Real * \%\ N\ de\ personas\ que\ si\ compararian\ arroz\ relleno\ enlatado$$
$$= 46{,}517 * 87.69\%$$
$$= \mathbf{40{,}791}$$

El total de familias lojanas que efectivamente consumirían el producto es de **40,791** constituyéndose en la demanda efectiva para el proyecto.

CUADRO N° 30
DEMANDA EFECTIVA

AÑOS	POBLACIÓN EN FAMILIAS	DEMANDA EFECTIVA	CONSUMO PROMEDIO ANUAL	DEMANDA EFECTIVA EN CANTIDAD EN LATAS
		87.69%		
2012	46517	40791	59	2,406,666
2013	47750	41872	59	2,470,427
2014	49015	42981	59	2,535,894
2015	50314	44121	59	2,603,117
2016	51648	45290	59	2,672,095
2017	53016	46489	59	2,742,879

Fuente: Cuadro N°28 y 29
Diseño: El Autor

1.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1.4.1. Calculo del promedio anual en Arroz Relleno.

Para el cálculo de la oferta se ha escogido una muestra de 20 restaurantes de la ciudad de Loja, los mismos que al ser entrevistados se ha concluido que 10 de ellas ofrecen arroz relleno. Cabe recalcar que estos datos han sido recopilados de la Cámara de la Pequeña Industria de Loja.

¿Cuantos platos de arroz relleno vende mensualmente?

CUADRO N° 31

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE	xm	f.xm
4 a 8 platos	5	50.00	6	30
9 a 13platos	2	20.00	11	22
14 a 18 platos	1	10.00	16.0	16
19 a más platos	2	20.00	9.5	19
TOTAL	10	**100**		**87**

Fuente: Cuadro N° 21
Diseño: El Autor

Cpa V = $\frac{REQUERIMIENTO\ TOTAL}{MUESTRA}$

Los 87 platos de arroz relleno * 12 meses al año =

Cpa V = $\frac{1044}{10}$

Cpa V= 104

Cpa V= 104 Platos vendidos en el mes.

$= 104 * 250\ gr = 26100$

$= \frac{26100}{500\ gr} = 52\ latas\ (500\ gr)$

Para determinar la oferta se base de acuerdo al dato de la demanda real, multiplicado por el porcentaje de las empresas que si ofrecen este producto:

Usted elabora vende arroz relleno

CUADRO N° 32

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	50%
NO	10	50%
TOTAL	**20**	**100%**

Fuente: Cuadro N° 17
Diseño: El Autor

OFERTA:

$$po = Demanda\ real * \%\ N\ empresas\ que\ venden\ arroz\ relleno$$
$$po = 46517 * 50\% = \mathbf{23259}$$

CUADRO N° 33
OFERTA

PERIODO	AÑO	POBLACION DE LA OFERTA	PROMEDIO EN LATAS	PROYECCION DE LA OFERTA EN CANTIDADES
0	2012	23,259	52	1,214,100
1	2013	23,742	52	1,239,353
2	2014	24,236	52	1,265,131
3	2015	24,740	52	1,291,446
4	2016	25,255	52	1,318,308
5	2017	25,780	52	1,345,729

Fuente: Cuadro N° 31 Y 32
Diseño: El Autor

Para determinar la oferta de Arroz Relleno en la Ciudad de Loja se procede a multiplicar la Demanda real por la tasa de crecimiento Poblacional (2.08%) dándonos como resultado la proyección para el tiempo de duración del proyecto.

DEMANDA INSATISFECHA:

Es el análisis de la oferta y la demanda.

CUADRO N° 34

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA EN CANTIDAD	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2012	2,406,666	1214100	1,192,567
2013	2,470,427	1239353	1,231,075
2014	2,535,894	1265131	1,270,763
2015	2,603,117	1291446	1,311,670
2016	2,672,095	1318308	1,353,787
2017	2,742,879	1345729	1,397,150

Fuente: Cuadro N° 30 Y 33
Diseño: El Autor

1.6. PLAN DE COMERCIALIZACIÓN.

1.6.1. PRODUCTO.

El Producto será diferenciado no sólo por su presentación e imagen sino también por su exquisito y saludable sabor; ya que está elaborado con los más apetitosos ingredientes.

El arroz relleno además de ser un plato típico lojano tiene gran acogida entre las familias de la localidad

Para la elaboración de arroz relleno se utilizaran ingrediente tales como:

- Arroz
- Pollo
- Embutido de Pollo.
- Zanahoria
- Arveja
- Choclo
- Pimiento

Ingredientes que al ser mezclados brindan un exquisito sabor, rico en proteínas, vitaminas, calorías y minerales, una perfecta combinación ya que la misma contiene la porción exacta de nutrientes que requiere el ser humano en su dieta diaria.

1.6.1.2. ATRIBUTOS FÍSICOS

Envase.

GRÁFICO N° 21

1.6.1.3.COMPONENTES DE LA MARCA

- ✓ **Nombre de la empresa**

"SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA."

- ✓ **Nombre de la Marca**

"ARROZ RELLENO CASERITO"

- ✓ **Logotipo**

✓ **Etiqueta**

Contiene la información sobre ingredientes, Registro Sanitario, uso características del producto de la fábrica y precio**.**

GRÁFICO N° 22

Cabe destacar que para mayor facilidad del consumidor el producto tendrá un sistema abre fácil.

.

✓ **CAJA**

1.6.2. PRECIO.

Es la estimación cuantitativa que se efectúa sobre el producto, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto.

Con la estimación de los costos totales de producción y costos totales de operación podremos determinar el total de costos y agregando un margen de utilidad, estableceremos el precio de venta al público del producto, el mismo que permitirá obtener utilidades, crecimiento económico y social de la empresa “Solo lo Nuestro Cía. Ltda.

- **Materia Prima Directa**

  Para la elaboración del arroz relleno utilizaremos como materia prima directa el arroz, carne de pollo, zanahoria, embutidos de pollo, arveja, choclo, pimiento.

- **Materia prima indirecta**

  Se utilizaran latas que permitirán conservar el producto, además brindaran seguridad y estabilidad para la conservación del alimento y etiquetas que permitirán que el consumidor identifique el producto frente a los productos de la competencia.

1.6.3. PLAZA.

La empresa "Solo lo nuestro Cía. Ltda." productora y comercializadora de arroz relleno enlatado comercializara su producto a nivel local mediante la entrega de un producto muy sabroso y sobre todo de calidad para los diferentes supermercados y tiendas de la ciudad.

Distribución: Para la Comercialización del Arroz Relleno Enlatado, la Empresa "Solo lo nuestro Cía. Ltda." lo realizara de manera indirecta.

g.1.6.2.CANALES DE DISTRIBUCIÓN.

CANAL INDIRECTO

g.1.6.4.PUBLICIDAD.

El producto será difundido a través de la Radio Luz y vida, la cual tiene gran acogida entre las amas de casa, niños, jóvenes, adultos y profesionales.

Se ha establecido que se transmitirán espacios publicitarios todos los días de la semana, en el horario del medio día.

CUADRO N° 35
PRESUPUESTO PUBLICITARIO.

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuñas publicitarias en Radio Luz y Vida	30	$2.50	$75.00
Total Mensual			**$75.00**
Total Anual			**$900.00**

Fuente: Presupuesto Publicitario Luz y vida.
Elaboración: El Autor

La publicidad que se hará se detalla a continuación:

Estas cansado/a de llegar a casa y que no haya nada que comer…. TU ESTOMAGO YA NO PUEDE MÁS….ya no pienses más compra en la tienda más cercana ***ARROZ RELLENO CASERITO****, rico y nutritivo, no necesita cocinar, simplemente abre la lata, calienta y come… ahorra tiempo y dinero.*

Si deseas adquirir por mayor con descuentos especiales comunícate con la empresa 2 589-383 solo lo nuestro y gustosos te atenderemos o visítanos en nuestras instalaciones: Ciudadela del Maestro II Etapa (Tras de la Policía).

TE ESPERAMOS

2. ESTUDIO TÉCNICO.

2.1.INTRODUCCIÓN

"Desde la óptica financiera, este estudio tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertenecientes a esta área.

Este estudio debe definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto. De aquí podrá obtenerse la información de las necesidades de capital, mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha, como para la posterior operación del proyecto"[39]

2.2.TAMAÑO DEL PROYECTO

2.2.1 DIMENSIÓN DEL MERCADO

CUADRO N° 36
DEMANDA INSATISFECHA

Años	Demanda Insatisfecha
0	1,192,567
1	1,231,075
2	1,270,763
3	1,311,670
4	1,353,787
5	1,397,150
Total	**7,757,011**

Fuente: Cuadro N° 34
Diseño: El Autor

[39] http://www.econlink.com.ar/proyectos-de-inversion/estudio

2.3.CAPACIDAD DEL PROYECTO

La forma más utilizada es establecer la cantidad de la producción o prestación de un servicio por unidad de tiempo.

2.3.1.CAPACIDAD DISEÑADA O TEÓRICA.

Es el nivel máximo posible de producción.

Vida Útil del Proyecto = 5 años

Total Demanda Insatisfecha= 7, 757,011 latas

Promedio Anual = 1, 551,402 latas en los 5 años de vida útil del proyecto.

2.3.2.CAPACIDAD INSTALADA

Corresponde a la capacidad máxima disponible, permanentemente en máquinas, equipos, y mano de obra.

Debido a que en el mercado no existe una maquinaria que contribuya a producir exactamente lo que requiere la Demanda Insatisfecha y se ha decidido adquirir una maquina que enlata 60 unidades por minuto.

La capacidad Instalada del proyecto es de 985,500 latas por año (365 dias), debido a que la capacidad maxima de la maquina es de 60 latas por minuto y el uso de la misma en una jornada normal (8 horas), seria de 15 minutos al triplicarse la jornada se utilizaria la maquina 45 minutos lo que produciria 2700 unidades diarias.

CUADRO N° 37
CAPACIDAD INSTALADA.

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	PORCENTAJE %	CAPACIDAD INSTALADA
2012	1,192,567	82.64%	985,500
2013	1,231,075	84.05%	1,034,775
2014	1,270,763	85.50%	1,086,514
2015	1,311,670	86.98%	1,140,839
2016	1,353,787	88.48%	1,197,881
2017	1,397,150	90.02%	1,257,775

Fuente: Cuadro N° 36
Diseño: El Autor

Para la determinación del porcentaje de la capacidad instalada se procedió a multiplicar la capacidad instalada por el 100% y el resultado de esto se lo dividió para la demanda insatisfecha.

En donde se concluyó que se lograra cubrir el 82.64% del mercado.

2.3.3.CAPACIDAD REAL O UTILIZADA

Es la Fracción de la Capacidad Instalada que se está empleando.

La capacidad Real o Utilizada del proyecto es de 468.000 latas por año (260 dias), debido a que una jornada de 8 horas se utiliza la maquinaria 30 minutos con lo que se enlatara 1800 unidades

CUADRO N° 38
CAPACIDAD UTILIZADA

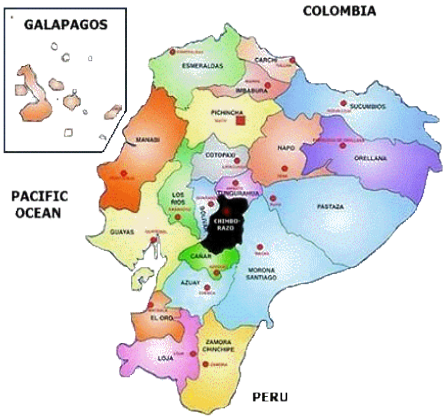
AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE %	CAPACIDAD UTILIZADA
2012	985500	47.49%	468,000
2013	1034775	47.49%	491,400
2014	1086514	47.49%	515,970
2015	1140839	47.49%	541,769
2016	1197881	47.49%	568,857
2017	1257775	47.49%	597,300

Fuente: Cuadro N° 37
Diseño: El Autor

2.4.LOCALIZACIÓN

2.4.1.MACROLOCALIZACIÓN

GRÁFICO N° 23



Ubicación: Sudamérica

País: Ecuador

La localización de la empresa "Solo lo nuestro" cía. Ltda. Estará en el país Ecuador en la provincia de Loja.

2.4.2. MICROLOCALIZACIÓN

GRÁFICO N° 24

"Solo lo Nuestro" Cía Ltda. Empresa Productora y comercializadora de Arroz Relleno Enlatado, funcionará en la Ciudad de Loja estará situada en la Provincia de Loja, Cantón Loja, en la Ciudadela del Maestro II

Etapa (Tras de la Policía) Calles Portugal y Escalinata, se ha decidido implementar la empresa en ese lugar ya que cuenta con todos los servicios básicos.

GRÁFICO N° 25

FUENTE: Municipio de Loja.

ELABORACIÓN: El Autor.

2.4.3.SERVICIOS BÁSICOS

- **Sistema Vial**

El sistema vial en este lugar es el más idóneo, puesto que permite acceder rápidamente a un medio de transporte en caso de que se necesite movilizarse para adquirir la materia prima o para distribuir el producto terminado .

- **Sistema de Agua Potable**

El lugar en el cual se encontrará la empresa dispone de este líquido vital a toda hora, lo que permitirá producir con eficacia, eficacia y efectividad.

- **Sistema de Energía Eléctrica**

El sistema de Energía eléctrica del lugar permitirá producir constantemente, ya que este servicio es estable, de tal forma que se optimiza al máximo la producción.

- **Sistema de Alcantarillado**

El lugar cuenta con el servicio de alcantarillado.

- **Sistema Telefónico**

El servicio telefónico es idóneo, puesto que permitirá a la empresa mantenerse comunicada tanto con clientes como con proveedores.

2.5.DESCRIPCIÓN DE PROCESOS.

- **Recepción de materia prima.**

Aquí se recepta la materia prima como es: arroz, pollo, embutidos, arveja, zanahoria, pimientos, y condimentos como sal, aliño, comino, aceite; mismos que lleva el arroz relleno luego se prepara las latas y las etiquetas que van a ser utilizadas para la comercialización de arroz relleno para lo cual nos va a tomar un tiempo de **50 minutos.**

- **Selección y lavado de la materia prima.**

Luego se selecciona el producto que esté en buenas condiciones y se procede a lavar todos los ingredientes que van hacer partícipes de este producto; empleando para ello **40 minutos**.

- **Preparación de la materia prima.**

Una vez seleccionada la materia prima procedemos a la preparación del mismo desmenuzando el pollo y luego pelamos y cortamos la zanahoria y preparamos la arveja y cortamos los embutidos en cuadritos y así se procede a separar los condimentos que lleva este producto; para esto nos tomara un tiempo de **30 minutos**.

- **Preparación del agua, en diferentes recipientes.**

En este paso se pone el agua en el diferente recipiente (ollas) para cocinar los diferentes productos. El tiempo empleado es de **20 minutos.**

- **Colocación de aliños y preservantes.**

Luego de tener preparado todos los ingredientes principales procedemos a la colocación de aliños y preservantes que darán un mayor sabor a este producto. Tiempo requerido **20 minutos.**

- **Colocación de ingredientes para cocción.**

Aquí se coloca los diferentes ingredientes como: el pollo, arroz, la arveja, zanahoria, choclo para la cocción pero cabe recalcar que serán en recipientes por separado. El tiempo empleado es de **8 minutos.**

- **Cocción.**

El siguiente paso es la cocción de cada uno de los ingredientes arroz, pollo, arveja, choclo y zanahoria con un tiempo de **50 minutos.**

- **Control de calidad.**

Aquí se retoma el proceso productivo realizando el control de calidad para verificar si los ingredientes están bien cocinados y así tener un producto bien terminado y con calidad; Se emplea en ello **10 minutos.**

- **Freír los embutidos.**

Aquí se procede a freír los embutidos para lo cual nos tomara un tiempo de **8 minutos**.

- **Refreír y mezclar los ingredientes.**

Luego se refrié en una paila con aceite, comino, pimiento y comino y sazonar con sal y luego mesclar la zanahoria, arvejas cocinadas y el pollo desmenuzado. Ocupando con ello **20 minutos**.

Aquí nuevamente se realiza un control de calidad y así poder verificar si no existe ningún desperfecto y así obtener un producto bien terminado y con calidad. Tiempo empleado **10 minutos**.

- **Enlatado.**

Aquí se procede a ubicar el producto en una lata para darle un mejor aspecto para su terminado. Tiemplo empleado es de **30 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 **34 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 **120 minutos.**

El proceso de elaboración de 1800 latas diarias de Arroz Relleno Enlatado tardara **450 MINUTOS DIARIOS.**

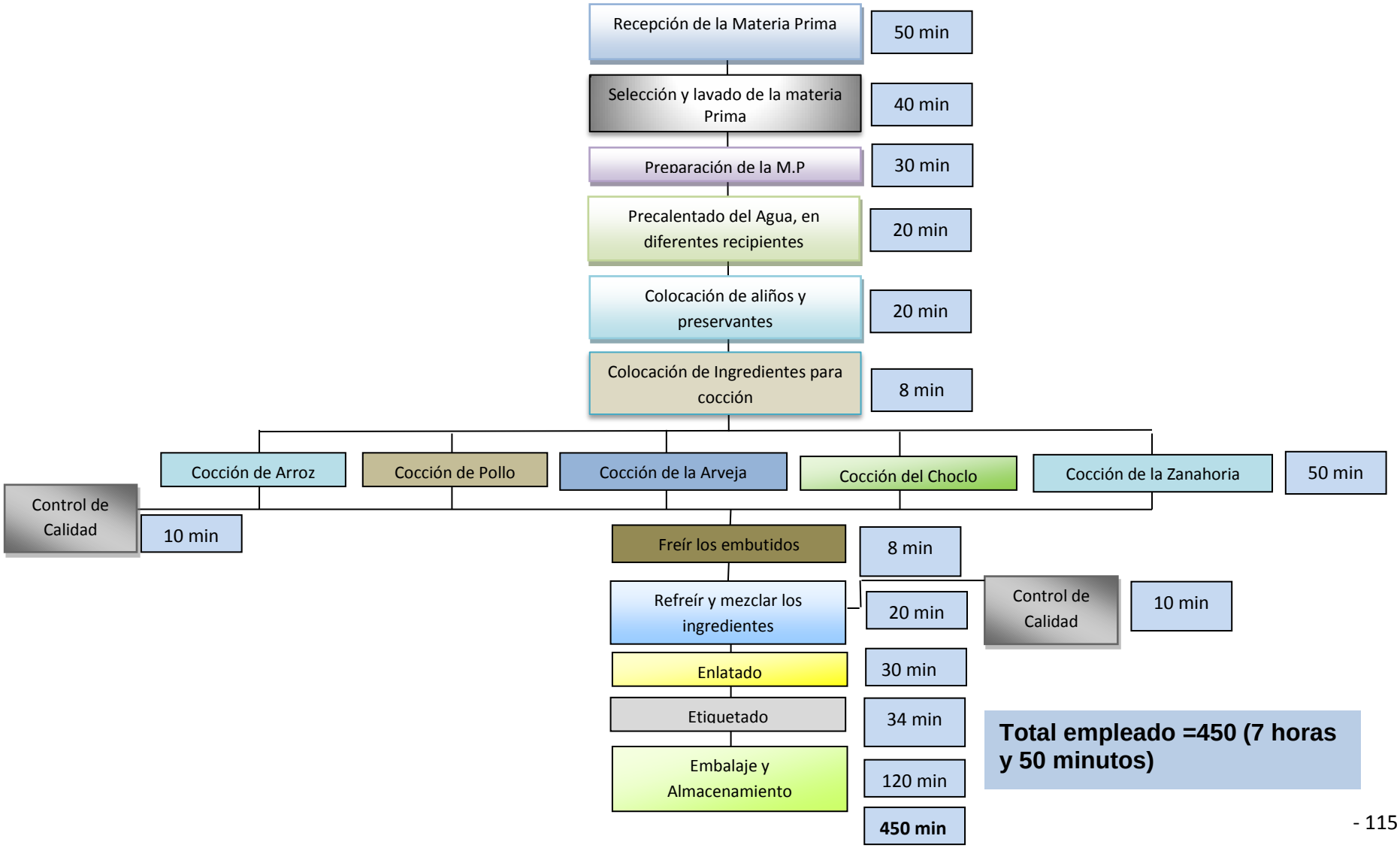
2.6.RECURSO HUMANO.

La Empresa "Solo lo Nuestro Cia Ltda" al iniciar sus actividades estarà conformada por un personal altamente calificado, los mismas que seràn los encargadas del buen desarrollo y productividad de la misma. Este departamento esta a cargo del gerente.

La empresa producirá durante los 260 días laborables del año , en un horario de 08h00 a 12h00 y de 14h00 a 18h00, se trabajaran 8 horas diarias, es decir 40 horas semanales, dándonos un total mensual de 1040 horas (62400 minutos); según se encuentra estipuladio en el código de trabajo.

2.7.DIAGRAMA DE PROCESOS

Proceso Productivo para la elaboración de 1800 latas (500 gr) de Arroz Relleno Enlatado diarios.



2.8.FLUJOGRAMA DE PROCESOS

Flujograma del proceso productivo de la elaboracion de 1800 latas diarias *"Solo lo Nuestro Cía. Ltda."*

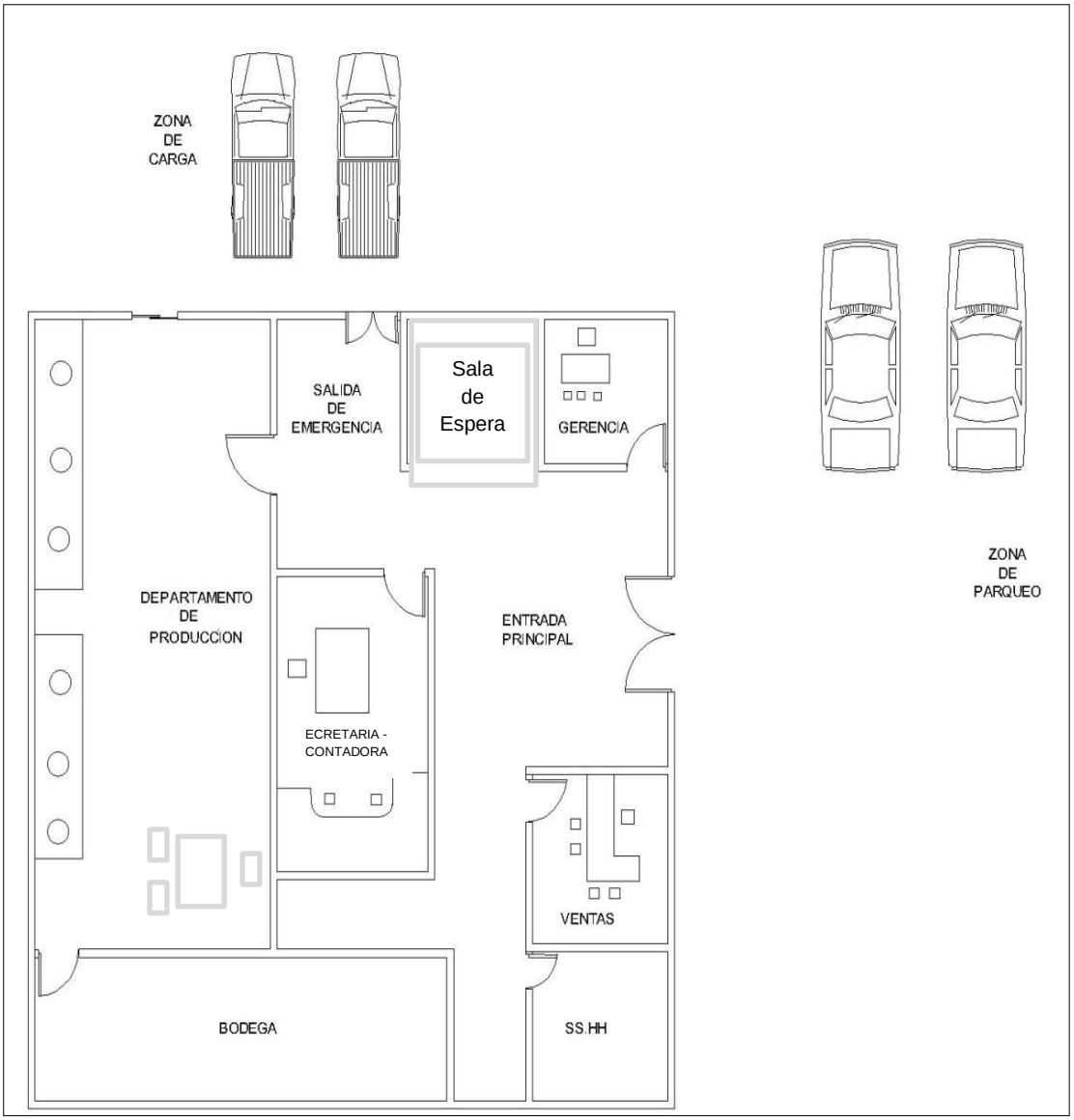
Nº	ACTIVIDADES		RESPONSABLE	TIEMPO
1	Recepción de la Materia Prima.		Obrero	50 min
2	Selección y lavado de la materia prima.		Obrero	40 min
3	Preparación de la M.P.		Obrero	30 min
4	Precalentado del agua en diferentes recipientes.		Obrero	10 min
5	Colocación de aliños y preservantes.		Obrero	5 min
6	Colocación de ingredientes para cocción.		Obrero	8 min
7	Cocción de los ingredientes para la preparación del Arroz Relleno.		Obrero	50 min
8	Control de calidad.		Jefe de Producción	10 min
9	Freír los embutidos.		Obrero	8 min
10	Refreír y mesclar los ingredientes.		Obrero	20 min
11	Control de calidad.		Jefe de Producción	30 min
12	Enlatado.		Obrero	30 min
13	Etiquetado.		Obrero	34 min
14	Embalaje y almacenamiento.		Obrero	120 min
		TOTAL		**450 min**

LEYENDA:

- ACTIVIDAD U OPERACIÓN
- INSPECCION O CONTROL
- DEMORA O ESPERA
- ALMACENAMIENTO O ARCHIVO
- TRANSPORTE O RECORRIDO
- ACTIVIDAD COMBINADA

2.9.DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

GRÁFICO N° 26



3. MATERIA PRIMA Y MERCADO

MATERIA PRIMA.

Materia Prima Directa.

ARROZ GRANO DORADO.

Precio: $43,00.

CARNE DE POLLO.

Precio: 1,50 libra.

EMBUTIDO DE POLLO.

Precio: 1,30 taco.

ZANAHORIA.

Precio: 0,20 libra.

ARVEJA.

Precio: 1,25 libra.

CHOCLO.

Precio: 1,00 libra.

PIMIENTO.

Precio: 0,08 libra.

CUADRO N° 39
MATERIA PRIMA DIRECTA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Arroz.	Libra	180
Carne de pollo.	Libra	70
Embutido de pollo.	Taco	70
Zanahoria.	Libra	45
Arveja.	Libra	45
Choclo	Libra	45
Pimiento.	u	25

Fuente: Centro Comercial Rina del cisne y Auto servicio Romar.
Diseño: El Autor

4.MATERIA PRIMA INDIRECTA

ALIÑO.

Precio:.2,35 vaso grande de 1000g.

SAL.

Precio:0,80 funda grande.

ACEITE DE COLOR.

Precio: 2,50 - 1 litros.

CUADRO N° 40
MATERIA PRIMA INDIRECTA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Aliño	Frasco	8
Sal	Funda	2
Aceite de Color	Litro	4

Fuente: Supermercado Galtor.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 41
MATERIALES INDIRECTOS

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Etiqueta.	Unidad	1800
Latas.	Unidad	1800

Fuente: PLASTICHIME S.A
Diseño: El Autor

5.REQUERIMIENTOS PARA LA EMPRESA.

CAMIÓN.

Precio:$ 17000.00

Proveedor: Mercado Libre Ecuador.

MOBILIARIA DE OFICINA

Mesa de Juntas.

Precio: $220,00.

Proveedor: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"

Escritorio Ejecutivo.

Precio: $270,00

Proveedor: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"

Silla de Escritorio Especial .

Precio: $ 110,00

Proveedor: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"

Sillas.

Precio: $28,00

Proveedor: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"

Archivador.

Precio: $380,00

Proveedor: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"

Tacho de Basura.

Precio: $10,00

Proveedor: TIA (Tienda Industriales Asociadas)

EQUIPOS DE OFICINA.

Sumadora.

Precio: $50,68

Proveedor: Master PC.

Telefax Panasonic.

Precio: $180,00

Proveedor: Electrocompu.

EQUIPOS DE CÓMPUTO.

Computadora Portatil:

Precio: $790,00 .

Proveedor: Electrocompu.

Computadora de Escritorio.

Precio: $1080,00.

Proveedor: Electrocompu.

VEHÍCULO.

CUADRO N° 42

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Camión (usada)	U	1

Fuente: Mercado Libre del Ecuador
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO.

GERENCIA.

Coordina las actividades que se realizan en la empresa.

La Función del Gerente es hacer crecer la empresa, y para ello requiere lo siguiente:

CUADRO N° 43
MUEBLES Y ENSERES

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Escritorio Ejecutivo	U	1
Sillas.	U	2
Silla para Escritorio	U	1
Archivador	U	1

Fuente: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"
Diseño: El Autor

CUADRO N° 44
EQUIPO DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Sumadora	U	1
Telefax.	U	1

Fuente: Master PC, Electrocompu.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 45
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Computadora Portátil.	U	1

Fuente: Electrocompu.
Diseño: El Autor

SECRETARIA – CONTADORA.

Actúa como auxiliar del Gerente, atiende llamadas, elabora oficios y lleva la contabilidad de la empresa; para esta oficina requiere lo siguiente:

CUADRO N° 46
MUEBLES Y ENSERES

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Escritorio Ejecutivo	U	1
Silla para Escritorio	U	1
Sillas.	U	2
Archivador	U	1

Fuente: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"
Diseño: El Autor

CUADRO N° 47
EQUIPO DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Sumadora	U	1
Telefax.	U	1

Fuente: Master PC, Electrocompu.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 48
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Computadora de Escritorio.	U	1

Fuente: Electrocompu.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 49
ÚTILES DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Apoya manos Acrílico Artesco.	U	1
Flash's Memory Kingston de 4GB	U	3
Dispensador de cinta WB LARGE	U	3
Grapadora SWINGLINE	U	3
Saca grapa EAGLE	U	3
Perforadora KW GRANDE	U	3
Porta clips LACER SH.PC. Cuadrado.	CAJA	3
Portalápiz DINGGUAGUA.	CAJA	3

Fuente: Graficas Santiago.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 50
PRESUPUESTO SUMINISTROS DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Archivadores NG OF IDEAL.	U	2
Bolígrafos BIC cristal negro.	CAJA	1
Borrador de lápiz Pelikan.	U	1
Clip Mariposa Alex 40mm.	U	1
Clip Alex Pequeño 9-32 Caja	U	1
Cinta SCOSH 3/4 de 18*40	U	3
Carpetas de cartón FOLDER T/OF S/Vincha.	U	8
Grapas galvanizadas ALEX 5000U.	CAJA	2
Hojas de papel continúo ordenador 240x11.	RESMA	1
Lápiz MONGOL 482-2	CAJA	1
Corrector BIC Tipo lápiz.	U	3
Papel BOND 75 gr. Resma	RESMA	10
Resaltador VIDEO GIOTTO	U	3
Sobres de Manila 230*324 MM	U	50
Sobres de Oficio 300*400 MM	U	50

Fuente: Graficas Santiago.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 51
PERSONAL ADMINISTRATIVO

CARGO	UNIDAD	CANTIDAD
Gerente	U	1
Secretaria - Contadora	U	1

Fuente: Empresa "Solo lo nuestro cía. Ltda.
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN.

Se encarga de verificar los procesos de producción, este departamento es de gran importancia ya que de su óptima función depende la rentabilidad de la empresa, para ello debe contar con lo siguiente:

MAQUINARIA Y EQUIPO

Cocina Industrial

Precio: $700.00

Características

- Cocina industrial a gas con seis quemadores y horno industrial
- Dimensiones: 700 x 700 x 850 mm
- Potencia: 37.0 KW
- Nº Quemadores 2 de 7.20; 2 de 3.30 y 2 de 4.50 kw (el horno a gas de 7.00 KW)
- Estas cocinas están equipadas con patas ajustables.

Máquina Enlatadora

Precio: $2875,67

Características

- Marca Ezquerra; modelo Angelus,
- Dispone de 12 cabezales de cierre y realiza envases de 50,80 mm mínimo y 81 mm máximo de diámetro.
- Estos envases disponen de entre 41,3 y 203,2 mm de altura

Máquina Etiquetadora

Precio: $1300.00

Características

- Etiquetadora de adhesivo de fusión en caliente.
- Sistema de transporte.
- Todo tipo de etiquetas se adapta a las necesidades.
- Productividad 3000 a 40000 etiquetas por hora.
- Productividad máxima 110 y 120%.
- Varios contenedores de diámetro de 50 a 240mm.
- Voltaje 380±, 10% V, 50Hz (personalizado a petición)

EQUIPOS.

Cilindro de Gas Industrial

Precio: $110.00

Encendedor eléctrico

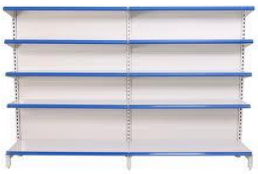
Precio: $5.99

MUEBLES Y EN SERES

Mesa de Madera

Precio: $210.00

Góndolas Lateral



Precio: $220.00

Góndolas Centrales

Precio: $260.00

UTENSILIOS DE COCINA

Juego Cuchillos

Precio:$35.94

Ollas

Precio:$240.00

Paila

Precio: $80.00

Cuchara

Precio: $8.00

Espátula

Precio: $4.00

Tabla para picar

Precio: $4.00

Colador

Precio: $5,00

Tacho de Basura

Precio: $7.00

VESTUARIO

Uniformes

Precio:$15.00

Botas.

Precio:$8.00

Mascarillas

Precio:$2,50

Malla para cabello

Precio: $2,50

Delantales

Precio:$2,00

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN.

CUADRO N° 52
MUEBLES Y ENSERES

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Mesa de Madera	U	2
Góndolas Lateral	U	1
Góndolas Centrales	U	1

Fuente: Almacén "OCHOA HERMANOS"
Diseño: El Autor

CUADRO N° 53
MAQUINARIA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Cocina Industrial	U	2
Máquina Enlatadora	U	1
Máquina Etiquetadora	U	1

Fuente: Almacén "OCHOA HERMANOS" y Mercado Libre del Ecuador
Diseño: El Autor

CUADRO N° 54
EQUIPO DE PRODUCCIÓN

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Cilindro de Gas Industrial	U	6
Encendedor eléctrico	U	2

Fuente: Almacén "OCHOA HERMANOS" y Loja Gas
Diseño: El Autor

CUADRO N° 55
UTENSILIOS DE COCINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Juego de cuchillos	U	1
Ollas	U	6
Paila	U	2
Cuchara de Palo	U	3
Espátula de Palo	U	3
Tabla de Picar	U	5
Colador Metálico	U	5
Tacho de Basura	U	2

Fuente: Centro Comercial Reina del Cisne, Centro Comercial Ernesto Jiménez Ludeña
Diseño: El Autor

CUADRO N° 56
PRESUPUESTO DE SUMINISTROS DE PRODUCCION (VESTIMENTA)

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Uniformes	U	12
Botas	Par	8
Mascarilla	U	24
Malla para Cabello	U	24
Delantales	U	12

Fuente: Mercado Libre del Ecuador
Diseño: El Autor

CUADRO N° 57
PERSONAL DEL DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

CARGO	UNIDAD	CANTIDAD
Jefe De Producción	U	1
Cocinero	U	1
Ayudante de Cocina	U	3

Fuente: Empresa "Solo lo nuestro cía. Ltda.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 58
UTENCILIOS DE LIMPIEZA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Franela	Metro	3
Pares de Guantes de Caucho	Par	30
Escobas	U	2
Recogedores	U	2
Trapeadores	U	2
Rociadores	U	3
Cepillo para Sanitario con Base Línea Azul	U	1
Cesto de Basura	U	3
Jaboncillo funda de 3 Unidades	U	1

Fuente: Tia.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 59
SUMINISTROS DE LIMPIEZA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Desinfectante Fres Kling de 2000 ml	Litros	5
Detergente de 4 kg	Kilos	3
Cloro Quita Manchas de 2000 cc	U	1
Lavavajilla 900 g	U	3
Esponjas Mixta Estrella para Platos	U	5
Midas	U	5

Fuente: Tia.
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO DE VENTAS

Permite a la empresa conocer el mercado mediante diversos estudios con los cuales conocemos las necesidades de los consumidores, con esa información podremos colocar el producto deseado en el lugar y momento requerido.

Cabe recalcar que por ser una empresa nueva en el mercado el Chofer cumplira las funciones de Vendedor.

Para cumplir con sus funciones este departamento requiere lo siguiente:

Celular:

Precio: $140,00.

Tablero con Calculadora:

Precio: $15,00.

DEPARTAMENTO DE VENTAS

CUADRO N° 60
EQUIPOS DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Teléfono Celular	U	1
Calculadora	U	1

Fuente: Claro y La Reforma.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 61
SUMNISTROS DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD
Corrector	U	1
Esferos	U	2
Facturas	BLOCK	6
Notas de Pedido	BLOCK	6
Notas de Venta	BLOCK	6

Fuente: Graficas Santiago
Diseño: El Autor

CUADRO N° 62
PERSONAL DEL DEPARTAMENTO DE VENTAS

CARGO	UNIDAD	CANTIDAD
Vendedor	U	1
Chofer	U	1

Fuente: Empresa "Solo lo Nuestro cía. Ltda.
Diseño: El Autor

h. ESTUDIO ADMINISTRATIVO - LEGAL

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, ya que si la estructura administrativa es efectiva las probabilidades de éxito son mayores.

Para hacer el estudio se debe empezar por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los gastos administrativos, el aspecto legal de la empresa, nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los trámites de constitución necesarios."[40]

"El proceso de la administración está formado por 4 funciones fundamentales, planeación, organización, ejecución y control.

1. **La Planeación** para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse.
2. **La Organización** para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias.
3. **La Ejecución** por los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo.
4. **El Control** de las actividades para que se conformen con los planes"[41]

[40] http://www.trabajo.com.mx/estudio_administrativo_y_estrategia_de_produccion.htm

[41] http://www.monografias.com/trabajos12/proadm/proadm.shtml

1. ESTRUCTURA LEGAL Y ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA.

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

- **BASE LEGAL**

Toda empresa para su libre funcionamiento debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley.

La Compañía se constituirá mediante escritura pública que previo mandato de la Superintendencia de Compañías será inscrita en el registro mercantil.

- **NOMBRE, NACIONALIDAD Y DOMICILIO DEL SOCIO QUE LA FORMA.**

Byron Vicente Jumbo Cuenca, con número de cedula: 110473636-6 de nacionalidad ecuatoriano con domicilio en la Provincia de Loja, Cantón Loja.

- **LA RAZÓN SOCIAL O DENOMINACIÓN.**

Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley. La razón social de la empresa a conformarse es **SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.**

- **DOMICILIO.**

La empresa **SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.** Tendrá su domicilio en la Provincia de Loja Cantón en la Ciudadela del Maestro II Etapa (Tras de la Policía) Calles Portugal y Escalinata.

- **OBJETO DE LA SOCIEDAD.**

La empresa **SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.** Esta dedicada a la producción y comercialización de Arroz Relleno Enlatado, por lo tanto podrá, realizar todos los actos y contratos civiles y mercantiles.

- **TIEMPO DE DURACIÓN.**

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

1.2.EMPRESA "SOLO LO NUESTRO CÍA. TDA."

OBJETIVOS

- Ofrecer un Producto de calidad para todos los usuarios.
- Obtener utilidades.
- Establecer un precio accesible por los consumidores.
- Brindar un servicio en atención al cliente que satisfaga al consumidor.
- Llegar a ser una empresa líder en el mercado local.

METAS

- Obtener una utilidad neta del 30% en un año
- Tener un personal capacitado en el manejo de la maquinaria en 3 meses
- Producir a escala para reducir costos en un año.
- Crear una base de datos de los clientes.
- Realizar publicidad del producto que comercializa la empresa.

POLÍTICAS.

- Correcta presentación personal (uniforme de trabajo limpio y adecuado, puntualidad, cabello ordenado, afeitado, materiales de trabajo)
- Atención cordial y oportuna al cliente.
- Prohibido el ingreso de personal no autorizado a la empresa.
- Hacer conocer el producto que ofrece la empresa.

ESTRATEGIAS.

- Seleccionar la mejor materia prima y mano de obra para realizar el producto.
- Capacitación del personal para que sea eficiente y eficaz
- Lanzar nuestro producto al mercado con un precio bajo, para lograr posicionamiento y reconocimiento en el mercado.
- Elaborar, cuñas radiales.

VALORES DE LA EMPRESA

"SOLO LO NUESTRO CÍA. TDA."

Dentro de la empresa se practicaran valores éticos y morales como:

- Puntualidad
- Responsabilidad
- Respeto
- Lealtad
- Honradez
- Honestidad
- Profesionalismo
- Ética

1.3. MINUTA.

SEÑOR NOTARIO:

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

PRIMERA: OTORGANTES.- Concurre al otorgamiento de esta escritura al señor: **BYRON VICENTE JUMBO CUENCA,** con C.I 110473636-6; mayor de edad, soltero, domiciliado en la ciudad de Loja, sin impedimento legal para contratar.

SEGUNDA: CONSTITUCIÓN.- El compareciente conviene libre y voluntariamente, en constituir la compañía de responsabilidad limitada: **"SOLO NUESTRO CÍA TDA".** la misma que se regirá por las leyes del Ecuador y por los siguientes estatutos.

TERCERA: ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA LIMITADA: **"SOLO NUESTRO"**

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: "**SOLO NUESTRO CÍA TDA.",** 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.

Art. 3.- La compañía tiene como objeto social principal, ofrecer a la ciudadanía el producto arroz relleno enlatado; podrá por tanto, realizar todos los actos y contratos civiles y mercantiles, relacionados con el objeto social principal.

Art. 4.- El plazo de duración de la compañía es de CINCO AÑOS, contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura en el Registro Mercantil, sin

embargo el gerente-propietario podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPÍTULO SEGUNDO: DEL CAPITAL SOCIAL

Art. 5.- El capital social de la compañía es de **$ 34,899.87**. El capital está íntegramente suscrito y pagado conforme se especifica en las declaraciones.

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

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

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

CAPÍTULO TERCERO: DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN.

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

SECCIÓN DOS: DEL GERENTE.

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

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

- **a)** Representará la compañía en forma legal, judicial y extrajudicialmente;
- **b)** Perseguir el cumplimiento del fin social de la compañía;
- **c)** Dirigir la cuestión económica financiera de la compañía;
- **d)** Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la compañía;

e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la compañía y suscribir los documentos correspondientes;

f) Nombrar al personal que requiera la compañía.

g) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

h) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establecen la ley y estos estatutos.

CAPÍTULO CUARTO: DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

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

DISPOSICIÓN GENERAL

Todo lo no previsto en estos estatutos y en los reglamentos la compañía, será conocido y resuelto por El Gerente Propietario.

SECCIÓN TERCERA: DECLARACIONES

1) La Sr. **BYRON VICENTE JUMBO CUENCA,** con C.I 110473636-6, será la gerente de la Empresa **"SOLO NUESTRO CÍA TDA"**, para un período indeterminado en este estatuto y es La Autorizada para que realice los trámites y gestiones necesarias, encaminadas a la legalización y aprobación de la escritura de formación de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil; y todos los trámites de rigor para que pueda operar la compañía. Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se dignará agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Ab. Jorge Jumbo.

CI.: 110495694-6

1.4. CONTRATO INDIVIDUAL DE TRABAJO

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.

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 Sr. Byron Vicente Jumbo Cuenca, con C.I. 110473636-6 a nombre y en representación de la Empresa **"SOLO LO NUESTRO" CÍA. LTDA"**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. Jorge Arteman Jumbo Benítez con cédula 110495694-6 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 **"SOLO LO NUESTRO" CÍA. LTDA"**requiere contratar los servicios del Dr. Jorge Arteman Jumbo Benítez, quien ha manifestado su voluntad de prestar sus servicios lícitos y personales.

TERCERA: OBJETO.- Con los antecedentes expuestos, el Sr. Byron Vicente Jumbo Cuenca, por los derechos que representa de la empresa en su calidad de Gerente de la misma, contrata Dr. Jorge Arteman Jumbo Benítez, para que preste sus servicios en calidad de **ASESOR JURÍDICO.**

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

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

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

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

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

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

El presente contrato de trabajo podrá dárselo 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 la ciudad de Loja en la ciudadela del Maestro II etapa (Tras de la Policía) Calles Portugal y Escalinata.

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	**Asesor Jurídico.**
C.I: 110473636-6	C.I: 110495694-6

1.5. MANUAL DE BIENVENIDA.

"Solo lo Nuestro Cía. Ltda."

Saludo

Bienvenido al equipo de *"SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA".*

La vida o quizá el destino te ha traído hacia nosotros, eres muy afortunado (a), pues en él encontrarás un gran ambiente y un buen equipo de trabajo, claro que eso depende de ti en gran medida y de tu disposición de cooperar con la empresa.

Durante las próximas semanas aprenderás las técnicas de nuestro negocio y podrás aprovechar las oportunidades que la empresa te ofrece.

A diferencia de otras empresas, nos preocupamos por el bienestar, tranquilidad y seguridad de los empleados

PD: De tu empeño y dedicación depende tu progreso y el de la empresa.

Bienvenido y mucha suerte...

1.6. FILOSOFÍA EMPRESARIAL

- **MISIÓN**

Procesar y ofrecer un producto de alta calidad cumpliendo y mejorando los estándares conocidos, para satisfacer y superar los requerimientos de nuestros clientes.

- **VISIÓN**

La Empresa *"Solo lo nuestro Cía. Ltda."* Para el año 2016 busca ser líder local en la producción y comercialización de Arroz Relleno Enlatado, para así garantizar la evolución mediante el desarrollo de sus empleados, tecnología y clientes a través de la integración, excelencia y calidad, tratando de ser la opción favorita del consumidor final.

- **VALORES**

Se practican en la empresa valores como:

- **Cliente**; es la razón de nuestros esfuerzos.
- **Excelencia Personal**; ampliar nuestros conocimientos, habilidades y capacidades.
- **Calidad;** hacer bien las cosas, a la primera.
- **Servicio;** organizarnos para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- **Eficiencia,** capacidad para lograr un fin, empleando los mejores medios posibles.
- **Responsabilidad;** cumplir con nuestras obligaciones.
- **Compromiso;** acuerdo contraído con nuestro trabajo.
- **Equipo;** grupo de personas, organizadas para la realización de una tarea o el logro de un objetivo.

- **Respeto;** colaborar para la aplicación de los principios éticos y morales.
- **Integridad;** ser congruente entre el pensar, decir y hacer.

OBJETIVOS

- Ser la mejor empresa productora y comercializadora de Arroz Relleno Enlatado, mediante el uso de tecnología de punta.
- Contar con una administración eficiente que permita optimizar el uso de recursos, para poder posicionarse en el mercado como líderes en preferencia del consumidor.
- Mejorar la calidad de vida de los clientes internos y externos de la empresa, mediante el desarrollo y progreso constante de la empresa.

1.7. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La estructura organizacional de una empresa es la organización de cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa.[42]

1.7.1. NIVELES ADMINISTRATIVOS

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

- **Nivel Ejecutivo.** Está representado por el Gerente General de la empresa, puesto que será el encargado de tomar decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas de la empresa, ejerciendo autoridad para garantizar su fiel cumplimiento.

[42] https://groups.google.com/group/marketingcolombia/browse_thread/thread/59daafe5391921ec?hl=es

- **Nivel Asesor.** La empresa contará con un asesor legal temporal, quien asesorará al gerente para la constitución de la compañía, se lo contratara de acuerdo a los requerimientos de la empresa.

- **Nivel Operativo.** Lo integran los obreros y vendedores, son los responsables directos de ejecutar las actividades de producción de la empresa.

- **Nivel Auxiliar.** Ayuda a los niveles administrativos en la prestación de servicios, en este caso estará conformado por la secretaria.

1.8. 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. [43]

- **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**

  Es la gráfica que representa la organización de una empresa, o sea, su estructura organizacional, muestra su esqueleto y su constitución interna, pero no su funcionamiento ni su dinámica.[44]

- **ORGANIGRAMA FUNCIONAL**

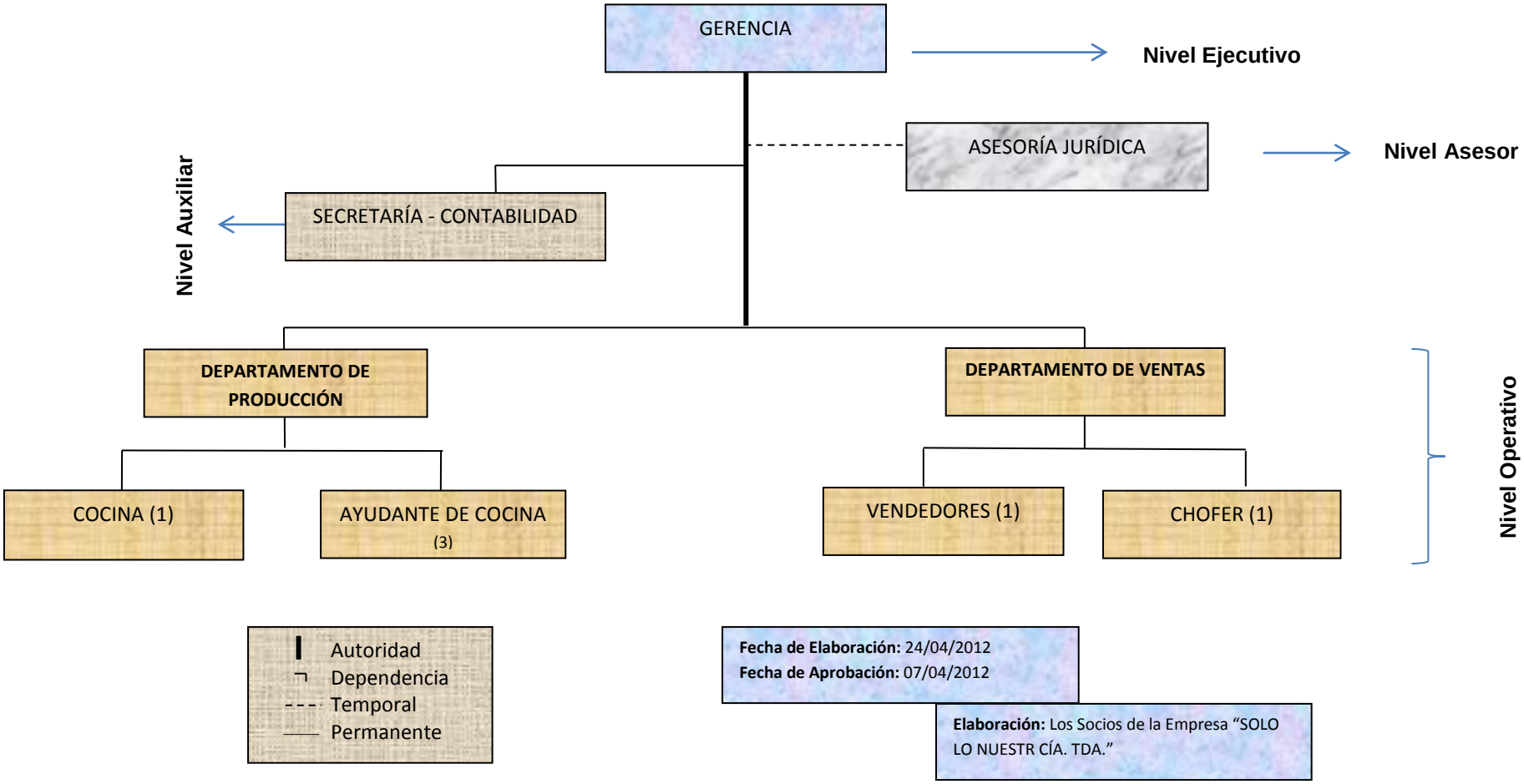
Representa gráficamente todas las unidades administrativas, detallando las funciones básicas de cada una de ellas. Al detallar las funciones se inicia por las más importantes y luego se registran aquellas de menor transcendencia, se determina que es lo que se hace.

[43] http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/organigramas/
[44] http://www.slideshare.net/bvbravo/organigrama-2913687

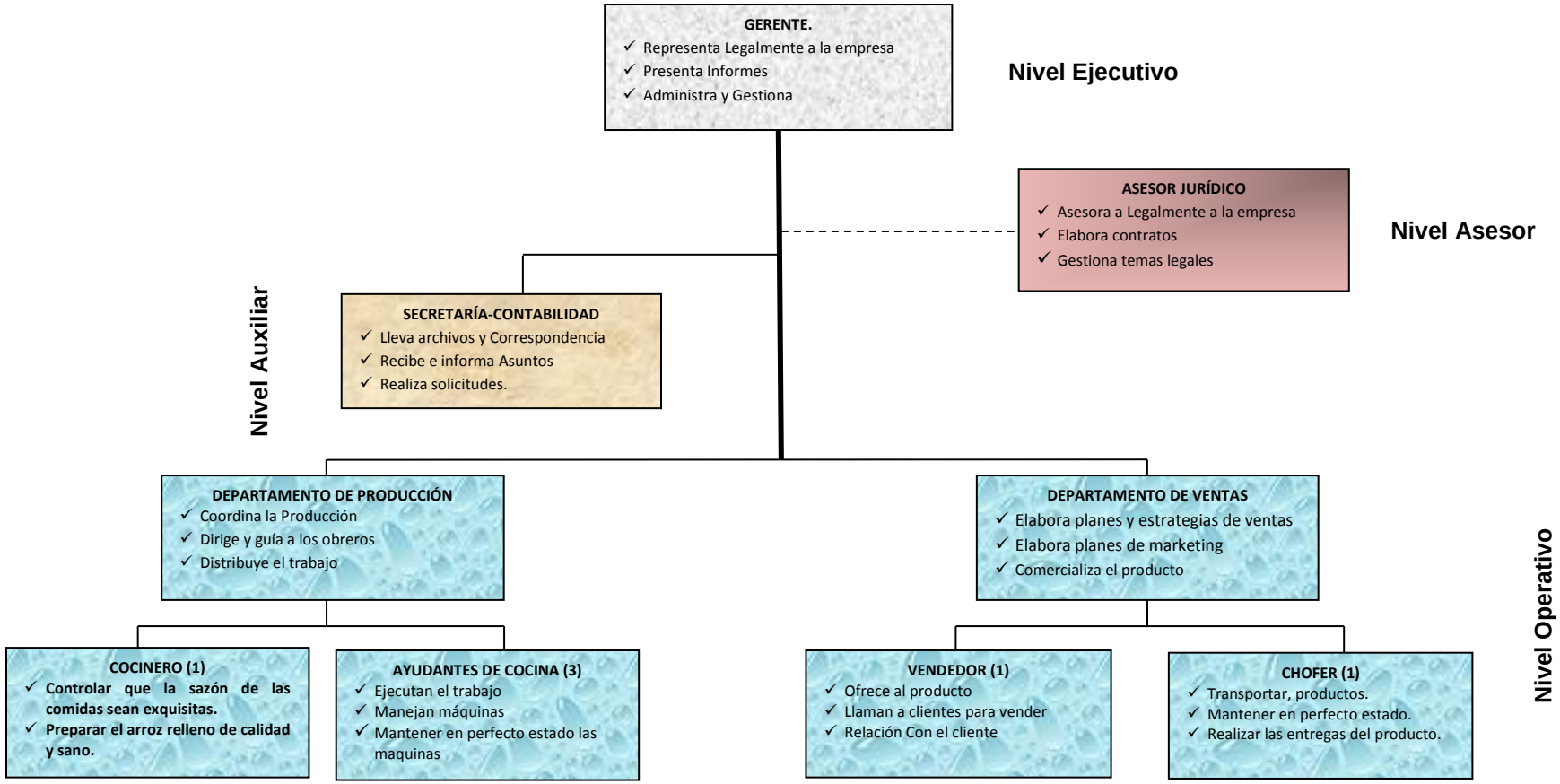
ORGANIGRAMA POSICIONAL

Sirve para representar la distribución del personal en las diferentes unidades administrativas, se detalla el cargo, denominación del puesto y su clasificación se incluye remuneraciones que va a percibir cada unidad administrativa y el respectivo nombre del empleado.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL EMPRESA "SOLO LO NUESTRO CÍA. TDA."



ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA "SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA."

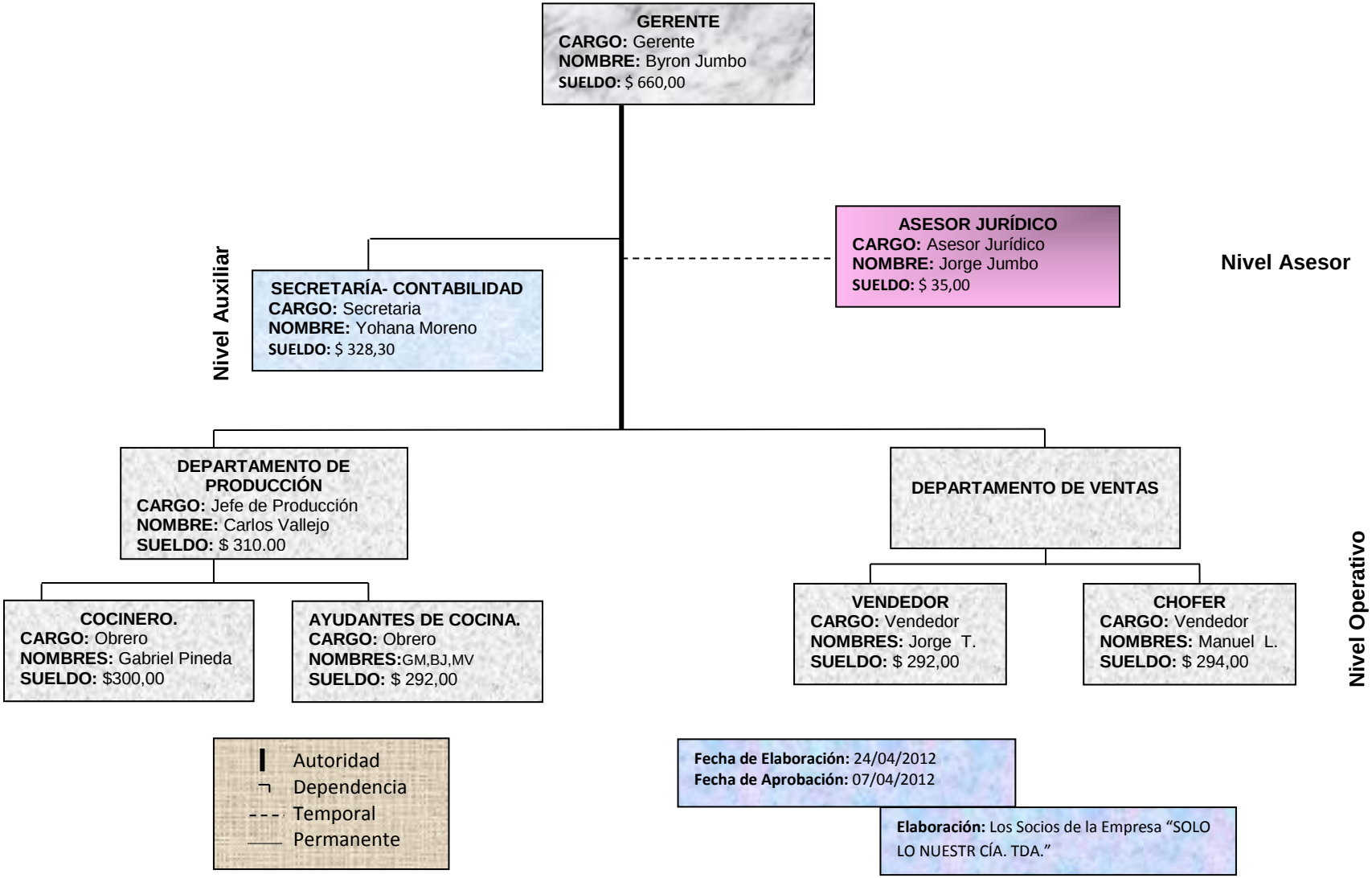


| Autoridad
¬ Dependencia
- - - Temporal
—— Permanente

Fecha de Elaboración: 24/04/2012
Fecha de Aprobación: 07/04/2012

Elaboración: Los Socios de la Empresa "SOLO LO NUESTR CÍA. TDA."

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA "SOLO LO NUESTRO CÍA. TDA.



1.9. REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

"Solo lo nuestro Cía. Ltda."

Reglamento Interno de Trabajo

HORA DE ENTRADA Y SALIDA

- Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

  Lunes a viernes:

  Mañana:

  8:00 a.m. a 12:00 a.m.

  Hora de almuerzo:

  12:00 a.m. a 2:00 p.m.

  Tarde:

  2:00 p.m. a 6:00 p.m.

- Ningún trabajador podrá ausentarse de la empresa antes de terminar su jornada, sin la previa autorización del Gerente.
- Si se establecen turnos para los días de descanso serán con previo aviso.
- Si se reduce la jornada por un motivo justificado, el empleado deberá reponer el tiempo perdido fuera de su horario establecido.

LUGAR Y MOMENTO QUE DEBERÁ COMENZAR Y TERMINAR LA JORNADA.

El trabajo se lo realizará en las instalaciones de la empresa, en el horario establecido.

DÍAS Y HORAS PARA HACER LIMPIEZA A MÁQUINAS Y EQUIPOS DE TRABAJO.

La limpieza se realizara todos los días después de cada jornada de trabajo y la revisión de las máquinas serán los viernes de cada semana de 17h00 a 18h00.

DÍAS Y LUGARES DE PAGO.

Los pagos se realizaran el último día del mes al finalizar la jornada laboral, los realizará la secretaria - contadora.

NORMAS PARA PREVENIR RIESGOS DE TRABAJO

- Las instalaciones deben estar en buen estado.
- Utilizar el equipo de protección.

LABORES INSALUBRES PELIGROSAS

- No deben realizar actividades que requiera de mucho esfuerzo**.**

PERMISOS Y LICENCIAS

PERMISOS

- Por Maternidad o paternidad.
- Por la realización de una actividad que se considere de carácter urgente.
- Por enfermedad o muerte de un familiar hasta cuarto grado de consanguinidad.

LICENCIAS

- Por vacaciones.
- Por maternidad máximo 15 días.

DISPOSICIONES DISCIPLINARIAS Y PROCEDIMIENTO

- Se multara la Impuntualidad.
- No utilizar los materiales de la empresa para usos que estén fuera de la misma.
- Al existir un problema dependiendo del mismo será Sanciones.

DERECHOS Y OBLIGACIONES

a) DERECHOS

1. Todos los empleados tienen derecho a participar en los cursos, incentivos y demás actividades, con el fin de desarrollar sus habilidades y capacidades. Para tener derecho a incentivos, todos los empleados deberán cumplir con sus obligaciones.

2. Los empleados no podrán realizar tareas o encargos personales del Staff Gerencial, por lo que no podrán ser sancionados en el caso en el que estos se nieguen a realizarlas. Del mismo modo, habrá que reportar el incidente al Departamento de Recursos Humanos.

3. El empleado tiene derecho a recibir un salario de acuerdo a su jornada laboral.

4. Así mismo, los empleados tienen derecho a disfrutar de las prestaciones establecidas en la Ley Federal del Trabajo.

b) OBLIGACIONES

1. Desempeñar con agrado, seriedad y respeto tu trabajo.

2. Recuerda que mantener un buen trato con tus compañeros es fundamental, así como apoyar en todo momento a las acciones y actividades que se realizan. Con tu participación directa y constante aseguras tu fuente de trabajo, tu desarrollo personal, laboral y económico.

3. Conocer, respetar y llevar a cabo las normas y políticas internas de la empresa.

4. Asistir a la inducción, así como a todos los cursos impartidos por la empresa. Recuerda que esto ayudará a desarrollar tus habilidades y capacidades.

5. Respetar las normas establecidas de seguridad laboral e higiene, para desempeñar correctamente tu trabajo y no correr ningún riesgo.

6. Utilizar de manera adecuada el equipo de trabajo. Recuerda que dicho equipo es el que utilizan todos los empleados en común y que habrá de mantenerlo en buen estado.

Nota: Todos los derechos y obligaciones, así como las sanciones a conductas inapropiadas serán explicadas a detalle en el Reglamento Interno Trabajo**.**

c) BAJAS

- **Renuncia Voluntaria:** Cuando decidas dejar tu trabajo, tendrás que acudir al Departamento de Recursos Humanos, a realizar una Entrevista de Salida y firmar tu Renuncia.
- **Rescisión de Contrato:** Se aplican todas las causas de rescisión contenidas en la Ley Federal del Trabajo.

PRESTACIONES GENERALES INTERNAS

UNIFORMES

Se te proporcionará un uniforme con el cual podrá desempeñar más fácilmente tus actividades. Todos los empleados recibirán un uniforme (firmando un recibo), que consiste en: un traje interno (Camisa, gorro y pantalón) botas, guantes, malla para el cabello y delantal.

POLÍTICAS DEL PERSONAL

- Correcta presentación personal (uniforme de trabajo limpio y adecuado, cabello ordenado, y materiales de trabajo)

- Llegar puntual al trabajo.
- Atención cordial y oportuna al cliente.
- Conocer todos los beneficios que brinda la empresa
- El ingreso de las personas particulares se realiza bajo una previa autorización.
- No abandonar el puesto de trabajo previa autorización.

1.10. MANUAL DE FUNCIONES

Permitirá cumplir en forma adecuada de su trabajo, mediante las indicaciones y funciones que este deberá cumplir.

	"SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA."
CODIGO:	001
TÍTULO DEL PUESTO:	GERENTE
NATURALEZA DEL TRABAJO:	Es el encargado de velar por el desenvolvimiento de la empresa, corregir, dirigir y controlar la ejecución de las labores inherentes a la compañía.

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.
- Nombrar y contratar trabajadores cumpliendo con los requisitos del Caso.
- Organizar cursos de capacitación.

CARACTERÍSTICAS DE LA 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.
- Responder por equipos a su cargo hasta un valor de $1000.00

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Educación:** Título de Ingeniero Comercial.
- **Experiencia:** 2 años en funciones similares.

	“SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.”
CODIGO:	002
TÍTULO DEL PUESTO:	ASESOR JURÍDICO.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	Es el encargado de los asesoramientos Legales, emitir resoluciones ya sea de constitución, disolución, reformas de estatutos y otras relacionadas con la parte legal de la empresa.

FUNCIONES:

- Ejercer la representación legal judicial y extrajudicial de la Empresa.
- Asesorará 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.
- Cumplir con las comisiones y delegaciones que le fueren asignadas por el gerente.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Se responsabiliza de las actividades legales.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Educación:** Título en Doctorado en Jurisprudencia.
- **Experiencia:** 2 años en funciones similares.

	"SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA."
CODIGO:	003
TÍTULO DEL PUESTO:	SECRETARIA/CONTADORA.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	Realizar labores de secretaría o asistencia directa al gerente de la empresa, como también ser auxiliar de contabilidad.

FUNCIONES:

- Redactar y digitar todo tipo de correspondencias: memorandos, oficios y circulares de la empresa.
- Controlar la asistencia del personal. Mantener archivos de correspondencia enviados y recibidos.
- Controlar y llevar la contabilidad general,
- Presentar los correspondientes informes contables.
- Llevar de manera adecuada los libros contables.
- Elaborar los roles de pago de cada mes.
- Tramitar la documentación referente al IESS.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Establecer buenas relaciones con el personal de la empresa y el público en general.
- Tener eficiencia, responsabilidad y discreción en el desarrollo de las funciones.
- Responsabilidad, y conocimientos avanzados de contabilidad. Responde por equipos hasta $500.00

REQUISITOS MÍNIMOS:

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

	“SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.”
CODIGO:	004
TÍTULO DEL PUESTO:	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.
- Evaluar y ejecutar programas de producción
- Supervisar la entrega y recepción de los implementos de su departamento.
- Controlar el buen funcionamiento de la maquinaria y equipos.
- Realiza con control de la calidad del producto.
- Controla inventarios y presenta informes de los requerimientos del departamento.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- La responsabilidad de supervisar y controlar existencias de materia prima y el cuidado de la misma para evitar paralizaciones de las actividades.
- Responder por equipos a su cargo hasta $1000.00

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Educación:** Ingeniero en Industrias y Alimentos.
- **Experiencia:** 3 años en labores afines.

	"SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA."
CODIGO:	005
TÍTULO DEL PUESTO:	COCINERO.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	Controlar que la preparación del arroz relleno, sea exquisito, sano y de calidad.

FUNCIONES:

- Controlar que la sazón de las comidas sean exquisitas.
- Preparar el arroz relleno de calidad y sano.
- Asegurarse de que el área de cocina este en perfectas condiciones.
- Verificar que el personal de esta área realicen sus actividades de manera higiénica.
- Mantener la materia prima en condiciones adecuadas.
- Selecciona los ingredientes más sanos y de calidad para la preparación de las comidas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- La responsabiliza por la preparación de las comidas.
- Responde por equipos a su cargo hasta $500.00

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Educación:** Tecnólogo en Gastronomía.
- **Experiencia:** 2 años en labores afines.

	“SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.”
CODIGO:	006
TÍTULO DEL PUESTO:	AYUDANTE DE COCINA.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	Ser un auxiliar del área de cocina, para que las comidas sean sanas y de calidad.

FUNCIONES:

- Ayudar en la preparación de las comidas.
- Mantener el área de cocina de manera higiénica.
- Ayudar a controlar que toda el área no se encuentre en riesgos.
- Verificar que los insumos se encuentren en buenas condiciones.
- Controlar la sazón de las comidas.
- Almacenar la materia prima.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Se responsabiliza por la preparación de las comidas.
- Responde por equipos hasta $200.00

REQUISITOS MÍNIMOS:

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

	“SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.”
CODIGO:	007
TÍTULO DEL PUESTO:	VENDEDOR
NATURALEZA DEL TRABAJO:	Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se realicen en la empresa en referencia a ventas.

FUNCIONES:

- Se encarga de buscar a los clientes y de mantener la fidelidad del mismo con la empresa, a través de una buena atención y servicio.
- Ofrece el servicio.
- Vender los servicios que la empresa ofrece, de tal manera que cada vendedor cumpla con el presupuesto personal.
- Visita a los usuarios.
- Atender al público que requiera información en el área de ventas.
- Presentar informes de ventas a su inmediato superior.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Es el responsable por ejecución de ventas.
- Iniciativa y poder de convencimiento para la ejecución de su trabajo.
- Responde por equipos hasta $800.00

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Educación:** Título de Ing. en Administración de Empresas.
- **Experiencia:** 1 año en labores de ventas y atención al público.

	“SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA.”
CODIGO:	008
TÍTULO DEL PUESTO:	CHOFER.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	Responsable de cuidar, mantener y transportar los diferentes requerimientos que tenga la empresa.

FUNCIONES:

- Cuidar las herramientas de trabajo.
- Transportar al personal.
- Realizar un cronograma diario de trabajo, dependiendo de los requerimientos de la empresa para optimizar tiempo y dinero.
- Presentar informes de movilización mensual que tenga el vehículo.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- La persona a cargo de este puesto tiene la responsabilidad de conducir el vehículo siempre de forma tal que no se presenten inconvenientes en el futuro.
- Responde por equipos hasta $12,600.00

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Educación:** Título de bachiller y haber obtenido el certificado de chofer profesional extendido por el organismo competente.
- **Experiencia:** 2 años en labores afines.

i. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

El estudio económico-financiero tiene por objeto hacer una presentación amplia y rigurosa de cada uno de los elementos que estructuran el proyecto.

1. INVERSIÓN DEL PROYECTO.

Las inversiones del proyecto son todos los activos que requiere la empresa para garantizar la elaboración del producto, con el monto del capital de trabajo necesaria para después de implementarse el proyecto. Las inversiones que se detallan en el presente proyecto son:

- Inversión en Activos Fijos.
- Inversión en Activos Diferidos.
- Inversión en Activo Circulante o Capital de Trabajo.

1.1. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.

Son las inversiones que se realizan en bienes tangibles para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización, se adquieren para ser usadas durante la vida útil del proyecto, los mismos están sujetos a depreciación.

CUADRO N° 63
VEHÍCULO

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camión (usada)	U	1	$17,000.00	$17,000.00
Total				**$17,000.00**

Fuente: Mercado Libre del Ecuador
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

CUADRO N° 64
MUEBLES Y ENSERES

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio Ejecutivo	U	3	$330.00	$990.00
Sillas para escritorio.	U	3	$148.00	$444.00
Sillas.	U	6	$71.00	$426.00
Archivador.	U	2	$452.00	$904.00
Total				**$2,764.00**

Fuente: MUEBLES DE OFICINA "JANNET"
Diseño: El Autor

CUADRO N° 65
EQUIPO DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadora	U	2	$50.68	$101.36
Telefax.	U	3	$180.00	$540.00
Total				**$641.36**

Fuente: Master PC, Electrocompu.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 66
EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadora Portátil.	U	1	$790.00	$790.00
Computadora de Escritorio.	U	2	$1,080.00	$2,160.00
Total				**$2,950.00**

Fuente: Electrocompu.
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

CUADRO N° 67
MUEBLES Y ENSERES

Denominación	UNIDAD	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Mesa de Madera	U	2	$210.00	$420.00
Góndolas Lateral	U	1	$220.00	$220.00
Góndolas Centrales	U	1	$260.00	$260.00
Total				**$900.00**

Fuente: Almacén "OCHOA HERMANOS"
Diseño: El Autor

CUADRO N° 68
MAQUINARIA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cocina Industrial	U	2	$700.00	$1,400.00
Máquina Enlatadora	U	1	$2,875.67	$2,875.67
Máquina Etiquetadora	U	1	$1,300.00	$1,300.00
Total				**$5,575.67**

Fuente: Almacén "OCHOA HERMANOS" y Mercado Libre del Ecuador
Diseño: El Autor

CUADRO N° 69
EQUIPO

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cilindro de Gas Industrial	U	6	$110.00	$660.00
Encendedor eléctrico	U	2	$5.99	$11.98
Total				**$671.98**

Fuente: Almacén "OCHOA HERMANOS" y Loja Gas
Diseño: El Autor

CUADRO N° 70
UTENSILIOS DE COCINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juego de cuchillos	U	1	$35.94	$35.94
Ollas	U	6	$240.00	$1,440.00
Paila	U	2	$80.00	$160.00
Cuchara de Palo	U	3	$8.00	$24.00
Espátula de Palo	U	3	$4.00	$12.00
Tabla de Picar	U	5	$4.00	$20.00
Tacho de Basura	U	2	$7.00	$14.00
Colador Metálico	U	5	$5.00	$25.00
Total				**$1,730.94**

Fuente: Centro Comercial Reina del Cisne, Centro Comercial Ernesto Jiménez Ludeña
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO DE VENTA

CUADRO N° 71
EQUIPO DE OFICINA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono Celular	U	1	$140.00	$140.00
Calculadora	U	1	$15.00	$15.00
Total				**$155.00**

Fuente: Claro y La Reforma.
Diseño: El Autor

- **Maquinaria y Equipo:** Son todas las máquinas y equipos destinados al proceso de producción de Arroz Relleno Enlatado para lo cual se necesita contar con la maquinaria adecuada, en este caso la inversión es de **$6,247.65**

- **Utensilio de cocina:** Es una herramienta que se utiliza en el ámbito culinario para la preparación de la comida, la inversión es de **$1,730.94**

- **Muebles y Enseres:** Se refiere al mobiliario, que se requieren en el desarrollo de las actividades administrativas y de producción de la empresa. El monto que se estima es de **$3,664.00**

- **Equipo de oficina:** Esta sección contempla toda la dotación de aquellos elementos técnicos requeridos para el cumplimiento de las labores administrativas de la empresa: el monto requerido es de **$ 796.36**

- **Equipo de computación:** Se prevé dotar a la empresa de 3 computadores 1 portátil y 2 de escritorio para los diferentes departamentos. La inversión requerida es aproximadamente de **$2,950.00**

- **Vehículo:** El vehículo es necesario y se ha previsto uno Marca QMC CRONOS, el mismo que se lo utilizará tanto para la compra de materia prima, como para la distribución del producto. El costo del vehículo asciende a **$17,000.00**

CUADRO N° 72
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Maquinaria y equipos	$6,247.65
Utensilios de cocina	$1,730.94
Muebles y Enseres	$3,664.00
Equipo de Oficina	$796.36
Equipo de Computo	$2,950.00
Vehículo	$17,000.00
Total	**$32,388.95**

Fuente: Cuadro N° 68, 69, 70, 64, 67, 65, 71,66 y 63
Elaboración: El Autor.

1.2. INVERSIÓN ACTIVOS DIFERIDOS.

Son aquellos gastos no rembolsables que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto y suelen ser amortizados. En este rubro se tomó en cuenta los gastos realizados en el estudio del proyecto y otros gastos relacionados con los mismos, los que se distribuyen de la siguiente manera:

- **Permiso de Funcionamiento:** Este trámite se lo efectúa en el municipio de la ciudad de Loja, en el cuerpo de bomberos y dirección provincial de salud y los gastos que se incurre para dicho trámite se refiere a la compra de 3 formularios, pago de la patente municipal, revisión de las instalaciones y exámenes médicos de todos los que laboran en la empresa, todos estos desembolsos ascienden a **$ 400,00**

- **Costos de Elaboración del Proyecto:** El monto de inversión previsto para cubrir estos costos asciende a **$ 296,64**

- **Costos de Constitución (Minuta):** Esta minuta de constitución tiene un costo estimado de **$ 90,00** y es indispensable que se efectué este trámite para lograr el reconocimiento legal de la empresa.

- **Inscripción del Registro Mercantil:** Este trámite tiene un costo aproximado de **$ 400,00** incluye todas las gestiones legales, desde el registro de la existencia de la compañía hasta la publicación de la minuta de constitución, en un diario de mayor circulación de la localidad (domicilio de la compañía)

- **Costos de Capacitación:** Es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas: para lo cual se invertirá alrededor de **$ 1,300.00**

- **Adecuaciones e Instalaciones:** En esta sección se agrupan aquellos gastos efectuados con motivo del montaje de la empresa; aquellos activos intangibles que sirven como complemento para la operación, pero que deberán efectuarse antes que la empresa empiece sus actividades: para ello es preciso invertir alrededor de **$ 814,80**

- **Registro Sanitario:** Es una autorización que otorga el Estado, a través de la Dirección Nacional de Salud, determinante de la aptitud del producto que se aprueba para su utilización efectiva por parte de los consumidores, sin consecuencias dañosas para la salud de quien

lo consume, en la medida en que dicha utilización se la realice cumpliendo el destino natural y ordinario del producto: la inversión será de **$ 200,00**

- **Obtención del RUC:** Para la obtención del RUC, se requiere el monto de **$ 5,00**

CUADRO N° 73
ELABORACION DEL PROYECTO

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
396	Encuestas	$0.04	$15.84
20	Entrevistas	$0.04	$0.80
1	Alimentación	$80.00	$80.00
1	Transporte	$200.00	$200.00
Total			**$296.64**

Fuente: Copy Center, Restaurant Reina del Cisne, Transporte Propio.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 74
CAPACITACION DEL PERSONAL

CANTIDAD	DESCRPCION	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
6	Elaboración de Alimentos Industriales	$200.00	$1,200.00
1	Contabilidad y Auditoria	$100.00	$100.00
TOTAL			**$1,300.00**

Fuente: Secap.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 75
ADECUACION DEL LOCAL

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
10	Pintura	$22.00	$220.00
1	Línea Telefónica	$60.00	$60.00
3	Extintor	$35.00	$105.00
3	Botiquín	$30.00	$90.00
1	Medidor de Agua	$189.80	$189.80
1	Medidor de Luz	$150.00	$150.00
Total			**$814.80**

Fuente: PNTUCO, CNT, Empresa de suministros Contra Incendios, Municipio de Loja, Empresa Eléctrica.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 76
RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Permiso de Funcionamiento	$400.00	$400.00
1	Costo de Elaboración de Proyecto	$296.64	$296.64
1	Costos de Constitución (Minuta)	$90.00	$90.00
1	Inscripción del Registro Mercantil	$400.00	$400.00
1	Costos de Capacitación	$1,300.00	$1,300.00
1	Adecuaciones e Instalaciones	$814.80	$814.80
1	Registro Sanitario	$200.00	$200.00
1	Obtención de RUC	$5.00	$5.00
Total Activos Diferidos			**$3,506.44**

Fuente: Municipio de Loja, Cuadro N° 73, Notaria, Registro Mercantil, Cuadro N° 74 y 75, Municipio de Loja, SRI.
Elaboración: El Autor.

1.3. ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO.

Los activos circulantes llegan a constituirse en el dinero con el que debe disponer para que la compañía realice sus operaciones durante un ciclo productivo, estos activos tienen facilidad de liquidez y tienden a ser recuperados durante el proceso de comercialización del producto, los valores necesarios para la normal operación del proyecto durante el ciclo, son los siguientes:

Materia Prima Directa: Se considera la materia prima ya que interviene de manera indirecta en el proceso productivo, lo cual sufre una transformación. Cuyo gasto asciende a **$ 92,556.00**

CUADRO N° 77
MATERIA PRIMA DIRECTA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arroz.	Libra	180	$0.43	$77.40
Carne de pollo.	Libra	70	$1.50	$105.00
Embutido de pollo.	Taco	70	$1.30	$91.00
Zanahoria.	Libra	45	$0.20	$9.00
Arveja.	Libra	45	$1.25	$56.25
Choclo	Libra	45	$1.00	$45.00
Pimiento.	u	25	$0.08	$2.00
Total Materia Prima Directa (diario)				**$385.65**
Total Materia Prima Directa (mensual)				**$7,713.00**
Materia Prima Directa (anual)				**$92,556.00**

Fuente: Centro Comercial Rina del cisne y Auto servicio Romar.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 78
PROYECCION MATERIA PRIMA DIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL
0	$92,556.00
1	$97,183.80
2	$102,042.99
3	$107,145.14
4	$112,502.40
5	$118,127.52

Fuente: Cuadro N° 77
Elaboración: El Autor.

Mano de Obra Directa: Aquí se considera el costo derivado de sueldos al personal operativo, encargado de la elaboración del producto. Cuyo gasto asciende a **$21,797.98**

CUADRO N° 79
ROL DE PAGOS MANO DE OBRA DIRECTA

RUBROS/CARGO	AYUDANTE DE COCINA	COCINERO
Salario	$292.00	$300.00
Décimo tercer sueldo 1/12	$24.33	$25.00
Décimo cuarto sueldo SBA/12	$24.33	$24.33
Vacaciones 1/24	$12.17	$12.50
Aporte patronal 11,15%	$32.56	$33.45
Aporte IECE 0,50%	$1.46	$1.50
Aporte SECAP 0,50%	$1.46	$1.50
Fondos de reserva 8,33%	$24.32	$24.99
COSTO REAL DEL TRABAJO	**$412.63**	**$423.27**
Aporte al IESS 9,35%	**$38.58**	**$39.58**
LIQUIDO PAGAR	**$451.22**	**$462.85**
Nº de Empleados	3	1
Total Mensual	**$1,353.65**	**$462.85**
Total Anual	**$16,243.79**	**$5,554.19**

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 80
PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA DIRECTA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$21,797.98
1	$22,124.95
2	$22,456.82
3	$22,793.68
4	$23,135.58
5	$23,482.61

Fuente: Cuadro N° 79
Elaboración: El Autor.

Materia Prima Indirecta: Es aquella que interviene en el proceso de producción pero que no sufre ninguna transformación. Cuyo gasto asciende a **$ 7,296.00**

CUADRO N° 81
MATERIA PRIMA INDIRECTA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Aliño	Frasco	8	$2.35	$18.80
Sal	Funda	2	$0.80	$1.60
Aceite de Color	Litro	4	$2.50	$10.00
Total Materia Prima Indirecta (diario)				**$30.40**
Total Materia Prima Indirecta (mensual)				**$608.00**
Total Materia Prima Indirecta (anual)				**$7,296.00**

Fuente: Supermercado Galtor.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 82
PROYECCIÓN DE MATERIA PRIMA INDIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL
0	$7,296.00
1	$7,660.80
2	$8,043.84
3	$8,446.03
4	$8,868.33
5	$9,311.75

Fuente: Cuadro N° 81
Elaboración: El Autor.

Mano de Obra Indirecta: Se refiere al costo derivado del sueldo al jefe del personal operativo, encargado de coordinar y verificar las funciones que realiza el personal a su cargo, este monto asciende a **$ 5,728.69**

CUADRO N° 83
ROL DE PAGOS MANO DE OBRA INDIRECTA

RUBROS/CARGO	JEFE DE PRODUCCIÓN
Salario	$310.00
Décimo tercer sueldo 1/12	$25.83
Décimo cuarto sueldo SBA/12	$24.33
Vacaciones 1/24	$12.92
Aporte patronal 11,15%	$34.57
Aporte IECE 0,50%	$1.55
Aporte SECAP 0,50%	$1.55
Fondos de reserva 8,33%	$25.82
COSTO REAL DEL TRABAJO	**$436.57**
Aporte al IESS 9,35%	**$40.82**
LIQUIDO PAGAR	**$477.39**
Nº de Empleados	1
Total Mensual	**$477.39**
Total Anual	**$5,728.69**

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 84
PROYECCIÓN DE MANO DE OBRA INDIRECTA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$5,728.69
1	$5,814.62
2	$5,901.84
3	$5,990.37
4	$6,080.22
5	$6,171.43

Fuente: Cuadro N° 83
Elaboración: El Autor.

Materiales Indirectos: Es aquel que contribuyen a la buena presentación del producto a comercializarse. Cuyo gasto asciende a **$ 60,840.00**

CUADRO N° 85
MATERIALES INDIRECTOS.

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Etiqueta.	Unidad	1800	$0.05	$90.00
Latas.	Unidad	1800	$0.08	$144.00
Total Materia Prima Indirecta (diario)				**$234.00**
Total Materia Prima Indirecta (mensual)				**$5,070.00**
Total Materia Prima Indirecta (anual)				**$60,840.00**

Fuente: PLASTICHIME S.A
Diseño: El Autor

CUADRO N° 86
PROYECCIÓN DE MATERIALES INDIRECTOS

AÑOS	VALOR TOTAL
0	$60,840.00
1	$63,882.00
2	$67,076.10
3	$70,429.91
4	$73,951.40
5	$77,648.97

Fuente: Cuadro N° 85
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 87
PRESUPUESTO DE GAS

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cilindros gas	U	10	$2.50	$25.00
Total Mensual				**$25.00**
Total Anual				**$300.00**

Fuente: Loja Gas
Diseño: El Autor

CUADRO N° 88
PROYECCION DE PRESUPUESTO DE GAS

AÑOS	VALOR TOTAL
0	$300.00
1	$315.00
2	$330.75
3	$347.29
4	$364.65
5	$382.88

Fuente: Cuadro N° 87
Diseño: El Autor

Vestimenta: Es el vestuario que se utilizara el personal del departamento de Producción para la elaboración de dicho producto. Cuyo gasto es de **$ 420.00**

CUADRO N° 89
VESTIMENTA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Uniformes	U	10	$20.00	$200.00
Botas	PAR	10	$8.00	$80.00
Mascarilla	U	24	$2.50	$60.00
Malla para Cabello	U	24	$2.50	$60.00
Delantales	U	10	$2.00	$20.00
Total Suministros mensual				**$35.00**
Total Suministros anual				**$420.00**

Fuente: Mercado Libre del Ecuador
Diseño: El Autor

CUADRO N° 90
PROYECCION DE VESTIMENTA

AÑOS	VALOR TOTAL
0	$420.00
1	$441.00
2	$463.05
3	$486.20
4	$510.51
5	$536.04

Fuente: Cuadro N° 89
Diseño: El Autor

CUADRO N° 91
PRESUPUESTO DE AGUA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de Agua (m3)	120	$0.16	$19.20
Total Mensual			**$19.20**
Total Anual			**$230.40**

Fuente: Municipio de Loja
Diseño: El Autor

CUADRO N° 92
PROYECCION DE PRESUPUESTO DE AGUA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$230.40
1	$233.86
2	$237.36
3	$240.92
4	$244.54
5	$248.21

Fuente: Cuadro N° 91
Diseño: El Autor

CUADRO N° 93
PRESUPUESTO DE ENERGÍA ELECTRICA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de Energía Eléctrica	150	$0.11	$16.50
Impuesto de Comercialización	1	$5.00	$5.00
Total Mensual			**$21.50**
Total Anual			**$258.00**

Fuente: EERSA LOJA
Diseño: El Autor

CUADRO N° 94
PROYECCION DE PRESUPUESTO DE ENERGÍA ELECTRICA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$258.00
1	$261.87
2	$265.80
3	$269.79
4	$273.83
5	$277.94

Fuente: Cuadro N° 93
Diseño: El Autor

GASTOS ADMINISTRATIVOS: Se refiere a los costes ocasionados al pago de sueldos al personal administrativo, presupuesto de energía eléctrica, teléfono, agua útiles y suministros de oficina, utensilios y suministros de limpieza, la inversión necesaria es de **$ 19,309.44**

PRESUPUESTO DE SUELDOS Y SALARIOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

Se refiere a los sueldos para el personal que trabajará en la parte Administrativa de la Empresa, los mismos que se ubicaran en los puestos que se indican a continuación, la inversión necesaria es de: **$17,884.08**

CUADRO N° 95
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

RUBROS/CARGO	GERENTE	SECRETARIA-CONTADORA
Salario	$660.00	$328.30
Décimo tercer sueldo 1/12	$55.00	$27.36
Décimo cuarto sueldo SBA/12	$24.33	$24.33
Vacaciones 1/24	$27.50	$13.68
Aporte patronal 11,15%	$73.59	$36.61
Aporte IECE 0,50%	$3.30	$1.64
Aporte SECAP 0,50%	$3.30	$1.64
Fondos de reserva 8,33%	$54.98	$27.35
COSTO REAL DEL TRABAJO	**$902.00**	**$460.91**
Aporte al IESS 9,35%	**$84.34**	**$43.09**
LIQUIDO PAGAR	**$986.34**	**$504.00**
Nº de Empleados	1	1
Total Mensual	**$986.34**	**$504.00**
Total Anual	**$11,836.06**	**$6,048.02**

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 96
ROL DE PAGOS PERSONAL ADMINISTRATIVO

AÑO	VALOR TOTAL
0	$17,884.08
1	$18,152.34
2	$18,424.63
3	$18,700.99
4	$18,981.51
5	$19,266.23

Fuente: Cuadro N° 95
Diseño: El Autor

CUADRO N° 97
PRESUPUESTO DE ENERGIA ELÉCTRICA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de Energía Eléctrica	60	$0.10	$6.00
Impuesto de Comercialización	1	$5.00	$5.00
Total Mensual			**$11.00**
Total Anual			**$132.00**

Fuente: Empresa Eléctrica Regional del Sur.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 98
PROYECCION DE ENERGIA ELÉCTRICA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$132.00
1	$133.98
2	$135.99
3	$138.03
4	$140.10
5	$142.20

Fuente: Cuadro N° 97
Diseño: El Autor

CUADRO N° 99
PRESUPUESTO DE TELÉFONO

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de Teléfono (min)	150	$0.07	$10.50
Total Mensual			**$10.50**
Total Anual			**$126.00**

Fuente: CNT.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 100
PROYECCION DE TELÉFONO

AÑO	VALOR TOTAL
0	$126.00
1	$127.89
2	$129.81
3	$131.76
4	$133.73
5	$135.74

Fuente: Cuadro N° 99
Diseño: El Autor

CUADRO N° 101
PRESUPUESTO DE AGUA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Consumo de Agua (m3)	30	$0.16	$4.80
Total Mensual			**$4.80**
Total Anual			**$57.60**

Fuente: UMAPAL.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 102
PROYECCION DE AGUA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$57.60
1	$58.46
2	$59.34
3	$60.23
4	$61.13
5	$62.05

Fuente: Cuadro N° 101
Diseño: El Autor

CUADRO N° 103
PRESUPUESTO ÚTILES DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Apoya manos Acrílico Artesco.	1	$2.15	$2.15
Flash's Memory Kingston de 4GB	3	$5.00	$15.00
Dispensador de cinta WB LARGE	3	$1.49	$4.47
Grapadora SWINGLINE	3	$5.00	$15.00
Saca grapa EAGLE	3	$0.38	$1.14
Perforadora KW GRANDE	3	$3.69	$11.07
Porta clips LACER SH.PC. Cuadrado.	3	$0.40	$1.20
Portalápiz DINGGUAGUA.	3	$0.73	$2.19
Total Mensual útiles de oficina			**$4.35**
Total Anual Útiles de Oficina			**$52.22**

Fuente: Graficas Santiago.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 104
PROYECCION DE ÚTILES DE OFICINA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$52.22
1	$53.00
2	$53.80
3	$54.61
4	$55.42
5	$56.26

Fuente: Cuadro N° 103
Diseño: El Autor

CUADRO N° 105
RESUPUESTO SUMINISTROS DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Archivadores NG OF IDEAL.	2	$1.80	$3.60
Bolígrafos BIC cristal negro.	1	$3.50	$3.50
Borrador de lápiz Pelikan.	1	$0.50	$0.50
Clip Mariposa Alex 40mm.	1	$0.64	$0.64
Clip Alex Pequeño 9-32 Caja	1	$0.16	$0.16
Cinta SCOSH 3/4 de 18*40	3	$0.32	$0.96
Carpetas de cartón FOLDER T/OF S/Vincha.	8	$0.10	$0.80
Grapas galvanizadas ALEX 5000U.	2	$0.52	$1.04
Hojas de papel continúo ordenador 240x11.	1	$18.00	$18.00
Lápiz MONGOL 482-2	1	$2.28	$2.28
Corrector BIC Tipo lápiz.	3	$1.10	$3.30
Papel BOND 75 gr. Resma	10	$3.30	$33.00
Resaltador VIDEO GIOTTO	3	$0.46	$1.38
Sobres de Manila 230*324 MM	50	$0.06	$3.00
Sobres de Oficio 300*400 MM	50	$0.05	$2.50
Total Mensual			**$74.66**
Total Anual			**$895.92**

Fuente: Graficas Santiago.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 106
PROYECCION SUMINISTROS DE OFICINA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$895.92
1	$909.36
2	$923.00
3	$936.84
4	$950.90
5	$965.16

Fuente: Cuadro N° 105
Diseño: El Autor

CUADRO N° 107
UTENSILIOS DE LIMPIEZA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Franela	Metro	3	$1.00	$3.00
Pares de Guantes de Caucho	Par	30	$1.50	$45.00
Escobas	U	2	$2.00	$4.00
Recogedores	U	2	$1.50	$3.00
Trapeadores	U	2	$2.00	$4.00
Rociadores	U	3	$1.00	$3.00
Cepillo para Sanitario con Base Línea Azul	U	1	$1.50	$1.50
Cesto de Basura	U	3	$10.00	$30.00
Jaboncillo funda de 3 unidades	U	1	$1.49	$1.49
Total Utensilios de Limpieza (Mensual)				**$7.92**
Total Utensilios de Limpieza (Anual)				**$94.99**

Fuente: Tia.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 108
PROYECCIÓN UTENSILIOS DE LIMPIEZA

AÑOS	VALOR TOTAL
0	$94.99
1	$99.74
2	$104.73
3	$109.96
4	$115.46
5	$121.23

Fuente: Cuadro N° 107
Diseño: El Autor

CUADRO N° 109
SUMINISTROS DE LIMPIEZA

DENOMINACIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Desinfectante Fres Kling de 2000 ml	Litros	5	$3.99	$19.95
Detergente de 4 kg	Kilos	3	$9.99	$29.97
Cloro Quita Manchas de 2000 cc	U	1	$3.69	$3.69
Lavavajilla 900 g	U	3	$2.69	$8.07
Esponjas Mixta Estrella para Platos	U	5	$0.59	$2.95
Midas	U	5	$0.99	$4.95
Total Suministros de Limpieza (Mensual)				**$5.55**
Total Suministros de Limpieza (Anual)				**$66.63**

Fuente: Tia.
Diseño: El Autor

CUADRO N° 110
PROYECCION SUMINISTROS DE LIMPIEZA

AÑOS	VALOR TOTAL
0	$66.63
1	$69.96
2	$73.46
3	$77.13
4	$80.99
5	$85.04

Fuente: Cuadro N° 109
Diseño: El Autor

GASTOS DE VENTA

Estos gastos se producen como consecuencia de las actividades que se realizan para acercar el producto al cliente; así tenemos el pago de publicidad radial, presupuesto de combustible y lubricantes, telefonía celular, suministros de oficina y presupuesto del rol de pago del personal de ventas estos gastos requieren de una inversión de **$ 13,797.01**

CUADRO N° 111
PRESUPUESTO PUBLICIDAD

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuñas publicitarias en Radio Luz y Vida	30	$2.50	$75.00
Total Mensual			**$75.00**
Total Anual			**$900.00**

Fuente: Radio luz y Vida.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 112
PROYECCION DE PUBLICIDAD

AÑO	VALOR TOTAL
0	$900.00
1	$913.50
2	$927.20
3	$941.11
4	$955.23
5	$969.56

Fuente: Cuadro N° 111
Diseño: El Autor

CUADRO N° 113
PRESUPUESTO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Diesel (Galones)	15	$1.13	$16.95
Cambio de Aceite	1	$35.00	$35.00
Mantenimiento	1	$50.00	$50.00
Lavado (Mensual)	2	$7.00	$14.00
Total Mensual			**$115.95**
Total Anual			**$1,391.40**

Fuente: Gasolinera la Llave, Lubricadora Loaiza, Automotriz Conde, Lavadora González.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 114
PROYECCION DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

AÑO	VALOR TOTAL
0	$1,391.40
1	$1,412.27
2	$1,433.46
3	$1,454.96
4	$1,476.78
5	$1,498.93

Fuente: Cuadro N° 122
Diseño: El Autor

CUADRO N° 115
PRESUPUESTO DE TELEFONÍA CELULAR

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Minutos para hablar	200	$0.12	$24.00
Total Mensual			**$24.00**
Total Anual			**$288.00**

Fuente: Servicio al Cliente Claro.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 116
PROYECCION DE TELEFONÍA CELULAR

AÑO	VALOR TOTAL
0	$288.00
1	$292.32
2	$296.70
3	$301.16
4	$305.67
5	$310.26

Fuente: Cuadro N° 115
Diseño: El Autor

CUADRO N° 117
SUMNISTROS DE OFICINA

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Corrector	1	$1.90	$1.90
Esferos	2	$0.28	$0.56
Facturas	6	$1.50	$9.00
Notas de Pedido	6	$1.50	$9.00
Notas de Venta	6	$1.50	$9.00
Total Suministros de Oficina (Mensual)			**$29.46**
Total Suministros de oficina (Anual)			**$353.52**

Fuente: Graficas Santiago
Diseño: El Autor

CUADRO N° 118
PROYECCION SUMNISTROS DE OFICINA

AÑO	VALOR TOTAL
0	$353.52
1	$358.82
2	$364.21
3	$369.67
4	$375.21
5	$380.84

Fuente: Cuadro N° 117
Diseño: El Autor

ROL DE PAGOS PERSONAL DE VENTAS

Son los sueldos que se le pagan al personal del Área de Ventas los mismos que se dan a continuación para lo cual se requiere una inversión de: **$ 10,864.09**

CUADRO N° 119
PERSONAL DE VENTAS

RUBROS/CARGO	VENDEDOR	CHOFER
Salario	$292.00	$294.00
Décimo tercer sueldo 1/12	$24.33	$24.50
Décimo cuarto sueldo SBA/12	$24.33	$24.33
Vacaciones 1/24	$12.17	$12.25
Aporte patronal 11,15%	$32.56	$32.78
Aporte IECE 0,50%	$1.46	$1.47
Aporte SECAP 0,50%	$1.46	$1.47
Fondos de reserva 8,33%	$24.32	$24.49
COSTO REAL DEL TRABAJO	**$412.63**	**$415.29**
Aporte al IESS 9,35%	**$38.58**	**$38.83**
LIQUIDO PAGAR	**$451.22**	**$454.12**
Nº de Empleados	1	1
Total Mensual	**$451.22**	**$454.12**
Total Anual	**$5,414.60**	**$5,449.49**

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 120
PROYECCIÓN PERSONAL DE VENTAS

AÑO	VALOR TOTAL
0	$10,864.09
1	$11,027.05
2	$11,192.46
3	$11,360.34
4	$11,530.75
5	$11,703.71

Fuente: Cuadro N° 119
Diseño: El Autor

1.4. DEPRECIACIONES

1.4.1. DEPRECIACIONES DE ACTIVOS FIJOS: Constituye el desgaste en un valos economico, de un activo fijo, que al finalizar su vida util quedara en cero. La depreciacion se la realizo a traves del sistema en linea recta.

1.4.2. REPOSICIÓN: Esto se hace cuando los años del proyecto son mayores a los años de vida útil de lo que se compra.

CUADRO N° 121
BIENES A DEPRECIARSE

BIENES A DEPRECIARSE	VALOR	VIDA ÚTIL	PORCENTAJE
Maquinaria y equipos	$6,247.65	10	10.00%
Utensilios de cocina	$1,730.94	3	33.33%
Muebles y Enseres	$3,664.00	10	10.00%
Equipo de Oficina	$796.36	5	20.00%
Equipo de Computo	$2,950.00	3	33.33%
Vehículo	$17,000.00	5	20.00%
Total	**$32,388.95**		

Fuente: Cuadro N° 72
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

CUADRO N° 122
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$2,764.00
1	$276.40	$276.40	$2,487.60
2	$276.40	$552.80	$2,211.20
3	$276.40	$829.20	$1,934.80
4	$276.40	$1,105.60	$1,658.40
5	$276.40	$1,382.00	$1,382.00
6	$276.40	$1,658.40	$1,105.60
7	$276.40	$1,934.80	$829.20
8	$276.40	$2,211.20	$552.80
9	$276.40	$2,487.60	$276.40
10	$276.40	$2,764.00	$0.00

Fuente: Cuadro N° 64
Diseño: El Autor

CUADRO N° 123
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$641.36
1	$128.27	$128.27	$513.09
2	$128.27	$256.54	$384.82
3	$128.27	$384.82	$256.54
4	$128.27	$513.09	$128.27
5	$128.27	$641.36	$0.00

Fuente: Cuadro N° 65
Diseño: El Autor

CUADRO N° 124
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$2,950.00
1	$983.33	$983.33	$1,966.67
2	$983.33	$1,966.67	$983.33
3	$983.33	$2,950.00	$0.00

Fuente: Cuadro N° 66
Diseño: El Autor

CUADRO N° 125
REPOSICIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$3,097.50
1	$1,032.50	$1,032.50	$2,065.00
2	$1,032.50	$2,065.00	$1,032.50

Fuente: Cuadro N° 124
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN

CUADRO N° 126
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$900.00
1	$90.00	$90.00	$810.00
2	$90.00	$180.00	$720.00
3	$90.00	$270.00	$630.00
4	$90.00	$360.00	$540.00
5	$90.00	$450.00	$450.00
6	$90.00	$540.00	$360.00
7	$90.00	$630.00	$270.00
8	$90.00	$720.00	$180.00
9	$90.00	$810.00	$90.00
10	$90.00	$900.00	$0.00

Fuente: Cuadro N° 67
Diseño: El Autor

CUADRO N° 127
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$6,247.65
1	$624.77	$624.77	$5,622.89
2	$624.77	$1,249.53	$4,998.12
3	$624.77	$1,874.30	$4,373.36
4	$624.77	$2,499.06	$3,748.59
5	$624.77	$3,123.83	$3,123.83
6	$624.77	$3,748.59	$2,499.06
7	$624.77	$4,373.36	$1,874.30
8	$624.77	$4,998.12	$1,249.53
9	$624.77	$5,622.89	$624.76
10	$624.77	$6,247.65	$0.00

Fuente: Cuadro N° 68 y 69
Diseño: El Autor

CUADRO N° 128
DEPRECIACIÓN UTENSILIOS DE COCINA

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$1,730.94
1	$576.98	$576.98	$1,153.96
2	$576.98	$1,153.96	$576.98
3	$576.98	$1,730.94	$0.00

Fuente: Cuadro N° 70
Diseño: El Autor

CUADRO N° 129
REPOSICIÓN UTENSILIOS DE COCINA

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$1,817.49
4	$605.83	$605.83	$1,211.66
5	$605.83	$1,211.66	$605.83

Fuente: Cuadro N° 128
Diseño: El Autor

CUADRO N° 130
DEPRECIACIÓN VEHÍCULO

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$17,000.00
1	$3,400.00	$3,400.00	$13,600.00
2	$3,400.00	$6,800.00	$10,200.00
3	$3,400.00	$10,200.00	$6,800.00
4	$3,400.00	$13,600.00	$3,400.00
5	$3,400.00	$17,000.00	$0.00

Fuente: Cuadro N° 63
Diseño: El Autor

DEPARTAMENTO DE VENTAS

CUADRO N° 131
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA

AÑOS	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			$155.00
1	$31.00	$31.00	$124.00
2	$31.00	$62.00	$93.00
3	$31.00	$93.00	$62.00
4	$31.00	$124.00	$31.00
5	$31.00	$155.00	$0.00

Fuente: Cuadro N° 71
Diseño: El Autor

CUADRO N° 132
RESUMEN DE DEPRECIACIONES

BIENES A DEPRECIARSE	COSTO DE ADQUISICIÓN	V / RESIDUAL	V/ÚTIL	% DEP.	DEP. ANUAL
Maquinaria y equipos	$6,247.65	$3,123.83	10	10.00%	$624.77
Utensilios de cocina	$1,730.94	$0.00	3	33.33%	$576.98
Reposición Utensilios de Cocina	$1,817.49	$605.83	3	33.33%	$605.83
Muebles y Enseres (Dep. Administrativo)	$2,764.00	$1,382.00	10	10.00%	$276.40
Muebles y Enseres (Dep. de Producción)	$900.00	$450.00	10	10.00%	$90.00
Equipo de Oficina (Dep. Administrativo)	$641.36	$0.00	5	20.00%	$128.27
Equipo de Oficina (Dep. Ventas)	$155.00	$0.00	5	20.00%	$31.00
Equipo de cómputo (Dep. Administrativo)	$2,950.00	$0.00	3	33.33%	$983.33
Reposición Equipo de Computo	$3,097.50	$1,032.50	3	33.33%	$1,032.50
Vehículo	$17,000.00	$0.00	5	20.00%	$3,400.00
Total	**$37,303.94**				**$7,749.08**

Fuente: Cuadro N° 127, 128, 129, 122, 126, 123, 131, 124,125 y 130
Diseño: El Autor

1.5. AMORTIZACIONES.

Los activos deferidos se amortizan en los primeros cinco años de vida útil del proyecto, para lo cual ser amortizados en la medida en que se van utilizando, en la media en que se van gastando o consumiendo.[45]

CUADRO N° 133
AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL	AÑOS	AMORTIZACIÓN
Permiso de Funcionamiento	$400.00	5	$80.00
Costo de Elaboración de Proyecto	$296.64	5	$59.33
Costos de Constitución (Minuta)	$90.00	5	$18.00
Inscripción del Registro Mercantil	$400.00	5	$80.00
Costos de Capacitación	$1,300.00	5	$260.00
Adecuaciones e Instalaciones	$814.80	5	$162.96
Registro Sanitario	$200.00	5	$40.00
Obtención de RUC	$5.00	5	$1.00
Total	**$3,506.44**		**$701.29**

Fuente: Cuadro N° 76
Diseño: El Autor

[45] http://www.gerencie.com/amortizacion-de-activos-diferidos.html

CUADRO N° 134
RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN O CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Materia Prima Directa	$7,713.00	$92,556.00
Mano de Obra Directa	$1,816.50	$21,797.98
Materia Prima Indirecta	$608.00	$7,296.00
Mano de Obra Indirecta	$477.39	$5,728.69
Materiales Indirectos	$5,070.00	$60,840.00
Gas	$25.00	$300.00
Vestimenta	$35.00	$420.00
Agua	$19.20	$230.40
Energía Eléctrica	$21.50	$258.00
Depreciación de Maquinaria y Equipo	$520.64	$6,247.65
Depreciación de Utensilios de Cocina	$144.25	$1,730.94
Depreciación de Muebles y Enseres	$305.33	$3,664.00
Total	**$16,450.47**	**$197,405.66**

Fuente: Cuadro N° 77, 79, 81, 83, 85, 87, 89, 91, 93, 127, 128 y 122
Diseño: El Autor

CUADRO N° 135
RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldos y Salarios	$1,490.34	$17,884.05
Energía Eléctrica	$11.00	$132.00
Teléfono	$10.50	$126.00
Agua	$4.80	$57.60
Útiles de Oficina	$4.35	$52.24
Suministros de Oficina	$74.66	$895.92
Utensilios de Limpieza	$7.92	$94.99
Suministros de Limpieza	$5.55	$66.63
Amortización de Activos Diferidos	$58.44	$701.29
Depr. De Muebles y Enseres	$23.03	$276.40
Depr. De Equipo de Computo	$81.94	$983.33
Depr. De Equipo de Oficina	$10.69	$128.27
Total	**$1,783.23**	**$21,398.73**

Fuente: Cuadro N° 95,97, 101, 103, 105, 107, 109, 133, 122, 124 y 123
Diseño: El Autor

CUADRO N° 136
RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad	$75.00	$900.00
Lubricantes y Combustible	$115.95	$1,391.40
Telefonía Móvil	$24.00	$288.00
Suministros de Oficina	$29.46	$353.52
Sueldos y Salarios	$905.34	$10,864.09
Dep. Equipo de Oficina	$2.58	$31.00
Depr. Vehículo	$283.33	$3,400.00
Total	**$1,435.67**	**$17,228.01**

Fuente: Cuadro N° 111, 113, 115, 117, 119, 131 y 130
Diseño: El Autor

CUADRO N° 137
RESUMEN DE INVERSIONES

RUBROS	VALOR TOTAL
Activos Fijos	
Maquinaria y equipos	$6,247.65
Utensilios de cocina	$1,730.94
Muebles y Enseres	$3,664.00
Equipo de Oficina	$796.36
Equipo de Computo	$2,950.00
Vehículo	$17,000.00
Total Activos Fijos	**$32,388.95**
Activos Diferidos	
Permiso de Funcionamiento	$400.00
Costo de Elaboración de Proyecto	$296.64
Costos de Constitución (Minuta)	$90.00
Inscripción del Registro Mercantil	$400.00
Costos de Capacitación	$1,300.00
Adecuaciones e Instalaciones	$814.80
Registro Sanitario	$200.00
Obtención de RUC	$5.00
Total Activos Diferidos	**$3,506.44**
Capital de trabajo (mes)	
Materia Prima Directa	$7,713.00
Mano de Obra Directa	$1,816.50
Materia Prima Indirecta	$608.00
Mano de Obra Indirecta	$477.39
Materiales Indirectos	$5,070.00
Gas	$25.00
Vestimenta	$35.00
Agua	$19.20
Energía Eléctrica	$21.50
Gastos Administrativos	$1,783.23
Gatos de Venta	$1,435.67
Total Capital de Trabajo	**$19,004.48**
Total de la Inversión	**$54,899.87**

Fuente: Cuadro N° 72,76, 134, 135 y 136
Elaboración: El Autor.

2. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

Una vez que se conoce el monto total de la inversión se procede a buscar las fuentes de financiamiento las cuáles pueden ser internas y externas. El financiamiento del proyecto constituye la parte importante, de la empresa, por lo que el mismo debe ser expuesto en forma completamente clara. El proyecto hará uso de fuentes tanto internas como externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

CUADRO N° 138
FINANCIAMIENTO

DENOMINACIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Capital Propio	$34,899.87	64%
Capital Externo	$20,000.00	36%
Total	**$54,899.87**	**100%**

Fuente: Cuadro N° 137
Elaboración: El Autor.

El financiamiento se lo realizara en el Banco de Guayaquil.

CAPITAL: 20,000.00 Dólares Americanos
TASA : 8.94%
PLAZO : 5 **FORMA:** Semestral **N° DE PAGOS:** 10

CUADRO N° 139
TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERIODO	SALDO ANTERIOR	INTERÉS	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDOS	SALDO FINAL
0					$20,000.00
1	$20,000.00	$894.00	$2,000.00	$2,894.00	$18,000.00
2	$18,000.00	$804.60	$2,000.00	$2,804.60	$16,000.00
3	$16,000.00	$715.20	$2,000.00	$2,715.20	$14,000.00
4	$14,000.00	$625.80	$2,000.00	$2,625.80	$12,000.00
5	$12,000.00	$536.40	$2,000.00	$2,536.40	$10,000.00
6	$10,000.00	$447.00	$2,000.00	$2,447.00	$8,000.00
7	$8,000.00	$357.60	$2,000.00	$2,357.60	$6,000.00
8	$6,000.00	$268.20	$2,000.00	$2,268.20	$4,000.00
9	$4,000.00	$178.80	$2,000.00	$2,178.80	$2,000.00
10	$2,000.00	$89.40	$2,000.00	$2,089.40	$0.00
Total	**$110,000.00**	**$4,917.00**	**$20,000.00**	**$24,917.00**	

Fuente: Cuadro N° 138 y Banco de Guayaquil.
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 140
PRESUPUESTO PROFORMADO

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
*** Costo Primo**					
Materia Prima Directa	$92,556.00	$97,183.80	$102,042.99	$107,145.14	$112,502.40
Mano de Obra Directa	$21,797.98	$22,887.88	$24,032.27	$25,233.89	$26,495.58
***Costos Gen. de Fabricación**					
Materia Prima Indirecta	$7,296.00	$7,660.80	$8,043.84	$8,446.03	$8,868.33
Mano de Obra Indirecta	$5,728.69	$6,015.12	$6,315.88	$6,631.67	$6,963.26
Materiales Indirectos	$60,840.00	$63,882.00	$67,076.10	$70,429.91	$73,951.40
Gas	$300.00	$315.00	$330.75	$347.29	$364.65
Vestimenta	$420.00	$441.00	$463.05	$486.20	$510.51
Agua	$230.40	$241.92	$254.02	$266.72	$280.05
Energía Eléctrica	$258.00	$270.90	$284.45	$298.67	$313.60
Dep. Maquinaria y Equipo (Prod)	$6,247.65	$6,560.03	$6,560.03	$6,560.03	$6,560.03
Dep. Utensilios de Cocina	$1,730.94	$1,817.49	$1,817.49	$1,908.36	$1,908.36
Dep. Muebles y Enseres (Prod)	$3,664.00	$3,847.20	$3,847.20	$3,847.20	$3,847.20
Total Costos de Fabricación	**$201,069.66**	**$211,123.14**	**$221,068.06**	**$231,601.10**	**$242,565.38**
*** Costos de Operación**					
Gastos Administrativos					
Gastos Servicios Básicos	$315.60	$331.38	$347.95	$365.35	$383.61
Sueldos y Salarios	$17,884.08	$18,778.28	$19,717.20	$20,703.06	$21,738.21
Útiles de Oficina	$52.22	$54.83	$57.57	$60.45	$63.47
Suministros de Oficina	$895.92	$940.72	$987.75	$1,037.14	$1,089.00
Suministros de Limpieza	$94.99	$99.74	$104.73	$109.96	$115.46
Utensilios de Limpieza	$66.63	$69.96	$73.46	$77.13	$80.99
Amortización de Activos Diferidos	$701.29	$736.35	$736.35	$736.35	$736.35
Depr. De Muebles y Enseres (Adm)	$276.40	$290.22	$290.22	$290.22	$290.22
Depr. De Equipo de Computo (Adm)	$983.33	$1,032.50	$1,032.50	$1,032.50	$1,032.50
Depr. De Equipo de Oficina (Adm)	$128.27	$134.69	$134.69	$134.69	$134.69
Total Gastos Administrativos	**$21,398.73**	**$22,468.67**	**$23,482.41**	**$24,546.85**	**$25,664.50**
Gastos de Venta					
Publicidad	$900.00	$945.00	$992.25	$1,041.86	$1,093.96
Lubricantes y Combustible	$1,391.40	$1,460.97	$1,534.02	$1,610.72	$1,691.26
Telefonía Móvil	$288.00	$302.40	$317.52	$333.40	$350.07
Suministros de Oficina	$353.52	$371.20	$389.76	$409.24	$429.71
Sueldos y Salarios	$10,864.09	$11,407.29	$11,977.66	$12,576.54	$13,205.37
Dep. Equipo de Oficina (Ventas)	$31.00	$32.55	$32.55	$32.55	$32.55
Dep. Vehículo	$3,400.00	$3,570.00	$3,570.00	$3,570.00	$3,570.00
Total Gastos de Ventas	**$17,228.01**	**$18,089.41**	**$18,813.75**	**$19,574.31**	**$20,372.90**
Gastos Financieros					
Interés por préstamo	$1,698.60	$1,783.53	$983.40	$625.80	$268.20
Total Gastos Financieros	$1,698.60	$1,783.53	$983.40	$625.80	$268.20
Total Gastos de Operación	**$40,325.34**	**$42,341.61**	**$43,279.57**	**$44,746.96**	**$46,305.60**
Costo Total de Producción	**$241,395.00**	**$253,464.75**	**$264,347.63**	**$276,348.07**	**$288,870.98**

Fuente: Cuadro N° 134, 135, 136 y 139
Elaboración: El Autor.

3. COSTOS.

El costo o coste es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).

3.1. COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN.

El costo unitario del producto, resulta de la división del costo total de cada uno de los años de vida útil del proyecto para el nivel de producción o unidades. El objetivo de la Contabilidad de Costos es la determinación de los Costos Unitarios de Producción o de Fabricación.

$$\boldsymbol{CMP} = \frac{Costo\ Total\ de\ Produción}{Nº\ de\ Unidades\ Producción}$$

$$\boldsymbol{CMP} = \frac{\$241{,}394.99}{\$468{,}000}$$

$$\boldsymbol{CMP} = \ \ \$\mathbf{0.52}$$

CUADRO N° 141
COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN

AÑOS	COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	NUMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN
1	$241,395.00	468,000	$0.52
2	$253,464.75	491,400	$0.52
3	$264,347.63	515,970	$0.51
4	$276,348.07	541,769	$0.51
5	$288,870.98	568,857	$0.51

Fuente: Cuadro N° 140 y 38
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 142
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

AÑOS	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO
1	$0.52	15%	$0.59
2	$0.52	16%	$0.60
3	$0.51	17%	$0.60
4	$0.51	18%	$0.60
5	$0.51	19%	$0.60

Fuente: Cuadro N° 141
Elaboración: El Autor.

CUADRO N° 143
INGRESOS POR VENTAS

AÑOS	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	NÚMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS	INGRESO POR VENTAS
1	$0.59	468000	$277,604.25
2	$0.60	491400	$294,019.11
3	$0.60	515970	$309,286.73
4	$0.60	541769	$326,090.72
5	$0.60	568857	$343,756.47

Fuente: Cuadro N° 142 y 38
Elaboración: El Autor.

4. CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS.

4.1. COSTOS FIJOS Y VARIABLES

En todo proceso productivo los costos que incurren no son de la misma magnitud e inciden en la capacidad de producción por lo que se hace necesario clasificar los costos en Fijos y Variables.

La estimación de los costos futuros constituye uno de los aspectos centrales para la evaluación financiera, por la importancia que tienen en la determinación de la rentabilidad del proyecto como por la variedad de los elementos sujetos a valorización como desembolsos del proyecto.

La determinación de los costos surge como consecuencia lógica y fundamental del propio estudio técnico, permite estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios, con lo cual se determina la cantidad de recursos monetarios que exige la empresa en su vida útil.

COSTOS FIJOS: Son aquellos que se mantiene constantes durante un período completo de producción.

COSTOS VARIABLES: Son los que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción de la planta.

COSTO TOTAL: Son aquellos necesarios para producir y comercializar el producto.

CUADRO N° 144
COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

DECRIPCIÓN	AÑO 1	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
*** Costo Primo**			
Materia Prima Directa	$92,556.00		$92,556.00
Mano de Obra Directa	$21,797.98	$21,797.98	
***Costos Generales de Fabricación**			
Materia Prima Indirecta	$7,296.00		$7,296.00
Mano de Obra Indirecta	$5,728.69	$5,728.69	
Materiales Indirectos	$60,840.00		$60,840.00
Gas	$300.00	$300.00	
Suministros de Producción	$420.00		$420.00
Agua	$230.40	$230.40	
Energía Eléctrica	$258.00	$258.00	
Dep. Maquinaria y Equipo	$6,247.65	$6,247.65	
Dep. Utensilios de Cocina	$1,730.94	$1,730.94	
Dep. Muebles y Enseres	$3,664.00	$3,664.00	
Total Costos de Fabricación	**$201,069.66**	**$39,957.66**	**$161,112.00**
*** Costos de Operación**			
Gastos Administrativos			
Gastos Servicios Básicos	$315.60	$315.60	
Sueldos y Salarios	$17,884.08	$17,884.08	
Útiles de Oficina	$52.22	$52.22	
Suministros de Oficina	$895.92	$895.92	
Suministros de Limpieza	$94.99	$94.99	
Utensilios de Limpieza	$66.63	$66.63	
Amortización de Activos Diferidos	$701.29	$701.29	
Depr. De Muebles y Enseres	$276.40	$276.40	
Dep. De Equipo de Computo	$983.33	$983.33	
Dep. De Equipo de Oficina	$128.27	$128.27	
Total Gastos Administrativos	**$21,398.73**	**$21,398.73**	
Gastos de Venta			
Publicidad	$900.00	$900.00	
Lubricantes y Combustible	$1,391.40		$1,391.40
Telefonía Móvil	$288.00	$288.00	
Suministros de Oficina	$353.52	$353.52	
Sueldos y Salarios	$10,864.09	$10,864.09	
Dep. Equipo de Oficina	$31.00	$31.00	
Dep. Vehículo	$3,400.00	$3,400.00	
Total Gastos de Ventas	**$17,228.01**	**$15,836.61**	**$1,391.40**
Gastos Financieros			
Interés por préstamo	$1,698.60	$1,698.60	
Total Gastos Financieros	$1,698.60	$1,698.60	
Total Gastos de Operación	**$40,325.34**	**$38,933.94**	**$1,391.40**
Costo Total de Producción	**$241,395.00**	**$78,891.60**	**$162,503.40**

Fuente: Cuadro N° 140
Elaboración: El Autor.

5. PUNTO DE EQUILIBRIO.

Punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO porque en él no hay ni pérdida ni ganancia.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existe utilidades ni pérdidas, es decir si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdida y si vendemos más que el punto obtendremos utilidades. Para realizar este cálculo es necesario clasificar los costos en fijos y variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente proyecto con una vida útil de cinco años.

CUADRO N° 145
PUNTO DE EQUILIBRIO

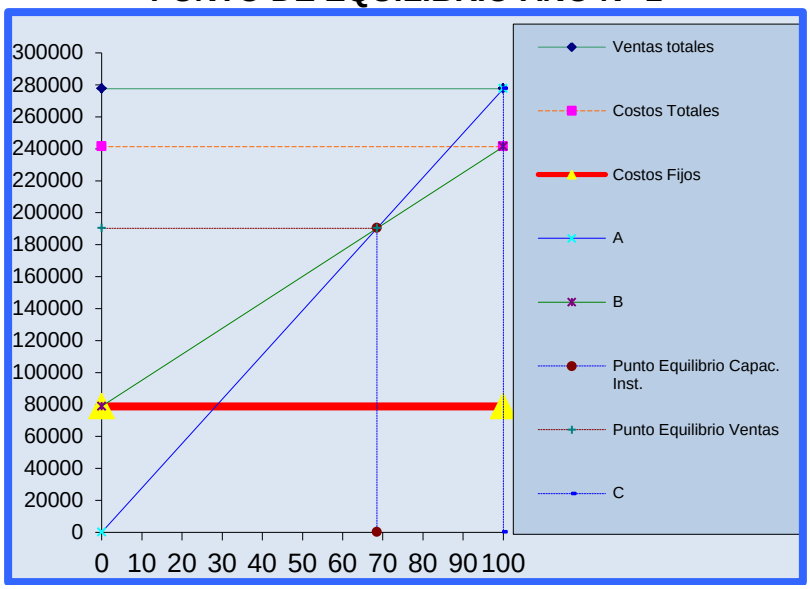
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	$78,891.60	$81,891.18	$84,195.38	$87,188.20	$90,253.13
Costos Variables	$162,503.40	$171,573.57	$180,152.25	$189,159.86	$198,617.85
Total Costos	$241,395.00	$253,464.75	$264,347.63	$276,348.07	$288,870.98
Ingresos por Ventas Totales	$277,604.25	$294,019.11	$309,286.73	$326,090.72	$343,756.47
P.E. Ventas	$190,273.52	$196,639.03	$201,654.23	$207,632.27	$213,761.84
P.E. Capacidad	68.54	66.88	65.20	63.67	62.18

Fuente: Cuadro N° 143 y 144
Elaboración: El Autor.

MÉTODO GRAFICO

DATOS		RESULTADOS	
COSTO VARIABLE	$162,503.40	**COSTO TOTAL**	$241,395.00
COSTO FIJO	$78,891.60	**P.E CAPAC. INST**	$68.54
VENTAS TOTALES	$277,604.25	**P.E VENTAS**	$190,273.52

GRAFICO N° 27
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N° 1



6. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Tiene como propósito determinar las utilidades o pérdidas obtenidas por una empresa en el transcurso de un ejercicio fiscal y mostrar la forma en que dichos resultados se desarrollaron.

CUADRO N° 146
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANACIAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	$277,604.25	$294,019.11	$309,286.73	$326,090.72	$343,756.47
Valor residual					$6,594.15
Total de Ingresos	**$277,604.25**	**$294,019.11**	**$309,286.73**	**$326,090.72**	**$350,350.62**
2. Egresos					
Total Costos de Fabricación	$201,069.66	$211,123.14	$221,068.06	$231,601.10	$242,565.38
Costos de Operación	$40,325.34	$42,341.61	$43,279.57	$44,746.96	$46,305.60
Total Egresos	**$241,395.00**	**$253,464.75**	**$264,347.63**	**$276,348.07**	**$288,870.98**
(1-2) utilidad bruta en ventas	$36,209.25	$40,554.36	$44,939.10	$49,742.65	$61,479.64
(-) 15% para Trabajadores	$5,431.39	$6,083.15	$6,740.86	$7,461.40	$9,221.95
(=) Utilidad antes de impuestos	$30,777.86	$34,471.21	$38,198.23	$42,281.25	$52,257.69
(-25%) Impuesto a la Renta	$7,694.47	$8,617.80	$9,549.56	$10,570.31	$13,064.42
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	$23,083.40	$25,853.40	$28,648.67	$31,710.94	$39,193.27
(-) 10% de Reservas	$2,308.34	$2,585.34	$2,864.87	$3,171.09	$3,919.33
(=) Utilidad Líquida	**$20,775.06**	**$23,268.06**	**$25,783.81**	**$28,539.85**	**$35,273.94**

Fuente: Cuadro N° 143,132 y 140
Elaboración: El Autor.

7. EVALUACIÓN FINANCIERA.

Es una herramienta de gran utilidad para la toma de decisiones por parte de los administradores financieros, ya que un análisis que se anticipe al futuro puede evitar posibles desviaciones y problemas en un largo plazo.[46]

7.1. FLUJO DE CAJA: Este documento presenta las entradas y salidas de efectivo que tendrá el proyecto en su vida útil, muestra las fuentes de recursos financieros y el destino que se dará a los mismos. La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que de la evaluación del mismo se efectuará los resultados que en ella se determinen.

CUADRO N° 147
FLUJO DE CAJA

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	$277,604.25	$294,019.11	$309,286.73	$326,090.72	$343,756.47
Valor residual					$6,594.15
Total de Ingresos	**$277,604.25**	**$294,019.11**	**$309,286.73**	**$326,090.72**	**$350,350.62**
2. Egresos					
Total Costos de Fabricación	$201,069.66	$211,123.14	$221,068.06	$231,601.10	$242,565.38
Costos de Operación	$40,325.34	$42,341.61	$43,279.57	$44,746.96	$46,305.60
Total Egresos	**$241,395.00**	**$253,464.75**	**$264,347.63**	**$276,348.07**	**$288,870.98**
(1-2) Utilidad Grabable	$36,209.25	$40,554.36	$44,939.10	$49,742.65	$61,479.64
(-) 15% para Trabajadores	$5,431.39	$6,083.15	$6,740.86	$7,461.40	$9,221.95
(=) Utilidad antes de impuestos	$30,777.86	$34,471.21	$38,198.23	$42,281.25	$52,257.69
(-25%) Impuesto a la Renta	$7,694.47	$8,617.80	$9,549.56	$10,570.31	$13,064.42
(=) Utilidad antes de impuestos renta	$23,083.40	$25,853.40	$28,648.67	$31,710.94	$39,193.27
(-) 10% de Reservas	$2,308.34	$2,585.34	$2,864.87	$3,171.09	$3,919.33
Utilidad Después de Reserva	$20,775.06	$23,268.06	$25,783.81	$28,539.85	$35,273.94
Amortización de Activos Diferidos	$701.29	$701.29	$701.29	$701.29	$701.29
Depreciaciones	$6,110.75	$6,110.75	$6,110.75	$6,188.77	$6,188.77
Utilidad Neta	**$27,587.10**	**$30,080.10**	**$32,595.85**	**$35,429.90**	**$42,164.00**
(-) Amortización del Préstamo	$4,000.00	$4,000.00	$4,000.00	$4,000.00	$4,000.00
Flujo Neto de Caja	**$23,587.10**	**$26,080.10**	**$28,595.85**	**$31,429.90**	**$38,164.00**

Fuente: Cuadro N° 146, 133, 132 y 139
Elaboración: El Autor.

[46] http://www.monografias.com/trabajos16/metodos-evaluacion-economica/metodos-evaluacion-economica.shtml

10. VALOR ACTUAL NETO (VAN).

El valor actual neto determina el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados en la vida útil del proyecto. El valor actual neto es un indicador que permite apreciar si el flujo de efectivo traído al valor presente es igual o superior a la inversión inicial, al aplicar una tasa de descuento requerida por los accionistas.

El Valor Actual Neto representa la sumatoria de los flujos netos multiplicados por el factor descuento (111.23%). Esto significa que se traslada al año cero todos los gastos para asumir los gastos de inversión. Además mide el valor que tendrá el dinero en un futuro con respecto al valor que tiene hoy.

$$\boldsymbol{VAN} = \sum Flujo\ Neto - Inversión.$$

- ✓ Si el VAN es > 0 (cero) el proyecto tendrá rentabilidad mayor a cero.
- ✓ Si el VAN es = 0 (cero) el proyecto es indiferente.
- ✓ Si el VAN es < 0 (cero) el proyecto no es rentable.

$$FA = \%\ Capital\ \ Pr\ opio\ (Costo\ .de\ .Oportunida\ d) + Capital\ .Ajeno\ (Tasa\ .de\ .Interés\ .Anual)$$

$$FA = 64\%*10\%+36\%*8.94\%$$

$$FA = 0.096184$$

$$FA = 9.61\%$$

CUADRO N° 148
VALOR ACTUAL NETO. (VAN)

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 9.61%	VALOR ACTUALIZADO
0	$54,899.87		
1	$27,587.10	0.912293537	$25,167.53
2	$30,080.10	0.832279497	$25,035.05
3	$32,595.85	0.759283206	$24,749.48
4	$35,429.90	0.692689161	$24,541.91
5	$42,164.00	0.631935844	$26,644.94
		SUMATORIA DE FLUJOS	**$126,138.91**
		INVERSIÓN	**$54,899.87**
		VAN	**$71,239.03**

Fuente: Cuadro N° 138 y 147
Elaboración: El Autor.

9. PERÍODO DE RECUPERACIÓN: El período de recuperación de capital es el tiempo que requiere la empresa para recuperar la inversión inicial, mediante las entradas de efectivo que el proyecto produce por la venta de los servicios.

Son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce, es decir consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, es una medida con que el proyecto rembolsa el desembolso original del capital.

CUADRO N° 149
PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL.

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN 9.61%	VALOR ACTUALIZADO	FLUJO ACUMULADO
0	$54,899.87			
1	$27,587.10	0.912293537	$25,167.53	$25,167.53
2	$30,080.10	0.832279497	$25,035.05	$50,202.58
3	$32,595.85	0.759283206	$24,749.48	$74,952.06
4	$35,429.90	0.692689161	$24,541.91	$99,493.97
5	$42,164.00	0.631935844	$26,644.94	$126,138.91
Total				**$375,955.05**

Fuente: Cuadro N° 148
Elaboración: El Autor

Año que Supera la Inversión	**3**
Inversión	**$54,899.87**
Sumatoria Primeros Flujos	**$74,952.06**
Flujo del Año que Supera la Inversión	**$24,749.48**

$$\boldsymbol{PRC} = AÑO\ QUE\ SE\ RECUPERA\ LA\ INVERSION\ \frac{INVERSION - \Sigma\ \text{FLUJO NETO}}{FLUJO\ NETO\ DEL\ AÑO\ QUE\ SUPERA\ LA\ INVERSION}$$

$$\boldsymbol{PRC} = 3\ \frac{\$54{,}899.87 - \$74{,}952.06}{\$24{,}749.48}$$

$$\boldsymbol{PRC} = 3\ \frac{-\ \ \$20{,}052.19}{\$24{,}749.48}$$

$$\boldsymbol{PRC} = -0{,}810206371$$

AÑOS = 3 – 0,810206394 = 2,189793606
MESES = 0, 189793606 * 12 = 2,27752327
DIAS = 0, 27752327 * 30 = 8,325698099
<u>La inversión se recuperará en 2 año 2 meses y 8 días.</u>

10. RELACIÓN BENEFICIO-COSTO.

Este indicador permite medir la cantidad obtenida en calidad de beneficio, es decir el rendimiento que se obtendrá por cada dólar invertido, esto es muy importante en la toma de decisiones porque ayuda a establecer la rentabilidad del proyecto.

Se basa en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto. Consiste en determinar qué elementos beneficios y cuáles son costos. Para poder tomar una decisión se toma en cuenta lo siguiente:

- ✓ Si la RBC > 1 se acepta el proyecto.
- ✓ Si la RBC < 1 se rechaza el proyecto.
- ✓ Si la RBC = 1 conviene o no conviene realizar el proyecto.

CUADRO N° 150
RELACIÓN BENEFICIO-COSTO

AÑOS	INGRESO ORIGINAL	EGRESO ORIGINAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	$277,604.25	$241,395.00	0.912293537	$253,256.56	$220,223.10
2	$294,019.11	$253,464.75	0.832279497	$244,706.08	$210,953.52
3	$309,286.73	$264,347.63	0.759283206	$234,836.22	$200,714.72
4	$326,090.72	$276,348.07	0.692689161	$225,879.51	$191,423.31
5	$350,350.62	$288,870.98	0.631935844	$221,399.12	$182,547.93
TOTAL				**$1,180,077.48**	**$1,005,862.57**

Fuente: Cuadro N° 147 y 148
Elaboración: El Autor.

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

$$\text{RBC} = \frac{\$1{,}180{,}077.48}{\$1{,}005{,}862.57}$$

$$\text{RBC} = 1{,}17319952$$

$$\boldsymbol{RBC = 1{,}17}$$

Por cada Dólar invertido tendremos 0,17 centavos de utilidad.

11. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. La Tasa Interna de Retorno toma en cuenta el valor del dinero con el tiempo y las variaciones de los flujos durante toda la vida útil del proyecto, también se la considera como la tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial. El criterio de decisión para tomar decisiones de "aceptación o Rechazo" es el siguiente:

- ✓ Si la TIR es > al costo de capital debe aceptarse el proyecto.
- ✓ Si la TIR es = al costo de capital, es criterio del inversionista su ejecución.
- ✓ Si la TIR es < al costo de capital debe rechazarse el Proyecto.

CUADRO N° 151
TASA INTERNA DE RETORNO

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MENOR	FACTOR DE ACTUALIZACION	VAN MAYOR
		48.93%		48.95%	
0	$54,899.87				
1	$27,587.10	0.671456389	$18,523.53	0.67136623	$18,521.04
2	$30,080.10	0.450853682	$13,561.72	0.450732615	$13,558.08
3	$32,595.84	0.302728585	$9,867.69	0.302606657	$9,863.72
4	$35,429.90	0.203269043	$7,201.80	0.203159890	$7,197.93
5	$42,164.00	0.136486297	$5,754.81	0.13639469	$5,750.95
TOTAL	**$222,756.81**		**$54,909.56**		**$54,891.73**
			$9.69		**-$8.15**

Fuente: Cuadro N° 148
Elaboración: El Autor.

D.T= Tasa Mayor – Tasa menor

D.T= 48.95% **-** 48.93%

D.T= 0.02

$$\boldsymbol{TIR} = Tm + Dt\left(\frac{VAN\ m}{VAN\ m - VANM}\right)$$

$$\boldsymbol{TIR} = 48.93 + 0.02\left(\frac{9.69}{9.69 - (-8.15)}\right)$$

$$\boldsymbol{TIR} = \mathbf{48.94}\%$$

La TIR es de **48.94%** valor que es mayor al costo del capital lo que indica que el proyecto debe aceptarse.

12. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

Por la incertidumbre que representa la implantación del proyecto debido a los cambios en el campo económico, se requiere realizar el Análisis de Sensibilidad para determinar hasta dónde puede soportar el proyecto durante su vida útil con un aumento en los costos y con una disminución en los ingresos, variables que llegan a alterar la tasa de rentabilidad del proyecto.

El Análisis de Sensibilidad es la interpretación de variables dadas a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera para el futuro, se trata de medir si estas variables económicas afectan o no al proyecto.

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos originales y los costos originales, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros en aumento de los Costos que es del 7.33 % y con una disminución en los Ingresos del 6.29 %. Para la toma de decisiones se debe considerar lo siguiente:

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

CUADRO N° 152
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO DEL 7.33% EN LOS COSTOS.

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		7.33%			32.86%		32.89%	
1	$241,395.00	$259,084.43	$277,604.25	$18,519.82	0.752671986	$13,939.35	0.752502	$13,936.21
2	$253,464.75	$272,038.65	$294,019.11	$21,980.46	0.566515118	$12,452.26	0.566259	$12,446.64
3	$264,347.63	$283,719.03	$309,286.73	$25,567.70	0.426400059	$10,902.07	0.426111	$10,894.69
4	$276,348.07	$296,598.85	$326,090.72	$29,491.87	0.320939379	$9,465.10	0.320650	$9,456.56
5	$288,870.98	$310,039.45	$343,756.47	$33,717.02	0.241562079	$8,144.75	0.241290	$8,135.56
						$54,903.54		$54,869.66
						$3.67		-$30.22

Fuente: Cuadro N° 140 y 143
Elaboración: El Autor.

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

$$\boldsymbol{NTIR} = 32{,}86\% + 0{,}03 * \left(\frac{3{,}67}{3{,}67 - (-30{,}22)}\right)$$

$$\boldsymbol{NTIR} = \mathbf{32{,}86}\%$$

$$\boldsymbol{TIR\ DEL\ PROYECTO} = \mathbf{48{,}94}\%$$

1.- Diferencia de TIR.

$$\boldsymbol{Dif.Tir} = Tirproy - Nueva\ Tir$$
$$\boldsymbol{Dif.Tir} = 48{,}94\% - 32{,}86\%$$
$$\boldsymbol{Dif.Tir} = \mathbf{16{,}08}\%$$

2.- Porcentaje de Variación.

$$\%\boldsymbol{Var} = (Dif.Tir/Tirproy) * 100$$
$$\%\boldsymbol{Var} = (16{,}08\%/48{,}94\%) * 100$$
$$\%\boldsymbol{Var} = \mathbf{32{,}85}\%$$

3.- Sensibilidad.

$$\boldsymbol{Sensibilidad} = \%Var/Nueva\ Tir$$
$$\boldsymbol{Sensibilidad} = 32{,}85\%/32{,}86\%$$
$$\boldsymbol{Sensibilidad} = \mathbf{0{,}99963057}$$

CUADRO N° 153
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD LA DISMINUCIÓN DEL 6.29% EN LOS INGRESOS.

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			6.29%		32.85%		32.87%	
1	$241,395.00	$277,604.25	$260,145.72	$18,750.72	0.752728641	$14,114.20	0.752615	$14,112.08
2	$253,464.75	$294,019.11	$275,528.25	$22,063.50	0.566600407	$12,501.19	0.566430	$12,497.42
3	$264,347.63	$309,286.73	$289,835.69	$25,488.05	0.426496355	$10,870.56	0.426304	$10,865.65
4	$276,348.07	$326,090.72	$305,582.87	$29,234.81	0.321036022	$9,385.43	0.320843	$9,379.78
5	$288,870.98	$343,756.47	$322,137.63	$33,266.64	0.241653008	$8,038.98	0.241471	$8,032.94
						$54,910.36		$54,887.87
						$10.49		-$12.01

Fuente: Cuadro N° 152
Elaboración: El Autor.

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

$$\boldsymbol{NTIR} = 32{,}85\% + 0{,}02 * \left(\frac{10{,}49}{10{,}49 - (-12{,}01)}\right)$$

$$\boldsymbol{NTIR} = \mathbf{32{,}86}\%$$

$$\boldsymbol{TIR\ DEL\ PROYECTO} = \mathbf{48{,}94}\%$$

1.- Diferencia de TIR.

$$\boldsymbol{Dif.Tir} = Tirproy - Nueva\ Tir$$
$$\boldsymbol{Dif.Tir} = 48{,}94\% - 32{,}86\%$$
$$\boldsymbol{Dif.Tir} = \mathbf{16{,}08}\%$$

2.- Porcentaje de Variación.

$$\%\boldsymbol{Var} = (Dif.Tir/Tirproy) * 100$$
$$\%\boldsymbol{Var} = (16{,}08\%/48{,}94\%) * 100$$
$$\%\boldsymbol{Var} = \mathbf{32{,}86}\%$$

3.- Sensibilidad.

$$\boldsymbol{Sensibilidad} = \%Var/Nueva\ Tir$$
$$\boldsymbol{Sensibilidad} = 32{,}86\%/32{,}86\%$$
$$\boldsymbol{Sensibilidad} = \mathbf{0{,}99999377}$$

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 Cuidad de Loja es viable realizar este proyecto por lo que no existen empresas que comercialicen Arroz Relleno Enlatado.
- La empresa tendrá una capacidad de producción para el primer año de **468.000** Latas de Arroz Relleno Enlatado.
- Para la ejecución de la empresa **"SOLO LO NUESTRO CÍA. LTDA."** se hará una inversión inicial del proyecto de USD **$ 54,899.87** la misma que será financiado con un capital propio de **34,899.87%** que equivale al **64%** y mediante un crédito al Banco de Guayaquil de un total de **$ 20,000.00** que equivale al **36%**.
- Según los estudios realizados cada lata de arroz relleno enlatado se comercializará en **$0.59** con un margen de utilidad del **15%** para el primer año y del **19%** para el último año de vida del proyecto.
- El Punto de Equilibrio para el primer año en relación a la capacidad instalada es del **68.54%** y en relación a las ventas es **$190,273.52**
- El VAN de este proyecto es **$71,239.03**, lo que indica que desarrollarlo es totalmente factible.

- La TIR es del **48.94%** lo que garantiza la rentabilidad en el desarrollo del presente proyecto de Factibilidad.

- Según el Análisis de Relación Costo Beneficio por cada dólar invertido se obtendrán **0,17** centavos de utilidad.

- El presente proyecto requiere una inversión de **$ 54,899.87** la misma que se recuperará en **2** años, **2** meses **y 8** días**.**

- De acuerdo al Análisis de Sensibilidad, se puede apreciar que aunque exista un incremento en los costos del **7.33%**, y una disminución en los ingresos del **6.29%** el proyecto no es sensible.

RECOMENDACIONES.

Planteadas las conclusiones se puede recomendar lo siguiente:

- Para implementar una empresa siempre se deben realizar estudios previos tales como: Estudio Mercado, Técnico, Administrativo - Legal y Financiero, para evitar cualquier percance en el Futuro

- Toda nueva empresa pequeña para empezar a funcionar, no requiere de una gran inversión en activos fijos, puesto que esto ocasionaría que el precio de venta al público sea elevado, y por ende no tenga una buena acogida en el mercado.

- Se debe Invertir en lo estrictamente necesario para evitar cualquier contratiempo en el futuro.

- La empresa debe estar ubicada en un lugar accesible para que los clientes tengan acceso a ella, y por lo tanto puedan adquirir el producto.

- Se debe utilizar Mano de obra calificada para poder elaborar productos de calidad, Estandarizados que garanticen a la empresa su estabilidad.

Desarrollar el presente proyecto de factibilidad puesto que por los estudios realizados se garantiza su rentabilidad económica.

BIBLIOGRAFÍA.

http://www.urbemixradio.com/pages/CANTON_LOJA-1310936.html
http://cantonesdeloja.blogspot.com/
http://es.wikipedia.org/wiki/Loja_(Ecuador)
http://www.urbemixradio.com/pages/CANTON_LOJA-1310936.html
http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/chef/arroz.htm
www.unctad.org/infocomm/.../**arroz**/descripc.htm -
http://es.scribd.com/doc/11880507/Historia-Del-Arroz
http://es.scribd.com/doc/11880507/Historia-Del-Arroz
http://www.alimentacion-sana.org/informaciones/novedades/arroz.htm
http://es.scribd.com/doc/11880507/Historia-Del-Arroz
http://www.companiamedica.com/naturismo/las_arvejas.html
www.regmurcia.com › Gastronomía › Hortalizas-Verduras
http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/pollo3.htm
http://www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/pollo3.htm
http://www.nutricion.pro/17-04-2007/alimentos/el-choclo-nutritivo-y-delicioso
www.articulosinformativos.com.mx/Estudio_de_Mercados-a854245...
http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionObjetivoDelEstudioDeMercado
http://www.monografias.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml
www.scribd.com/doc/56465822/24/Demanda-Satisfecha
Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión **Modulo 10** (Año 2011)
Formulación y evaluación de proyectos de marcial Córdoba Padilla
http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto
http://html.rincondelvago.com/localizacion-de-empresas.html
http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/localizacion-proyecto
es.wikipedia.org/wiki/Máquina

www.monografias.com/.../**flujograma/flujograma**.shtml -
Administración y Gestión Empresarial **Módulo 3** (Año 2007 - 2008)
www.promonegocios.net/.../tipos-de-organigramas.html
*www.uaem.mx/sead_fcaei/**Manual_Bienvenida**.pdf -*
*www.dgr.lapampa.gov.ar/.../**MANUAL**%20DE%20**FUNCIONES**.pdf*
html.rincondelvago.com/**companias**-de-comercio.html
*www.mitecnologico.com/.../Concepto**ClasificacionActivoFijo***
www.wikilearning.com/...**activos**...**activos_diferidos**
*es.wikipedia.org/wiki/**Capital_de_trabajo** –*
es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto
es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno
es.wikipedia.org/wiki/Análisis_del_punto_de_equilibrio
http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/tamano-proyecto
http://html.rincondelvago.com/localizacion-de-empresas.html
http://www.mailxmail.com/curso-formulacion-proyectos/localizacion-proyecto
es.wikipedia.org/wiki/Máquina
es.wikipedia.org/wiki/Equipo
www.monografias.com/.../**flujograma/flujograma**.shtml -
Administración y Gestión Empresarial **Módulo 3** (Año 2007 - 2008)
www.promonegocios.net/.../tipos-de-organigramas.html
*www.uaem.mx/sead_fcaei/**Manual_Bienvenida**.pdf -*
*www.dgr.lapampa.gov.ar/.../**MANUAL**%20DE%20**FUNCIONES**.pdf*
html.rincondelvago.com/**companias**-de-comercio.html
*www.mitecnologico.com/.../Concepto**ClasificacionActivoFijo***
www.wikilearning.com/...**activos**...**activos_diferidos**
*es.wikipedia.org/wiki/**Capital_de_trabajo** –*
es.wikipedia.org/wiki/Valor_actual_neto
es.wikipedia.org/wiki/Tasa_interna_de_retorno
es.wikipedia.org/wiki/Análisis_del_punto_de_equilibrio
http://www.gerencie.com/amortizacion-de-activos-diferidos.html

Anexos 1

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
CARRERA DE ADMINISTRACIÒN DE EMPRESAS

Estimado Sr (a) con el propósito de cumplir los requerimientos académicos de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, con el fin de obtener el título de Ing. Comercial, le pido a usted de la manera más comedida se digne contestar esta encuesta con el cual se recaudará información para conocer la factibilidad de crear una empresa **Productora y comercializadora de Arroz Relleno Enlatado en la Ciudad de Loja**, los datos serán ocupados sólo con fines académicos.

1. En su familia ¿consumen arroz?
Si ☐ No ☐

2. ¿En su familia consumen arroz relleno?
Si ☐ No ☐

3. ¿Cada qué tiempo consume arroz relleno?
Diario ☐ Semanal ☐ Mensual ☐ Trimestral ☐ Semestral ☐ Anual ☐
Otros ☐
¿Cuáles?.....

4. ¿Cuántas latas (500 gr) = 2 platos consume su familia mensualmente?
De 5 a 10 platos ☐ De 11 a 15 platos ☐ De 16 a 20 platos ☐ De 21 a más platos ☐

5. ¿Cuánto paga por un plato de arroz relleno?
De 1,50 a $ 2,00$ ☐ De 2,01 a $ 2,51 ☐ De 2,52 a $ 3,02 ☐ De 3,03 a $ 3,53 ☐

6. ¿En qué lugar compra el arroz relleno?
Cafetería ☐ Restaurante ☐ Bar ☐ Supermercado ☐
Otros ☐
¿Cuáles?.....

7. El arroz relleno que Consumen ¿Cómo lo califica?
Muy bueno ☐ Bueno ☐ Malo ☐ Regular ☐

8. ¿Cómo califica el servicio que le presta el local en la cual compran arroz relleno?
Muy bueno ☐ Bueno ☐ Malo ☐ Regular ☐

9. ¿Si se implementa una empresa que elabore Arroz Relleno enlatado Ud. Compraría para su familia?
Si ☐ No ☐

10. ¿Qué tipo de embutido prefieren en el arroz relleno?
Embutidos de pollo ☐ Embutidos de carne ☐

11. ¿Qué cantidad de Latas de Arroz Relleno compraría en el mes si el contenido de cada lata es de 500 gr?
De 500 gr ☐ De 1000 gr ☐ De1500 gr ☐ De 1500 a más gr ☐

12. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría que el producto fuera difundido?
Radio ☐ Prensa ☐ Televisión ☐ Hojas volantes ☐
Afiches ☐ Redes sociales ☐ Otros ☐
¿Cuáles?.....

13. ¿En dónde le gustaría adquirir el producto?
En la empresa ☐ Supermercado ☐ Tienda del barrio ☐

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexos 2

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
CARRERA DE ADMINISTRACIÒN DE EMPRESAS

Estimado Sr (a) con el propósito de cumplir los requerimientos académicos de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja, con el fin de obtener el título de Ing. Comercial, le pido a usted de la manera más comedida se digne contestar esta encuesta con el cual se recaudará información para conocer la factibilidad de crear una empresa **Productora y comercializadora de Arroz Relleno Enlatado en la Ciudad de Loja**, los datos serán ocupados sólo con fines académicos.

Nombre de la Empresa	Dirección	Años de Experiencia
.....	.....	.....

1. **¿Usted elabora y vende Arroz Relleno?**

Sí ☐ No ☐

2. **¿En qué presentación lo vende al Arroz Relleno?**

En lata ☐ En tarrina ☐ En plato ☐

3. **¿Con que frecuencia vende Arroz Relleno?**

Diario ☐ Semanal ☐ Mensual ☐ Trimestral ☐ Semestral ☐ Anual ☐

Otros ☐

¿Cuáles?.....

4. **¿Cuál es el precio por plato de Arroz Relleno?**

De 1,50 a $2,00 ☐ De 2,01 a $2,50 ☐ De 2,51 a $3,00 ☐ De 3,01 a $3,50 ☐

5. **¿Cuántos platos de arroz relleno vende usted mensualmente?**

De 4 a 8 ☐ De 9 a 13 ☐ De 14 a 18 ☐ 19 a mas ☐

6. **¿Los años de experiencia le ha ayudado a que mejore dicho producto?**

Si ☐ No ☐

7. **¿Cuáles son los medios de comunicación que utiliza para proporcionar el arroz relleno?**

Radio ☐ Prensa ☐ Televisión ☐ Hojas volantes ☐

Afiches ☐ Redes sociales ☐ Otros ☐

¿Cuáles?.....

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

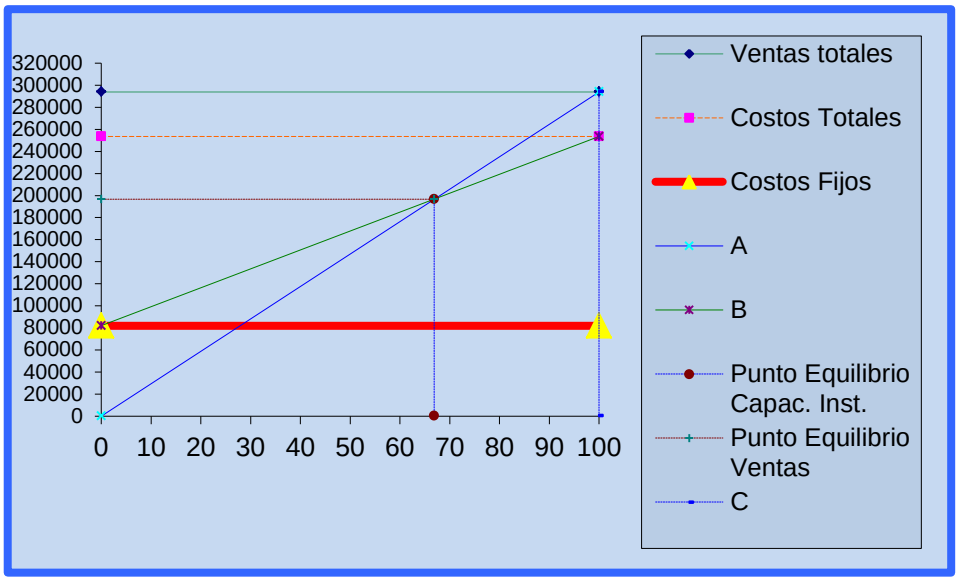
ANEXOS 3

COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

DESCRIPCIÓN	AÑO 2	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
*** Costo Primo**			
Materia Prima Directa	$97,183.80		$97,183.80
Mano de Obra Directa	$22,887.88	$22,887.88	
***Costos Generales de Fabricación**			
Materia Prima Indirecta	$7,660.80		$7,660.80
Mano de Obra Indirecta	$6,015.12	$6,015.12	
Materiales Indirectos	$63,882.00		$63,882.00
Gas	$315.00	$315.00	
Suministros de Producción	$441.00		$441.00
Agua	$241.92	$241.92	
Energía Eléctrica	$270.90	$270.90	
Dep. Maquinaria y Equipo	$6,560.03	$6,560.03	
Dep. Utensilios de Cocina	$1,817.49	$1,817.49	
Dep. Muebles y Enseres	$3,847.20	$3,847.20	
Total Costos de Fabricación	**$211,123.14**	**$41,955.54**	**$169,167.60**
*** Costos de Operación**			
Gastos Administrativos			
Gastos Servicios Básicos	$331.38	$331.38	
Sueldos y Salarios	$18,778.28	$18,778.28	
Útiles de Oficina	$54.83	$54.83	
Suministros de Oficina	$940.72	$940.72	
Suministros de Limpieza	$99.74	$99.74	
Utensilios de Limpieza	$69.96	$69.96	
Amortización de Activos Diferidos	$736.35	$736.35	
Depr. De Muebles y Enseres	$290.22	$290.22	
Depr. De Equipo de Computo	$1,032.50	$1,032.50	
Depr. De Equipo de Oficina	$134.69	$134.69	
Total Gastos Administrativos	**$22,468.67**	**$22,468.67**	
Gastos de Venta			
Publicidad	$945.00		$945.00
Lubricantes y Combustible	$1,460.97		$1,460.97
Telefonía Móvil	$302.40	$302.40	
Suministros de Oficina	$371.20	$371.20	
Sueldos y Salarios	$11,407.29	$11,407.29	
Dep. Equipo de Oficina	$32.55	$32.55	
Dep. Vehículo	$3,570.00	$3,570.00	
Total Gastos de Ventas	**$18,089.41**	**$15,683.44**	**$2,405.97**
Gastos Financieros			
Interés por préstamo	$1,783.53	$1,783.53	
Total Gastos Financieros	$1,783.53	$1,783.53	
Total Gastos de Operación	**$42,341.61**	**$39,935.64**	**$2,405.97**
Costo Total de Producción	**$253,464.75**	**$81,891.18**	**$171,573.57**

DATOS		RESULTADOS	
COSTO VARIABLE	$171,573.57	**COSTO TOTAL**	$253,464.75
COSTO FIJO	$81,891.18	**P.E CAPAC. INST**	$66.88
VENTAS TOTALES	$294,019.11	**P.E VENTAS**	$196,639.03

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N° 2



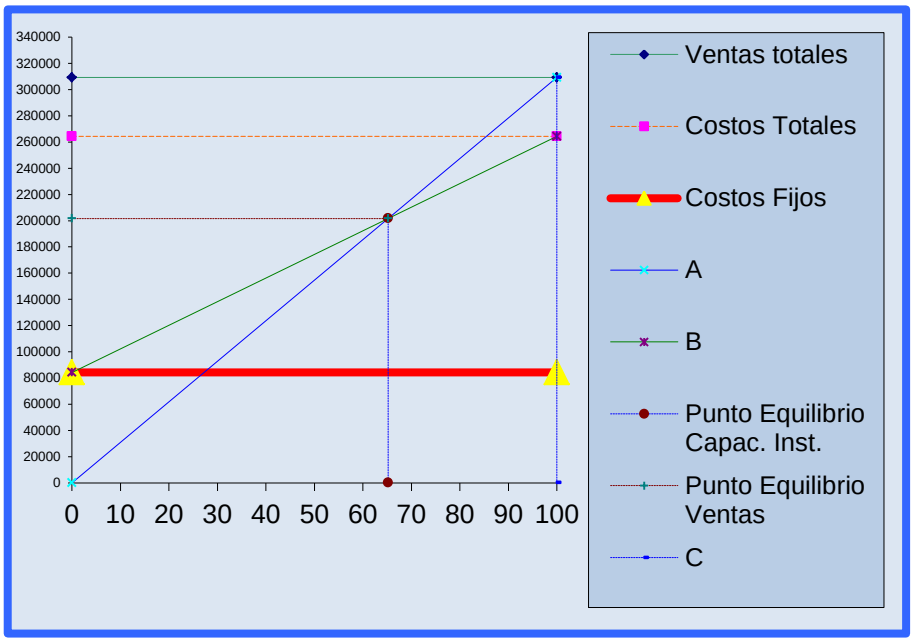
ANEXOS 4

COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

DESCRIPCIÓN	AÑO 3	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
*** Costo Primo**			
Materia Prima Directa	$102,042.99		$102,042.99
Mano de Obra Directa	$24,032.27	$24,032.27	
***Costos Generales de Fabricación**			
Materia Prima Indirecta	$8,043.84		$8,043.84
Mano de Obra Indirecta	$6,315.88	$6,315.88	
Materiales Indirectos	$67,076.10		$67,076.10
Gas	$330.75	$330.75	
Suministros de Producción	$463.05		$463.05
Agua	$254.02	$254.02	
Energía Eléctrica	$284.45	$284.45	
Dep. Maquinaria y Equipo	$6,560.03	$6,560.03	
Dep. Utensilios de Cocina	$1,817.49	$1,817.49	
Dep. Muebles y Enseres	$3,847.20	$3,847.20	
Total Costos de Fabricación	**$221,068.06**	**$43,442.08**	**$177,625.98**
*** Costos de Operación**			
Gastos Administrativos			
Gastos Servicios Básicos	$347.95	$347.95	
Sueldos y Salarios	$19,717.20	$19,717.20	
Útiles de Oficina	$57.57	$57.57	
Suministros de Oficina	$987.75	$987.75	
Suministros de Limpieza	$104.73	$104.73	
Utensilios de Limpieza	$73.46	$73.46	
Amortización de Activos Diferidos	$736.35	$736.35	
Depr. De Muebles y Enseres	$290.22	$290.22	
Depr. De Equipo de Computo	$1,032.50	$1,032.50	
Depr. De Equipo de Oficina	$134.69	$134.69	
Total Gastos Administrativos	**$23,482.41**	**$23,482.41**	
Gastos de Venta			
Publicidad	$992.25		$992.25
Lubricantes y Combustible	$1,534.02		$1,534.02
Telefonía Móvil	$317.52	$317.52	
Suministros de Oficina	$389.76	$389.76	
Sueldos y Salarios	$11,977.66	$11,977.66	
Dep. Equipo de Oficina	$32.55	$32.55	
Dep. Vehículo	$3,570.00	$3,570.00	
Total Gastos de Ventas	**$18,813.75**	**$16,287.49**	**$2,526.27**
Gastos Financieros			
Interés por préstamo	$983.40	$983.40	
Total Gastos Financieros	$983.40	$983.40	
Total Gastos de Operación	**$43,279.57**	**$40,753.30**	**$2,526.27**
Costo Total de Producción	**$264,347.63**	**$84,195.38**	**$180,152.25**

DATOS		RESULTADOS	
COSTO VARIABLE	$180,152.25	**COSTO TOTAL**	$264,347.63
COSTO FIJO	$84,195.38	**P.E CAPAC. INST**	$65.20
VENTAS TOTALES	$309,286.73	**P.E VENTAS**	$201,654.23

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N° 3



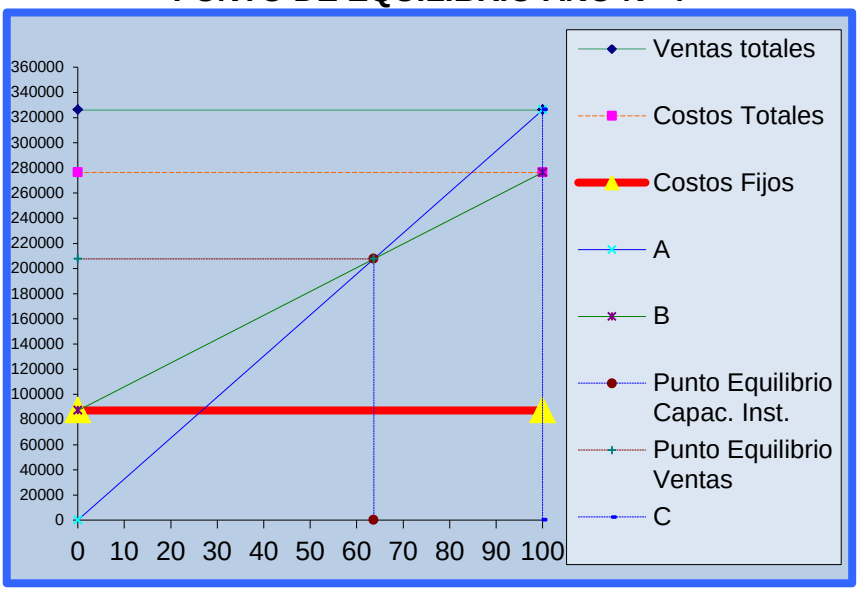
ANEXOS 5

COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

DESCRIPCIÓN	AÑO 4	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
*** Costo Primo**			
Materia Prima Directa	$107,145.14		$107,145.14
Mano de Obra Directa	$25,233.89	$25,233.89	
***Costos Generales de Fabricación**			
Materia Prima Indirecta	$8,446.03		$8,446.03
Mano de Obra Indirecta	$6,631.67	$6,631.67	
Materiales Indirectos	$70,429.91		$70,429.91
Gas	$347.29	$347.29	
Suministros de Producción	$486.20		$486.20
Agua	$266.72	$266.72	
Energía Eléctrica	$298.67	$298.67	
Dep. Maquinaria y Equipo	$6,560.03	$6,560.03	
Dep. Utensilios de Cocina	$1,908.36	$1,908.36	
Dep. Muebles y Enseres	$3,847.20	$3,847.20	
Total Costos de Fabricación	**$231,601.10**	**$45,093.83**	**$186,507.28**
*** Costos de Operación**			
Gastos Administrativos			
Gastos Servicios Básicos	$365.35	$365.35	
Sueldos y Salarios	$20,703.06	$20,703.06	
Útiles de Oficina	$60.45	$60.45	
Smnistrogs de Oficina	$1,037.14	$1,037.14	
Sumisnistros de Limpieza	$109.96	$109.96	
Utensilios de Limpieza	$77.13	$77.13	
Amortización de Activos Diferidos	$736.35	$736.35	
Depr. De Muebles y Enseres	$290.22	$290.22	
Depr. De Equipo de Computo	$1,032.50	$1,032.50	
Depr. De Equipo de Oficina	$134.69	$134.69	
Total Gastos Administrativos	**$24,546.85**	**$24,546.85**	
Gastos de Venta			
Publicidad	$1,041.86		$1,041.86
Lubricantes y Combustible	$1,610.72		$1,610.72
Telefonía Móvil	$333.40	$333.40	
Suministros de Oficina	$409.24	$409.24	
Sueldos y Salarios	$12,576.54	$12,576.54	
Dep. Equipo de Oficina	$32.55	$32.55	
Dep. Vehículo	$3,570.00	$3,570.00	
Total Gastos de Ventas	**$19,574.31**	**$16,921.73**	**$2,652.58**
Gastos Financieros			
Interés por préstamo	$625.80	$625.80	
Total Gastos Financieros	$625.80	$625.80	
Total Gastos de Operación	**$44,746.96**	**$42,094.38**	**$2,652.58**
Costo Total de Producción	**$276,348.07**	**$87,188.20**	**$189,159.86**

DATOS		RESULTADOS	
COSTO VARIABLE	$189,159.86	**COSTO TOTAL**	$276,348.07
COSTO FIJO	$87,188.20	**P.E CAPAC. INST**	$63.67
VENTAS TOTALES	$326,090.72	**P.E VENTAS**	$207,632.27

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N° 4



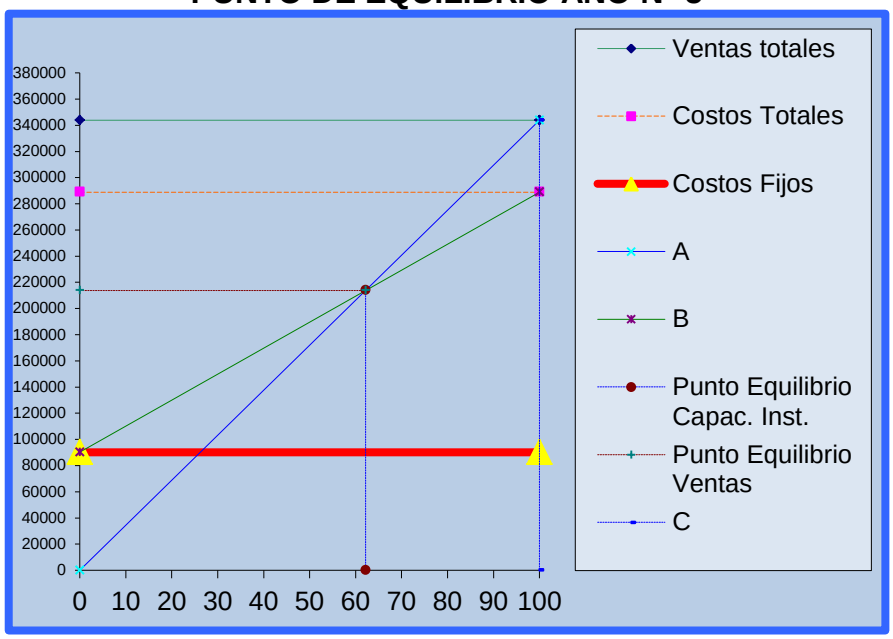
ANEXOS 6

COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

DESCRIPCIÓN	AÑO 5	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
*** Costo Primo**			
Materia Prima Directa	$112,502.40		$112,502.40
Mano de Obra Directa	$26,495.58	$26,495.58	
***Costos Generales de Fabricación**			
Materia Prima Indirecta	$8,868.33		$8,868.33
Mano de Obra Indirecta	$6,963.26	$6,963.26	
Materiales Indirectos	$73,951.40		$73,951.40
Gas	$364.65	$364.65	
Suministros de Producción	$510.51		$510.51
Agua	$280.05	$280.05	
Energía Eléctrica	$313.60	$313.60	
Dep. Maquinaria y Equipo	$6,560.03	$6,560.03	
Dep. Utensilios de Cocina	$1,908.36	$1,908.36	
Dep. Muebles y Enseres	$3,847.20	$3,847.20	
Total Costos de Fabricación	**$242,565.38**	**$46,732.74**	**$195,832.64**
*** Costos de Operación**			
Gastos Administrativos			
Gastos Servicios Básicos	$383.61	$383.61	
Sueldos y Salarios	$21,738.21	$21,738.21	
Útiles de Oficina	$63.47	$63.47	
Suministros de Oficina	$1,089.00	$1,089.00	
Suministros de Limpieza	$115.46	$115.46	
Utensilios de Limpieza	$80.99	$80.99	
Amortización de Activos Diferidos	$736.35	$736.35	
Depr. De Muebles y Enseres	$290.22	$290.22	
Depr. De Equipo de Computo	$1,032.50	$1,032.50	
Depr. De Equipo de Oficina	$134.69	$134.69	
Total Gastos Administrativos	**$25,664.50**	**$25,664.50**	
Gastos de Venta			
Publicidad	$1,093.96		$1,093.96
Lubricantes y Combustible	$1,691.26		$1,691.26
Telefonía Móvil	$350.07	$350.07	
Suministros de Oficina	$429.71	$429.71	
Sueldos y Salarios	$13,205.37	$13,205.37	
Dep. Equipo de Oficina	$32.55	$32.55	
Dep. Vehículo	$3,570.00	$3,570.00	
Total Gastos de Ventas	**$20,372.90**	**$17,587.69**	**$2,785.21**
Gastos Financieros			
Interés por préstamo	$268.20	$268.20	
Total Gastos Financieros	$268.20	$268.20	
Total Gastos de Operación	**$46,305.60**	**$43,520.39**	**$2,785.21**
Costo Total de Producción	**$288,870.98**	**$90,253.13**	**$198,617.85**

DATOS		RESULTADOS	
COSTO VARIABLE	$198,617.85	**COSTO TOTAL**	$288,870.98
COSTO FIJO	$90,253.13	**P.E CAPAC. INST**	$62.18
VENTAS TOTALES	$343,756.47	**P.E VENTAS**	$213,761.84

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO N° 5



ÍNDICE

CERTIFICACIÓN……..……....ii

AUTORÍA…….…….……iii

DEDICATORIA……...…. iv

AGRADECIMIENTO…….v

TEMA..…….....…….….....1

Resumen……....…….……...…….....…2

Introducción…….…6

REVISIÓN DE LITERATURA…….… ……...….....9

Ciudad de Loja……...……...9

Marco Conceptual (Ingredientes para el Arroz Relleno)….....….....18

Estudio de Mercado…….....40

Estudio Técnico…….....48

INGENIERÍA DEL PROYECTO……..52

Estudio Administrativo Legal.....54

Evaluación Financiera.....62

MATERIALES Y MÉTODOS.....68

Materiales.....68

Métodos.....68

Técnicas.....69

Definición de la Población.....70

EXPOSICIÓN DE RESULTADOS.....73

DISCUCIÓN

ESTUDIO DE MERCADO.....94

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN……..……100

ESTUDIO TÉCNICO.....106

ESTUDIO ADMINISTRATIVO - LEGAL.....132

ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO.....162

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....

CONCLUSIONES.....207

RECOMENDACIONES.....205

BIBLIOGRAFIA.....210

ANEXOS.....212

INDICE.....222