



Universidad Nacional de Loja
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 “TAMALES DE ARROZ”, EN LA CIUDAD DE LOJA”

Tesis previa a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas

AUTORA:

Carla Cecilia Jiménez Cevallos

DIRECTOR DE TESIS:

Ing. Ney Alfredo Gallardo

LOJA-ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

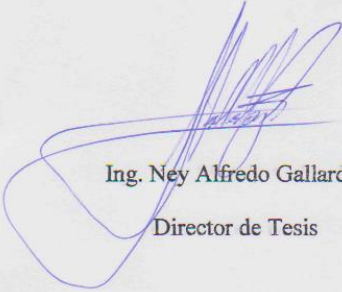
Ing. Ney Alfredo Gallardo.

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

CERTIFICA:

Que el presente trabajo investigativo titulado: “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de “TAMALES DE ARROZ”, en la ciudad de Loja”. De la autoría de la egresada: Srta. Carla Cecilia Jiménez Cevallos ha sido dirigido, orientado y revisado en todas sus partes, durante el proceso de investigación. La tesis cumple con todos los requisitos generales de graduación, autorizo la presentación para la calificación, sustentación y defensa correspondiente.

Loja, marzo del 2016



Ing. Ney Alfredo Gallardo.

Director de Tesis

AUTORÍA

Yo, Carla Cecilia Jiménez Cevallos, declaro ser autor del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Así mismo acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-biblioteca virtual.

Autora: Carla Jiménez Cevallos

Firma: 

Cédula: 110492523-3

Fecha: Loja, marzo del 2016

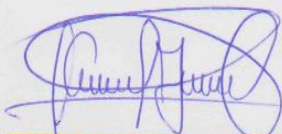
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTORA PARA LA COSULTA, PRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO

Yo, **CARLA CECILIA JIMÉNEZ CEVALLOS**, declaro ser la autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TAMALES DE ARROZ, EN LA CIUDAD DE LOJA”** como requisito para obtener el grado de **Ingeniera en Administración de Empresas**; autorizó al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con los cuales tenga convenio la Universidad.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 17 días del mes de marzo del 2016 firma la autora.

Firma: _____



Autora: Carla Cecilia Jiménez Cevallos

Cédula: 110492523-3

Dirección: Loja, Ciudad Alegría

Teléfonos: 0986605188

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Ney Gallardo

Tribunal de Grado:

PRESIDENTE: Ing. Juan Encalada Orozco.

VOCAL: Ing. Elvia Lucía Valverde Marín

VOCAL: Ing. Talía del Rocío Quizhpe MAE.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi agradecimiento a Dios quien me ha dado la sabiduría y el don de entendimiento y superación para culminar mi carrera de Pregrado.

A la prestigiosa y querida Universidad Nacional de Loja, carrera de Administración de Empresas, me ha dado la oportunidad de superarme para alcanzar un sueño muy deseado, que me ha hecho crecer en el conocimiento para desempeñarme en mi vida profesional.

A los directivos de la carrera, y a todo el personal de docentes, quienes impartieron sus sabios conocimientos sin escatimar esfuerzos.

Además reconozco con mucho agradecimiento al Ing. Ney Gallardo quien me supo orientar en el desarrollo de mi proyecto haciendo posible la culminación del mismo.

La Autora

DEDICATORIA

Quiero dedicar este proyecto a Dios, porque me ha dado la vida, la fortaleza y perseverancia al terminar mi carrera profesional, conduciéndome siempre hacia el camino del bien y del éxito.

Con gratitud a toda mi familia en especial a mis padres, Walter y Rosa, que me han dado la vida, educación apoyo y consejos a mi esposo Juan Rodríguez quien me brindó su amor, su cariño, su estímulo y su apoyo constante. A mi querida hija Scarlet Rodríguez quien me prestó el tiempo que le pertenecía para terminar y me motivó siempre con sus notitas de amor y a mis hermanos, quienes con mucho amor supieron brindarme su apoyo y comprensión para alcanzar mis aspiraciones en este gran compromiso.

Carla Jiménez

a) TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TAMALES DE ARROZ”, EN LA CIUDAD DE LOJA.”

b) RESUMEN

El presente proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de TAMALES DE ARROZ en la ciudad de Loja” se lo realizo teniendo en cuenta la buena alimentación que debemos tener las personas en la actualidad ya que es un factor muy importante para mantener un buen estilo de vida saludable, esto se lo debe hacer con alimentos que contenga nutrientes y beneficios para nuestro organismo que a su vez ayuden a contrarrestar varios tipos de enfermedad que afectan nuestra salud. También con el fin de aprovechar la oportunidad de que no existe este producto en el mercado y solventar las necesidades alimenticias que se presentan en nuestra vida cotidiana, ya que el tamal es un alimento muy conocido en nuestro país y al ser elaborado a base de un cereal como es el arroz se convierte en un producto muy atractivo para el mercado

Los resultados del presente trabajo demuestran la factibilidad del proyecto y la rentabilidad que tendrá el mismo, el cual será de incidencia importante para nuestra ciudad de Loja

Para dar cumplimiento a los objetivos se utilizaron los métodos y técnicas que mediante las encuestas y entrevistas aplicadas a la ciudadanía lojana nos permitieron conocer las siguientes deducciones.

Dentro del estudio de mercado se presenta el análisis de la demanda y oferta obteniendo una demanda insatisfecha de 2.369.572 unidades de tamales al año.

A continuación se establece el estudio técnico el cual se determinó el tamaño del proyecto, una capacidad instalada de 1,747.200 tamales, que atiende al 74% de la demanda insatisfecha, y una capacidad utilizada del 22%; es decir, 390.000 unidades de tamales de arroz para el primer año. La macro y microlocalización y la ingeniería del proyecto, el proceso de producción y los requerimientos de maquinaria, equipos, herramientas y mano de obra.

La estructura organizacional de “EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ E.U.R.L.” es de primordial importancia, para el funcionamiento normal de las actividades, considerando de relevada importancia al personal que cumplirá las actividades en los puestos de Gerencia, Producción y ventas.

A si mismo se realizó el estudio financiero, que permitió conocer que el total de la inversión es de 19.816 costos totales de producción anual de 119.647, ingresos anuales de 145.969 y el punto de equilibrio para el primer año es de \$ 82.598,23 dólares utilizando el 56,59% en función de la producción y un flujo de caja para el primer año de 19.466,88.

El último paso es la evaluación financiera que determina la factibilidad del proyecto, arrojando los siguientes resultados, valor actual neto 49.201 Relación beneficio costo 1.22; Período de recuperación del capital en 1 año, 24 días; Tasa interna de retorno de 55,84% mayor que la tasa del costo de oportunidad del capital; Análisis de sensibilidad con un coeficiente de sensibilidad es 0.99, menor a 1 en el incremento de costos del 15% y una disminución de ingresos en un 12,29%. Evidenciando en los indicadores económicos y financieros, así como

en los recursos materiales, humanos. Se concluye diciendo que la ejecución del presente proyecto es factible por la existencia de demanda del producto.

Se recomienda implementar la empresa, sobre todo por la factibilidad que arrojan los índices de la evaluación financiera realizada.

SUMMARY

This project feasibility for the creation of a producer and marketer of rice dumplings company in the city of Loja "it made taking into account the good food that we have people today because it is a very important factor to keep a good healthy lifestyle, this is what to do with food that contains nutrients and benefits for our body which in turn help to counteract various types of disease that affect our health. Also in order to seize the opportunity that there is no product on the market and address the nutritional needs that arise in our daily lives, as the tamale is a food widely known in our country and being prepared on the basis of a cereal such as rice becomes a very attractive product for the market.

The results of this study demonstrate the feasibility and profitability of the project will have the same, which will be of major impact for our city of Loja

To fulfill the objectives methods and techniques through surveys and interviews applied to the Loja's citizenship allowed us to know the following deductions were used.

Within the market survey analysis of supply and demand getting an unmet demand for tamales 2,369,572 units per year is presented.

Then the technical study which the project size was determined, an installed capacity of 1,747.200 tamales, serving 74% of the unmet demand and a capacity utilization of 22% is established; ie 390,000 units tamales of rice for the first year. The macro and microlocalization and project engineering, the production process and the requirements of machinery, equipment, tools and labor.

The organizational structure of "TAMAL PALACE RICE E.U.R.L." is of paramount

importance for the normal functioning of the activities of relevant importance considering the personnel who will be activities in management positions, production and sales.

A financial study itself, which allowed us to know that the total investment is 19,816 Total annual production costs of 119,647, 145,969 and annual revenue breakeven for the first year is \$ 82,598.23 dollars was made using 56.59% depending on production and cash flow for the first year of 19,466.88.

The last step is the financial assessment that determines the feasibility of the project, the following results, 49,201 net present value benefit cost ratio 1.22; Capital recovery period of 1 year, 24 days; internal rate of return of 55.84% higher than the rate of opportunity cost of capital; Sensitivity analysis with sensitivity coefficient is 0.99, less than 1 in cost increases of 15% and a decrease in revenue by 12.29%.

Demonstrating in economic and financial indicators as well as materials, human resources. It concludes that the implementation of this project is feasible by the existence of demand for the product.

It is recommended that the company implement, especially the feasibility yield rates of financial assessment.

c) INTRODUCCIÓN

A nivel mundial y específicamente en nuestra ciudad de Loja la elaboración y comercialización de productos alimenticios como la industrialización del maíz y de la harina de arroz, ha crecido considerablemente en los últimos años, este producto es fabricado y consumido por las familias desde hace mucho tiempo atrás, el conocimiento de su preparación no es complicado para las empresas dedicadas a este tipo de actividad. Actualmente, los tamales son parte importante de la dieta de las personas, y muy populares en las fiestas y celebraciones, por ende su consumo es tradicional.

En Loja se prepara el denominado tamal lojano, el cual se lo prepara con maíz seco molido, manteca y especerías, en proporciones que se conservan como secreto culinario en algunas familias lojanas, esta delicia empieza a tener identidad propia en el repertorio de la cocina ecuatoriana, tomando en cuenta que en varias provincias del Ecuador también se elaboran variantes más o menos cercanas al reconocido tamal lojano.

Con respecto a esta investigación se la ha estructurado de la siguiente manera:

- a) Inicia con un título el cual se encuentra en la primera parte del trabajo, **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TAMALES DE ARROZ”, EN LA CIUDAD DE LOJA**
- b) El resumen, está en castellano y traducido al inglés, el cual contiene los aspectos más relevantes del trabajo investigado.
- c) Introducción. Consta la estructura del proyecto realizado.

d) Revisión de Literatura, la misma que tiene conceptos relacionados con la presente investigación, cuya revisión de literatura se la realizó en bibliografía avalada en ediciones y autores reconocidos a nivel mundial.

e) Dentro de los materiales y métodos constan todos aquellos recursos, métodos, técnicas y procedimientos que se utilizaron para desarrollar la presente investigación.

f) En los resultados se presenta la información obtenida en cada uno de los estudios realizados en la investigación mediante las técnicas y procedimientos realizados para el efecto.

g) Discusión, detalla todos y cada uno de los cuatro estudios del proyecto, como es el estudio de mercado donde se determinó la demanda y oferta, además establecer estrategias de comercialización enfocadas al producto, precio, plaza y promoción. En el estudio técnico se trató las temáticas como el tamaño, localización y la ingeniería del proyecto. En el estudio administrativo se determinó su estructura orgánica funcional, también se elaboró los organigramas, estructural, posicional, funcional y manual de funciones donde se especifica las ocupaciones principales, de cada uno de los puestos. En el Estudio Financiero, se realizó el cálculo de las inversiones, se establece las fuentes de financiamiento, presupuestos estados financieros y el flujo de caja donde se realiza la Evaluación Financiera a través de los indicadores financieros como el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), la Relación Beneficio Costo (RB/C), el Periodo de Recuperación de Capital (PR/C) y el Análisis de Sensibilidad.

h) Conclusiones donde encontramos la síntesis de lo más relevante de los resultados mediante el trabajo de investigación

i) Recomendaciones, a las que se llegó una vez conocidos los resultados

j) Finalmente se presenta la bibliografía utilizada y los anexos correspondientes que complementan todo el trabajo de investigación.

El presente proyecto y su puesta en marcha, serán de incidencia importante, ya que contribuirá a incentivar el emprendimiento de nuevas ideas y generar fuentes de trabajo; así mismo colaborará en la alimentación y nutrición de las familias de la ciudad de Loja, quienes podrán consumir un producto de sabor agradable, de valor nutricional y a un precio cómodo.

d) REVISIÓN DE LITERATURA

d.1. Gastronomía.

“Es el estudio de la relación entre cultura y alimento. La palabra “gastronomía” deriva del griego “gáster” o “gastros” que quiere decir estómago y gnomos, conocimiento o ley. Gastrónomo es la persona que se ocupa de esta ciencia. La gastronomía estudia varios componentes culturales tomando como eje central la comida”. (Diccionario Enciclopédico Hachette Castell)

d. 1.2. El tamal y sus orígenes.

El tamal (*del náhuatl tamalli, que significa envuelto*) es un nombre genérico dado a varios platos americanos de origen indígena preparado generalmente con masa de maíz cocida envuelta en hojas de la mazorca o de la misma planta de maíz, plátano, o incluso papel aluminio o plástico. Pueden llevar o no relleno, el cual puede contener carne, vegetales, chile, frutas, salsa, etc. Además pueden ser con sabor dulce o salado.

Existe evidencia que las culturas predominantes en México que llevaron al maíz a otras culturas y regiones también llevaron consigo platillos y formas de cocinar el maíz. Siendo el tamal un método sencillo de cocción del maíz, es posible pensar que fue inventado en la región origen del maíz, es decir México, y de ahí llevado a otras culturas y regiones. Sin embargo, el intercambio cultural también pudo haber traído al tamal de otra región a México. (Los tamales, 2013).

d.1.3 Terminología del tamal

Aunque el término tamal es el más conocido, puede cambiar su nombre en otras ciudades, países, regiones y culturas. El nombre cambia en su mayoría dependiendo de la preparación del tamal, la envoltura o el relleno.

En Colombia, Ecuador y otros países andinos se le denominan tamal a otro plato elaborado igualmente con una masa de maíz cocida pero que lleva como relleno carne de cerdo o pollo acompañado de cebolla, guisantes, huevo cocido, pasas y otros ingredientes que varían según la región o la tradición familiar.

Gráfico Nro. 1



En el Ecuador existen algunos tipos de tamales tales como: tamales de maíz, tamales de choclo, tamales de verde, por otra parte también son considerados las humitas y los quimbolitos.

Como insumo principal en la elaboración de los tamales para el presente proyecto es el arroz, por tal motivo es necesario conocer los atributos que posee este cereal.

d.1.4 Arroz

El arroz es la semilla de la *Oryza sativa*. Se trata de un cereal considerado como alimento básico en muchas culturas culinarias (en especial la cocina asiática), así como en algunas partes de América Latina (Smith, 2007)

d.1.4.1 El sector arrocero en el Ecuador

El arroz es el cereal que ha servido de sustento principal a los pueblos del mundo por millones de años, siendo un alimento básico para cerca de la mitad de la población mundial. En la actualidad se consume 575 millones de toneladas de arroz por año y se estima que para el año 2025 serán necesarias 400 millones de toneladas adicionales para satisfacer las necesidades de la población.

En Ecuador, en la última década se cosecharon anualmente alrededor de 370.000 y se produjeron 1.500.000 toneladas de arroz.

d.1.4.2 Distribución de la superficie cultivada y producción.

La superficie cultivada de arroz se encuentra mayoritariamente en la provincia del Guayas con el 57,26%, a continuación la provincia de Los Ríos con el 36,36%, y el porcentaje restante se distribuye en otras provincias (Luis Mendoza C., 2010)

d.1.4.3 Beneficios del arroz



El arroz es un alimento rico en fibra y una fuente de energía excepcional a la hora de entrenar. (México)

d.1.4.4 Fuente energética.

Dado que el arroz es abundante en hidratos de carbono, actúa como combustible para el cuerpo y ayuda en el funcionamiento normal del cerebro. Los hidratos de carbono son esenciales para ser metabolizados por el cuerpo y se convirtieron en energía utilizable funcional.

El arroz es uno de los alimentos más utilizados y se come en todo el mundo, ya que puede mantener a la gente sana y viva, incluso con pequeñas cantidades. (PROPIEDADES, 2013)

d.1.4.5 Presión arterial

El arroz es bajo en sodio, por lo que es considerado uno de los mejores alimentos para las personas que sufren de hipertensión. El sodio puede provocar que las venas y las arterias se contraigan, aumentando el estrés y la tensión en el sistema cardiovascular a medida que aumenta la presión arterial.

d.1.4.6 Prevención del Cáncer.

El arroz de grano entero, como el arroz integral, es rico en fibra insoluble que puede proteger contra varios tipos de cáncer. Muchos científicos e investigadores creen que estas fibras insolubles son vitales para la protección del cuerpo contra el desarrollo y la metástasis de las células cancerosas.

d.1.4.7 Diurético y digestivo

La parte cascarrilla de arroz es considerado como un medicamento eficaz para tratar la disentería, y algunas personas dicen que las cáscaras de una planta de arroz de tres meses de edad se dice que tienen propiedades diuréticas.

d.1.4.8 Salud cardiovascular

El aceite de salvado del arroz tiene propiedades antioxidantes que promueven la fuerza cardiovascular mediante la reducción de los niveles de colesterol en el cuerpo. (Casa, 2013)

d.1.4.9 Propiedades del arroz

Por 100 g

- Calorías 360 kcal
- Proteínas 6,61 g
- lípidos 0,58 g
- Ceniza 0,58 g
- Hidratos de Carbono 79.34g

d.1.5 Tamal de arroz

Es un plato típico de la cantón de Zaruma, perteneciente a la provincia de El Oro, es elaborado a base de arroz blanco, su relleno puede ser de quesillo, carne de chanco o pollo, los tamales son envueltos en hojas de achira o en hojas de la planta de guineo.

d.1.5.1 Proceso productivo.

Es la etapa técnica para la elaboración del producto a través de la transformación de la materia prima.

Ingredientes

- ✓ Arroz
- ✓ Manteca de cerdo
- ✓ Sal
- ✓ Condimentos
- ✓ Pimiento
- ✓ Arveja
- ✓ Zanahoria
- ✓ Carne de cerdo o (pollo)
- ✓ Quesillo
- ✓ Color (achiote)
- ✓ Hojas de achira

d.1.5.2 Preparación

Cocinar el arroz con color (achiote) hasta que esté en un término semiduro, luego se lo muele, para sazonar la masa se le agrega la sal y la manteca de cerdo, con el quesillo formar el condumio para el relleno o se hace el relleno de carne el cual puede ser de chanco o pollo, se debe hacer porciones, poner en las hojas de achira y cocinar al vapor por media hora a cuarenta minutos.

d.2. Estudio de Mercado

El estudio de mercado es más que el análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

1. El consumidor y las demandas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
2. La competencia y las ofertas del mercado y del proyecto, actuales y proyectadas.
3. Comercialización del producto o servicio del proyecto.
4. Los proveedores y la disponibilidad y precios de los insumos, actuales y proyectados. (Miranda Miranda, 2008)

d.2.1 Oferta

En los proyectos de factibilidad se tiene que indicar con quien se va a competir, cual es la capacidad de producción, a qué precio venden, en base a qué compiten

d.2.2 Distribución y Tipología de Oferentes

Señala donde se encuentran localizados, las principales características de la competencia indicando mecanismos que se utilizan para lograr la satisfacción del cliente, productos que ofrecen, cantidades de productos que venden anualmente, mercado que abarcan, precios que ofertan.

d.2.3 Comportamiento actual

Indica los factores que influyen en el comportamiento de la oferta, por ejemplo: si es estacional, políticas de venta de la competencia, etc.

d.2.4 Condiciones de ofertas futuras

Menciona los factores que limitan o favorecen el aumento o disminución de la oferta en el mercado. (Flor Garcia, 2006)

d.2.5 Demanda.

Es la exteriorización de las necesidades y deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del comprador y los estímulos de marketing recibidos. (Ana Belén Casado Díaz)

d.2.6. Demanda Potencial:

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).

d.2.7. Demanda Real.

Previsión que se efectúa tras analizar las peticiones de los clientes o las que se han hecho a proveedores para cualquier análisis que incluya una producción planificada

d.2.8. Demanda Efectiva.

Constituida por el segmento de demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto.

d.2.9. Demanda Insatisfecha.

Se llama Demanda Insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.

d.2.10 Comercialización

Es el conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final, existiendo canales de comercialización que utilizará la empresa para vender el producto y los mecanismos de promoción a utilizar. (ACOSTA, 2007)

d.3. Estudio Técnico

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico-financiero. Este incluye: tamaño del proyecto, localización.

d.3.1 Tamaño de la Planta

Es la producción normal del conjunto de equipos instalados, con relación a la unidad de tiempo. Factores que condicionen e influyen en la selección del tamaño de la planta tales como: características del mercado, economía de escala, disponibilidad de recursos financieros, materia prima, servicios, disponibilidad características de la mano de obra, tecnología de producción y políticas económicas. (Naciones, 2006)

d.3.2 Localización.

Significa ubicar geográficamente el lugar en el que se implementara la nueva unidad productiva, para lo cual debe analizarse ciertos aspectos que son fundamentales y constituyen la razón de su ubicación, estos factores no son normalmente los económicos, sino también aquellos relacionados con el entorno empresarial y de mercado.

d.3.3. Macro localización

También llamada macro zona, es el estudio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes. Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como. mano de obra materiales primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, zona francas. Condiciones, sociales y culturales.

d.3.4. Micro localización

Tiene 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 del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario.

Factores que influyen.

- Condiciones climáticas

- Estudio del medioambiente
- Mano de obra
- Mercado
- Fuentes de energía
- Fuentes de abastecimientos de materia prima
- Impuestos
- Medios de transporte y comunicación
- Disponibilidad de agua
- El marco jurídico (Guía de Estudio del IX Módulo de la Carrera de Administración)

d.3.5. Ingeniería del proyecto

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto

d.3.6. Capacidad Instalada

Se define como el mayor nivel de producción que la empresa puede generar, utilizando para ello el total de activos productivos, ya sea para productos o para entregar servicios intangibles. Es una tasa de producción que se mide en unidades de salida por unidad de tiempo. La capacidad máxima es la tasa de producción más alta que puede obtenerse cuando se emplean de manera acertada los recursos productivos.

d.3.7. Capacidad Utilizada

La capacidad utilizada es el volumen máximo de producción que se genera efectivamente en cada uno de los años de la proyección. (Guía de Estudio del IX Módulo de la Carrera de Administración)

d.4. Estudio Organizacional

El estudio organizacional y administrativo del proyecto considera la planeación e implementación de una estructura organizacional para la empresa o negocio, egresos de inversión y operación en la organización, estudio legal, aspectos comerciales, aspectos técnicos, aspectos laborales, aspectos tributarios y contratación.

d.4.1. Definición de estructura administrativa

Forma en que se agrupan las unidades responsables de una dependencia o entidad, de acuerdo con una coordinación de funciones y líneas de mando jerárquicamente establecidas.

d.4.2. Organigramas

El organigrama es la representación gráfica de la estructura organizativa, usualmente aplicados a empresas u organización. Los organigramas son sistemas de organización que se representan en forma intuitiva y con objetividad. También son llamados cartas o gráficas de organización.

d.4.3. Tipos de Organigramas

- ✓ Organigrama Estructural

- ✓ Organigrama Funcional
- ✓ Organigrama posicional

d.4.4. Manual de funciones

Toda empresa tiene que tener un manual de funciones, sobre todo aquellas que son de grandes dimensiones, ya que así se lleva un control sobre las funciones que tiene el personal que conforma la compañía. Es un instrumento eficaz de ayuda para el desarrollo de la estrategia de una empresa, ya que determina y delimita los campos de actuación de cada área de trabajo, así como de cada puesto de trabajo. Es un documento que especifica requisitos para el cargo, interacción con otros procesos, responsabilidades y funciones. (Guía de Estudio del IX Módulo de la Carrera de Administración de Empresas)

d.4.5. Base Legal

Se refiere a la Ley, Orden Ejecutiva, o Resoluciones que dispongan la creación de un Organismo, programa o la asignación de recursos.

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

- **Acta constitutiva.** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- **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.

- **Domicilio.** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.
- **Objeto de la sociedad.** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.
- **Capital social.** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.
- **Tiempo de duración de la sociedad.** 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.
- **Administradores.** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma. (Garcia, 2006)

d.5. Estudio Financiero

El estudio Económico-Financiero recoge la información elaborada de los estudios de mercado y técnico, lo que permite identificar elementos tales como: costos de Inversión, costos de operación, ingresos. Estos elementos son finalmente transformados mediante este estudio en valores el inversionista realiza asignaciones importantes de recursos,

solo si espera en un futuro recuperar una cantidad mayor a la erogación realizada, es decir, tiene la esperanza de obtener utilidades de acuerdo con el monto de la inversión y el riesgo que corra. El estudio Económico-Financiero busca determinar la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Se debe realizar un estudio económico que consta de varios aspectos:

d.5.1. Presupuesto de Inversión y su Financiación

Aquí se indican las inversiones necesarias para la puesta en marcha de una empresa y las mejores vías de financiamiento.

d.5.2. Inversiones en Activo Fijo

Inversiones en activo fijo o inmovilizado, son elementos patrimoniales que van a permanecer más de un ejercicio económico en la empresa. Son inversiones a largo plazo que se van recuperando gradualmente por medio de la amortización y deben de ser financiadas con capitales permanentes, recursos propios o exigibles a largo plazo. (Blanco, 2006).

d.5.3. Activo Circulante (Capital de Trabajo)

Es el valor total de los activos circulantes conforman el capital de trabajo bruto de una empresa, y la diferencia entre el total de activos circulantes y el total de los pasivos circulantes, constituyen el capital de trabajo neto.

d.5.4. Financiamiento

En una empresa las fuentes de financiación básicas son dos:

- Financiación Propia: proveniente de fuentes propias de la empresa (capital aportado por los socios).
- Financiación de Terceros: proveniente de fuentes ajenas a la empresa como por ejemplo financiación bancaria y financiación no bancaria (proveedores, acreedores).

Una vez determinado el monto de la inversión necesaria y el tipo de financiamiento que se usará, deben proyectarse los estados de resultados y flujo de caja.

d.5.5. Estado de Resultados

Representa un resumen de los ingresos y gastos de una organización durante un período específico, como puede ser un mes o un año. El Estado de Resultados tiene lo que quizás sea la información individual más importante sobre un negocio: su utilidad neta, que son los ingresos menos los gastos. Si los gastos exceden a los ingresos, el resultado es una pérdida neta para el ejercicio.

d.5.6. Flujo de Caja

Es el efectivo neto y real, en oposición al ingreso contable neto que fluye hacia dentro o hacia fuera de una empresa durante un período específico. Es sumamente complicado hacer pronósticos exactos de los costos e ingresos asociados con un proyecto grande. Para realizar el flujo de efectivo debe tomarse en cuenta los ingresos, los costos, los gastos, las inversiones y el financiamiento.

d.5.7. Punto de equilibrio

Lo define Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad, y para este es la situación que se produce cuando la empresa no tiene ni beneficios ni pérdidas, los ingresos son iguales a

los costos. Este punto nos dice el nivel a alcanzar de ventas para, que la empresa empiece a dar beneficios. (Goxens, 2007)

d.6. Evaluación Financiera

d.6.1 Valor Actual Neto. (VAN)

Este factor expresa en términos absolutos el valor actual de los recursos obtenidos al final del periodo de duración del proyecto de inversión. Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos.

a) si el VAN es positivo. Y mayor a 1 significa que es conveniente financieramente.

b) Si el VAN es negativo y menor a 1 no es conveniente financieramente.

d.6.2. Tasa Interna de Retorno (TIR).

Conocida también como criterio de rentabilidad. Por otra parte se la conoce como la tasa por la cual se expresa el lucro o beneficio neto, que proporciona una determinada inversión en función de un porcentaje anual, que permite igualar el valor actual de los beneficios y costos y, en consecuencia el resultado del valor neto actual es igual a cero.. Se debe tomar en cuenta los siguientes criterios.

a) Si la TIR. Es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

b) Si la TIR. Es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

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

Si se agrega las expectativas de inflación las TIR, se modifica, pues si se evalúa un proyecto en función de la TIR surgen consideraciones que llevan a tratar la tasa nominal y el interés real.

d.6.3. Relación Beneficio Costo (RBC).

Se basa en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto.. Es otro indicador financiero que permite medir cuanto se conseguiría en dólares por cada dólar invertido, se lo determina actualizando los ingresos por un lado y por otro lado los egresos por lo que se considera el valor de actualización.

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Si la relación beneficio costo es mayor a uno se acepta el proyecto.
- b. Si la relación beneficio costo es menor a uno no se acepta el proyecto.
- c. Si la relación beneficio costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

d.6.4. Periodo de Recuperación del Capital

Son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce. Mediante este criterio se determina el número de periodos necesarios para recaudar la inversión. Resultado que se compara con el número de periodos aceptables para la empresa. La fórmula para calcular el periodo de recuperación es la siguiente.

d.6.5. Análisis de sensibilidad.

La vulnerabilidad de los proyectos de inversión frente a las alternativas en los precios de insumos o de otras causas de tipo económico, en periodos de tiempo relativamente cortos obliga a los analistas considerar el riesgo como un factor más en el cálculo de la eficiencia económica.

La manera de hacerlo es conociendo su sensibilidad o su resistencia a este tipo de variaciones se le conoce como desfases económicas a través de un incremento o decremento de los costos o de los Ingresos en función de cómo se prevea esta variación.

Existen cuatro formas de aumentar la utilidad de un negocio a partir de la base dada por el punto de equilibrio:

- Buscar disminución de los costos fijos.
- Aumentar el precio unitario de la venta
- Disminuir el costo variable por unidad.
- Aumentar el volumen producido.

En síntesis el análisis de sensibilidad es un estudio que permite ver de qué manera se alterara la decisión económica si varían algunos factores. (MODULO 9. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión Empresarial)

e) MATERIALES Y MÉTODOS

Materiales

Para el desarrollo del presente proyecto se utilizó los siguientes materiales.

Entre los suministros tenemos, papelería esferográficos, clips, grapas, carpetas, CD, entre otros.

Dentro del equipo de cómputo y de oficina tenemos: computadora, calculadora, grapadora, perforadora, flash memory, entre otros.

Métodos

Para el desarrollo del presente trabajo se aplicaron los siguientes métodos:

➤ Método deductivo.

Mediante este método se realizó la revisión de ciertas categorías teóricas para interpretar los resultados que arrojaron las encuestas, y entrevistas que se realizó en el proceso de investigación.

➤ Método inductivo.

Este método permitió determinar los hechos particulares mediante la aplicación de las encuestas a los demandantes y entrevista a los ofertantes, lo que permitió argumentar los resultados, proponer alternativas y llegar a las conclusiones del proyecto el cual ayudaron a lograr los objetivos propuestos.

Técnicas:

Las técnicas que se utilizó fueron las siguientes:

- **Encuesta:** Mediante esta técnica se pudo recoger y recopilar información directa de los demandantes donde se aplicaron las 397 encuestas a las familias de la ciudad de Loja para conocer la demanda que tendrá el producto que se pretende elaborar.
- **Entrevista:** Esta técnica facilitó recolectar información real de las empresas productoras, cafeterías, y mercados que ofrecen este tipo de productos, y poder determinar la oferta existente en la ciudad de Loja. Esto se obtuvo a través de las 20 entrevistas aplicadas a los productores de la misma ciudad antes mencionada.

Población y Muestra

➤ **Tamaño de la Muestra**

Las familias de la ciudad de Loja fueron la población o el conjunto de personas hacia quien va dirigido el presente estudio de mercado; de acuerdo a los datos del censo del año 2010, la población de la ciudad de Loja es de 180.617 habitantes con una tasa de crecimiento de 2,65%. Los mismos que se detallan a continuación:

✓ **Proyección de la Población**

Para la proyección de la población utilizamos la siguiente fórmula:

Fórmula de proyección

$$P_f = P_o (1 + t)^n$$

$$P_{2015} = 180.617 (1 + 0,0265)^5$$

$$P_{2015} = 180.617 (1, 0265)^5$$

$$P_{2015} = 180.617 (1, 139711)$$

$$P_{2015} = 205.851$$

Cuadro # 1

POBLACIÓN POYECTADA				
Parroquias	Población 2010	Tasa De Crecimiento	Población Proyectada 2015	Familias
El Valle	32.511	2,65%	37.053	9.263
El Sucre	63.216	2,65%	72.047	18.011
El Sagrario	25.286	2,65%	28.818	7.204
San Sebastián	59.604	2,65%	67.931	16.982
Total	180617		205.851	51.462

Fuente: INEC 2010

Elaboración: Autora del Proyecto

La proyección de la población para el año 2015 es de 205.851 habitantes. Los mismos que lo dividimos para el promedio de 4 miembros de cada familia, lo que nos da un total de 51.462 familias.

Cuadro # 2

Habitantes	Miembros por familia	Población familias
205.851	4	51.462 Familias

Elaboración: Autora

✓ **Muestra**

Para la determinación del tamaño de la muestra aplicamos la siguiente

formula:
$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

De donde:

- n = Tamaño de la muestra
- N = Población
- e = Error del proyecto (en este caso tenemos un 5%)
- 1 = Constantes

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

$$n = \frac{51.462}{1 + 128,655}$$

$$n = \frac{51.462}{1 + 51.462 (0,05)^2}$$

$$n = \frac{51.462}{129,655}$$

$$n = \frac{51.462}{1 + 51.462 (0,0025)}$$

$$n = 397$$

A continuación tenemos la distribución de las encuestas, de acuerdo a la población de familias en la ciudad de Loja.

Cuadro # 3

Parroquias	Población Familias	Encuestas
El Valle	9.263	71
El Sucre	18.011	139
El Sagrario	7.204	56
San Sebastián	16.982	131
TOTAL	51.462	397

Fuente: Población Projecta

Elaboración: Autora del Proyecto

Población de la oferta

Para conocer la oferta existente de los tamales en la ciudad de Loja, se ha recurrido a los diferentes productores, más reconocidos de la ciudad, que se dedican a la producción y venta de tamales y productos similares. En el siguiente cuadro se detalla el número de productores.

Cuadro # 4
NÚMERO DE PRODUCTORES

PRODUCTORES DE TAMALES	NÚMERO	DIARIO	SEMANAL	ANUAL
Medianos	3	1500	27.000	1.404.000
Pequeños	5	750	22.500	1.170.000
Otros	12	250	18.000	936.000

Elaborado: la autora

Fuente: productores de Loja

1. PROCEDIMIENTO DEL DESARROLLO DE LA TESIS.

Para el desarrollo de la presente tesis se lo hizo de la siguiente manera:

- 1. Estudio de mercado.** En este estudio primero se realizó la encuesta a los demandantes como la entrevista a los oferentes, luego se procedió a la tabulación, análisis e interpretación de resultados para así poder determinar la demanda y oferta, como también la demanda insatisfecha que en este caso no existió por la razón de que si existen productos sustitutos que satisfacen las necesidades del consumidor. También se determinó la participación de la empresa en el mercado y posterior a esto se realizó el plan de comercialización del producto que para esto se utilizaron las 4p como es el producto, precio, plaza y promoción.
- 2. Estudio Técnico.** En este estudio se determinó y conoció el tamaño de la empresa que comprende la capacidad instalada y la capacidad utilizada, la localización

que tiene que ver con la macro y micro localización y algunos factores que se tomaron en cuenta para la puesta en marcha de la empresa. Y también se detallaron los equipos e insumos, además los diferentes diagramas de flujo del proceso productivo

3. Estudio legal y administrativo. Primero se determinó el tipo de empresa que se va a constituir, como también todos los permisos necesarios que se requieren para su funcionamiento, luego se realizó los organigramas donde se muestran las unidades administrativas que la integran y sus respectivas relaciones y niveles jerárquicos. Estos son

- ✓ Organigrama estructural
- ✓ Organigrama funcional
- ✓ Organigrama de posición

4. Estudio Financiero. Aquí realizamos primero el presupuesto de tres activos importantes estos son: Activos fijos, Activos diferidos, Activos circulantes. Además se efectuó un presupuesto de costos donde se determinaron, costos de producción, administración y venta.

También se realizó un Presupuesto de ingresos y se consideró otros puntos para una mayor objetividad los cuales serán Punto de equilibrio, estado de resultados

Se realizó una evaluación financiera para medir la rentabilidad de la empresa esto se lo hizo mediante la aplicación de indicadores financieros como es:

- Flujo de caja
- Valor actual neto
- Tasa interna de retorno
- Relación beneficio costo
- Análisis de sensibilidad

f) RESULTADOS

ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

Una vez obtenidos los datos procedemos a tabular la información.

1. ¿En su familia consumen tamales?

Cuadro # 5: consumo familiar

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	397	100%
No	0	0%
Total	397	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

La tabla nos muestra que de las 397 familias encuestadas todas consumen tamales que equivale el 100%. Esto nos indica que el tamal es un producto muy conocido en la población de estudio, por ende la introducción al mercado local puede tener alentadoras perspectivas de posicionamiento en la ciudad de Loja.

2. ¿Qué cantidad de tamales consumen a la semana?

Cuadro # 6: consumo semanal de tamales

Detalle	Frecuencia	Porcentaje	X_m	$\sum f(X_m)$
1 a 5 tamales	302	76%	3	906
6 a 10 tamales	64	16%	8	512
11 a 15 tamales	31	8%	13	403
Total	397	100%		1821

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

$$\text{PROMEDIO } \frac{1821}{397} = 4,58 \times 52 = 238 \text{ Tamales anuales}$$

Análisis e interpretación

La tabla nos muestra que el 76% de las familias consumen una cantidad de 1 a 5 tamales semanalmente, luego tenemos de 6 a 10 tamales que equivale al 16% y de 11 a 15 que nos da el 8% dándonos un total del 100%. Con estos datos podemos decir que existe un alto porcentaje de consumo de las personas hacia este tipo de alimento. Las 397 familias encuestadas consumen un promedio de 238 tamales anuales.

3. ¿Los tamales que consumen a base de que son elaborados?

Cuadro # 7: ingrediente principal del tamal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Tamal de maíz	390	98%
Tamal de guineo	7	2%
Otros, cuáles	0	0%
Total	397	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

La presente tabla nos indica que de las 397 familias encuestadas el 98% de familias consumen tamal de maíz y el 2% consumen tamales de guineo. Aquí nos podemos dar cuenta que la mayoría de las familias consumen tamales de maíz ya que puede ser por su sabor o porque es el más conocido por la ciudadanía lojana.

4. ¿En su familia han consumido el tamal de arroz?

Cuadro # 8: conocimiento del tamal de arroz

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0,0
No	397	100%
Total	397	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Como se puede observar en la tabla anterior nos indica que las 397 familias encuestadas no conocen el tamal de arroz que nos equivale el 100%. Esto puede ser porque no es muy común ya que solo lo elaboran en otras ciudades pero dentro de la familia más no para comercializarlo.

5. ¿Por qué no ha consumido el tamal de arroz?

Cuadro # 9: porque no consumen el tamal de arroz

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
No conoce de su existencia	397	100%
Por el Precio	0	0%
No sabe dónde comprarlos	0	0%
Otras Razones	0	0%
Total	397	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación

La tabla nos muestra que las 397 familias encuestadas no consumen el tamal de arroz por que no conocen de su existencia. Esto se da por que no se lo produce en esta ciudad.

6. Si se implementara una empresa productora y comercializadora de tamales de arroz ¿En su familia estarían dispuestos a adquirir el producto que ofrece esta nueva empresa?

Cuadro # 10: familias dispuestas a consumir el producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	268	68%
No	129	32%
Total	397	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Se puede observar en la tabla 6 que el 68% de los encuestados están dispuestos a adquirir el tamal elaborado a base de arroz, mientras que el 32% no tienen la intención de comprarlo, esta información muestra que la mayoría está de acuerdo, lo que nos da la primera percepción de factibilidad del negocio para el mercado de la ciudad de estudio

7. ¿De qué le gustaría que fuera el relleno del tamal de arroz?

Cuadro # 11: relleno del tamal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
De pollo	97	36%
De chanco	79	29%
De quesillo	92	34%
Otros	0	0%
Total	268	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Como se puede observar en la tabla anterior el 36% de las familias prefieren que el relleno sea de pollo un 29% de chanco y un 34% indican de quesillo. Aquí nos

podemos dar cuenta que las familias consumen un poco más de tamales de pollo que quizá sea por su sabor.

8. ¿Cómo le gustaría que sea la presentación del producto?

Cuadro # 12: Presentación del tamal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Fundas	130	49%
Platos térmicos	138	51%
Otros	0	0%
Total	268	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

La tabla nos dice que de las 268 familias encuestadas que nos dijeron que consumirían tamales de arroz, el 49% les gustaría que la presentación sea en fundas, mientras que el 51% prefiere la presentación del producto en platos térmicos. Lo prefieren en platos térmicos porque es una manera de conservar el producto por más tiempo y fácil de transportar.

9. ¿Cómo les gustaría que les promocionen el producto?

Cuadro # 13: Promoción del producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Muestras gratis	91	34%
Degustaciones	77	29%
Descuentos	100	37%
Otros	0	0%
Total	268	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

En la tabla anterior nos enseña que de las 268 familias que consumirán el tamal de arroz el 34 % de las familias les gustaría que les promocionen el producto mediante muestras gratis mientras que el 29% prefieren la promoción a través de las degustaciones y un 37% prefieren que les den un descuento por dicha compra.

10. ¿A través de que medio le gustaría recibir información del producto?

Cuadro # 14: medio de comunicación para recibir información

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Radio	111	41%
Televisión	27	10%
Prensa escrita	61	23%
Internet	69	26%
Otros	0	0%
Total	268	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

La tabla número 11, nos muestra que el medio que les gustaría recibir información en un 41% es mediante la radio, y otro porcentaje del 10% prefiere la televisión mientras que el 23% le gustaría la prensa escrita y el 26% a través del internet. La mayoría prefiere la radio porque es el medio de comunicación que más escuchan y el internet porque hoy en día casi todo el mundo está en las redes sociales.

11. ¿Si su respuesta fue la radio, que emisora local sintoniza con mayor frecuencia y en que horario?

**Cuadro # 15
Sintonía Radial**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Luz y vida	57	51%
Matovelle	13	12%
Súper laser	18	16%
Ecuasur FM	14	13%
Sociedad	9	8%
Otros	0	0%
Total	111	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Cuadro # 15 a

HORARIOS		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
06:00 a 12:00	64	58%
12:00 a 18:00	29	26%
18:00 a 24:00	18	16%
Total	111	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Con la información recopilada a través de esta pregunta se pudo establecer es Luz y Vida con 51% en un horario de 6:00 a 12:00 de la mañana según el 58% de los encuestados. La misma que se utilizara en un inicio para la publicidad radial de los tamales de arroz.

12. ¿Si su respuesta fue la Televisión, que canal local sintoniza con mayor frecuencia y en que horario?

Cuadro # 16
Sintonía Televisiva

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
U.V Televisión	9	33%
Ecotel	18	67%
Total	27	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Cuadro # 16 a

HORARIOS		
Detalle	Frecuencia	Porcentaje
06:00 a 12:00	6	22%
12:00 a 18:00	5	19%
18:00 a 24:00	16	59%
Total	27	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación

Al consultar que canal local sintoniza con mayor frecuencia se pudo conocer que el canal de mayor sintonía es Ecotel Tv con el 67%, en un horario de 18:00 a 24:00, indagación que nos servirá para la publicidad televisiva de nuestro producto.

13. ¿Si su respuesta fue la prensa escrita, que periódicos local más lee y en qué días?

Cuadro # 17
Periódicos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
La Hora	39	64%
Crónica de la Tarde	16	26%
Centinela	6	10%
Total	61	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

**Cuadro # 17 a
Preferencia**

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Lunes a Viernes	49	80%
Sábados y Domingos	12	20%
Total	61	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación

A través de esta pregunta se pudo determinar que el periódico de mayor preferencia es diario La Hora con un 80%, el mismo que es leído con mayor frecuencia de lunes a viernes. Dándonos como resultado que la publicidad escrita para el tamal de arroz será mediante este diario.

Además se establecerá publicidad mediante el internet a través de las redes sociales como es el Facebook, WhatsApp.

14. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tamal de arroz?

Cuadro # 18: precio que pagarían por un tamal de arroz

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
30 a 40 centavos	159	59%
41 a 50 centavos	104	39%
51 a 60 centavos	5	2%
Total	268	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

En la tabla se muestra que el 59% de las familias encuestadas están dispuestas a pagar entre 0,30 a 0,40 centavos por un tamal, la segunda opción con un 39% de 0,41 a

0,50 y como tercera opción con un 2% es de 0,51 a 0,60 centavos. Esto nos quiere decir que los precios seleccionados por los encuestados son muy cercanos a los precios que se paga por un tamal. Los valores fijados en la encuesta no constituyen el precio, el valor real del producto

15. ¿En qué lugar le gustaría adquirir el producto?

Cuadro # 19: lugar para adquirir el producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Cafeterías	111	41%
Micromercados	55	21%
Mercados	102	38%
Total	268	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

En los resultados se observa que el 41% de las familias les gustaría adquirir el producto en las cafeterías mientras que el 21% prefiere en los micromercados y un 38% de las familias en mercados. Estos datos son un punto clave para posicionar nuestro producto en el mercado.

16. ¿A través de que canales les gustaría que sea la distribución del producto?

Cuadro # 20: canales de distribución.

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Venta directa	128	48%
Intermediarios	140	52%
Otros	0	0%
Total	268	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

La tabla de resultados nos muestra que el 48% de las familias encuestadas prefieren a distribución a través de la venta directa, que puede ser la forma más fácil de adquirir el producto, mientras que el 52% le gustaría mediante intermediarios, esto puede ser porque no tienen la facilidad de acceder directamente hacia el proveedor.

ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA A LOS OFERTANTES.

1. ¿Qué tiempo de existencia tiene su empresa?

Cuadro # 21: tiempo de existencia de la empresa

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 años	8	40%
4 a 6 años	7	35%
Más de 6 años	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Como se puede observar en la tabla anterior nos indica que las 20 personas entrevistadas sobre el tiempo de existencia que tiene su empresa, 8 personas dijeron que tienen de 1 a 3 años que equivale al 40%, 7 personas dijeron que tienen de 4 a 6 años que equivale al 35% y 5 personas dijeron que tienen más de 6 años que equivale al 25%; esto nos equivale el 100% de las personas encuestadas. La mayoría de las empresas tienen de existencia de 1 a 3 años en la venta de productos de consumo.

2. ¿A base de que están elaborados los tamales que ofrece?

Cuadro # 22: qué tipo de tamales ofrece

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Tamales de maíz	20	100%
Tamales de guineo	0	0%
Tamales de arroz	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Podemos observar en la tabla anterior que los 20 entrevistadas sobre el tipo de tamales que ofrecen, las 20 personas dijeron que venden tamales de maíz esto nos equivale el 100% de las personas encuestadas. Todos los productores venden tamales a las diferentes cafeterías, mercados por lo que no sería difícil introducir los tamales de arroz en estos negocios.

3. ¿De qué relleno es el tamal que más se vende?

Cuadro # 23: relleno del tamal que más vende.

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
De chanco	12	60%
De pollo	8	40%
De quesillo	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Se puede observar en el cuadro anterior que el 60% de los negocios venden tamales con relleno de chanco y un 40% con relleno de pollo dando un total del 100%, lo que significa que la mayoría de las personas adquieren el tamal con relleno de carne de chanco.

4. ¿En promedio qué cantidad de tamales vende diariamente?

Cuadro # 24: cantidad de tamales que se vende a la semana

Productores de Tamales	Frecuencia	Diario	Semanal (6 días)	Anual	Porcentaje
Medianos	3	1700	30.600	1'591.200	15%
Pequeños	5	1000	30.000	1'560.000	25%
Otros	12	750	54.000	2'808.000	60%
Total	20		114.600	5'959.000	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Como se puede observar en la tabla anterior nos indica que las 20 personas entrevistadas sobre los tamales que se venden diariamente, 3 nos dijeron que venden 1.700 tamales diarios equivale al 15%, 5 personas dijeron que venden 1.000 diarios que equivale al 25%, 12 personas nos manifestaron que venden un estimado de 750 que equivale el 60%, por lo que todo esto nos da un total del 100%. Se puede decir que la venta es a la semana aproximadamente de 114.600 tamales entre medianos, pequeños y otros productores, que a esto se lo multiplica por las 52 semanas que tiene el año y nos como resultado 5'959.000 tamales anuales.

5. ¿A través de qué medios realiza la publicidad del producto?

Cuadro # 25: medios de publicidad

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Radio	12	60%
Televisión	0	0%
Prensa escrita	5	25%
Otros	3	15%
Total	20	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e Interpretación

Como se puede observar en la tabla anterior nos indica que las 20 personas entrevistadas sobre los medios que utiliza para la venta de los productos en su negocio, 12 personas dijeron utilizan la radio equivale al 60%, 5 personas dijeron que usan la prensa escrita equivale al 25%, y el 15% manifestó que utilizan otros medio de publicidad como son las hojas volantes y afiches por lo que todo esto nos equivale al 100%. Podemos decir que el medio de comunicación más utilizado para la venta de cualquier producto es la radio difusión.

6. ¿En qué presentación venden el tamal?

Cuadro # 26: presentación en que vende el tamal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Funda plástica	14	70%
Plato térmico	6	30%
Otros, cuales	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

Mediante el gráfico se puede observar que de las 20 personas entrevistadas el 70% de negocios vende el tamal en funda plástica, mientras que un 20% lo venden en plato térmico.

7. ¿Cuál es el precio al que vende cada tamal?

Cuadro # 27: precio del tamal

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
0,35 a 0, 40	10	50%
0,41 a 0,45	6	30%
0,46 a 0,50	4	20%
Total	20	100

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e Interpretación

Según el cuadro anterior se puede reflejar que de las 20 personas entrevistados el 50% dijo que al precio que vende cada tamal es de 0,35 a 0,40 centavos de dólar, el 30% lo venden de 0,41 a 0,45 se vende el tamal mientras que 4% de los productores lo distribuyen a 0,46 a 0.50 centavos lo que podemos decir q el precio de los tamales es considerable para que la ciudadanía los pueda adquirir.

8. ¿Qué canales utiliza para distribuir su producto?

Cuadro # 28: canales de distribución

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Productor consumidor	13	65%
Productor intermediario	7	35%
TOTAL	20	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e interpretación.

El cuadro nos muestra que de los 20 negocios entrevistados el 65% utiliza el canal para distribuir su producto de productor a consumidor mientras que el 35% utiliza el canal de productor a intermediario. Aquí nos podemos dar cuenta que la mayoría de los negocios distribuyen el producto directamente al consumidor.

9. ¿Conoce alguna empresa productora y comercializadora de tamales de arroz en la ciudad de Loja?

Cuadro # 29: si conoce empresas que produzcan tamal de arroz

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0%
No	20	100%
Total	20	100%

Fuente: Entrevista a los productores de la ciudad de Loja

Elaborado: La autora

Análisis e Interpretación

La tabla anterior nos muestra que de los 20 personas entrevistadas el 100% no conoce de la existencia de empresas productoras y comercializadora de tamales de arroz en la ciudad de Loja, por lo que se puede lanzar este producto con una buena aceptación al mercado mediante la encuesta en un 68% de acogida por la ciudadanía.

g) DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permite examinar el comportamiento de los clientes, necesidades, gustos, preferencias, actitudes, conocer la oferta y la demanda insatisfecha. Es importante tener mucho cuidado al analizar las encuestas, con la finalidad de obtener la suficiente información que permita conocer el mercado y tomar decisiones.

La aplicación de encuestas permitió establecer las circunstancias actuales del mercado con relación a la aceptación y demanda de los tamales de ARROZ. El principal propósito del análisis de la Demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto al producto, además está realizada en base al gusto del consumidor, la variedad en la gastronomía en el mercado, la necesidad real de que se vive en el mercado de estudio, entre otros.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

No existen datos acerca del consumo de los tamales de arroz en la ciudad de Loja, pero como referencia en la pregunta 3 de la encuesta se evidenció que las familias consumen productos alimenticios similares como es el tamal de maíz con un 98% y en un 2% tamales de guineo lo que refleja un alto índice de adquisición por parte de los consumidores y por ende se vuelve un producto más apetecido por la población.

DEMANDA POTENCIAL

Para valorar la demanda potencial de consumo se procede a deducir la información de los encuestados que se desprende del universo, que constituirá el área de influencia para la empresa. La demanda potencial del producto se consigue tomando en cuenta las

51.463 familias de la ciudad de Loja y tomando como base el porcentaje de demanda total, establecido en la pregunta 1, **¿En su familia consumen tamales?** En este caso todas las familias manifestaron que si consumen tamales dándonos un porcentaje del 100%.

Cuadro # 30

DEMANDA POTENCIAL

AÑOS	Familias	Demanda potencial	Total familias que consumen tamales	\bar{x}	Demanda Total de Tamales
0	51.463	100%	51.463	238	12.248.194
1	52.827	100%	52.827	238	12.572.826
2	54.227	100%	54.227	238	12.906.026
3	55.644	100%	55.644	238	13.243.272
4	57.139	100%	57.139	238	13.599.082
5	58.653	100%	58.653	238	13.959.414

FUENTE: Pregunta 1 y 2, cuadro 5 y 6

ELABORACIÓN: La Autora

DEMANDA EFECTIVA

La Demanda Efectiva, está constituida por el segmento de demandantes que tienen las condiciones necesarias para consumir un determinado producto.

La demanda efectiva se obtiene multiplicando el total de familias consumidoras de tamales por el porcentaje de familias que sí están dispuestos a comprar los tamales de arroz a la nueva empresa que ofrece el producto, tomando en consideración la pregunta número 6 de la encuesta aplicada, el cual nos dice que Si se implementara una empresa

productora y comercializadora de tamales de arroz ¿En su familia estarían dispuestos a adquirir el producto que ofrece esta nueva empresa?

Cuadro # 31
Demanda Efectiva

DEMANDA POTENCIAL	PORCENTAJE	DEMANDA EFECTIVA
12.248.194	68%	8'328,772

FUENTE: Pregunta 6 y cuadros 10, 30

ELABORACIÓN: La Autora

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA

La proyección de la demanda efectiva se la realiza tomando como base la tasa de crecimiento poblacional que corresponde al 2.65% según el INEC. Este dato permitirá proyectar la demanda efectiva y el promedio de consumo anual del producto, es así entonces que se tiene para el año base la proyección de la demanda de 8'328.772 y para los años subsiguientes se refleja en el cuadro que se presenta a continuación.

Cuadro # 32

DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA

Año	Demanda tamales de arroz
0	8'328.772
1	10'535.897
2	13'327.909
3	16'859.805
4	21'327.653
5	26'9794.82

Fuente: Cuadro 31

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado. Para conocer la oferta existente de la venta de tamales de arroz en la ciudad de Loja, se ha recurrido a las diferentes empresas productoras más reconocidas en la misma ciudad y luego de realizar la entrevista se pudo determinar que ninguna de ellas venden el producto que se pretende ofertar; además esto se puede confirmar con las encuestas realizadas a la demanda que han manifestado que no existen puntos de venta de los tamales de arroz; por lo que se cuenta con oferta cero.

De igual forma para poder determinar la cantidad de tamales que se venden se entrevistó a los 20 productores aproximadamente que existen en la ciudad de Loja que por su naturaleza comercializan los tamales y otra variedad de productos similares. Esto nos dio como resultado que las empresas venden un promedio de 114.600 tamales a la semana esto multiplicado por las 52 semanas que tiene el año se está vendiendo un total de 5'959.000 tamales anuales, cabe señalar que esta cantidad es un aproximado de los 20 negocios entrevistados.

Estimación de la oferta

Cuadro # 33: Estimación de la oferta

AÑOS	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	PROYECCIÓN DE LA OFERTA
0	8'328.772	5'959.200
1	10'535.897	5'959.200
2	13'327.909	5'959.200
3	16'859.805	5'959.200
4	21'327.653	5'959.200
5	26'9794.82	5'959.200

Fuente: Cuadro 32 y entrevista a los ofertantes.

Elaboración: La Autora

BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA

Es la relación que existe entre la oferta y demanda la cual permite determinar el número de demandantes o usuarios que no pudieron hacer uso del servicio o del producto por falta de oferta en el mercado, para poder cuantificar esta demanda se realiza un balance entre oferta y demanda y de esta manera obtenemos la demanda insatisfecha.

Llámesese con el término balance de oferta y demanda a la diferencia entre estas la misma que permite conocer la relación existente, y se caracteriza porque cuando la diferencia es a favor de la demanda, viene a constituir la DEMANDA INSATISFECHA, con respecto al servicio o producto.

Matemáticamente se realiza un balance entre oferta y demanda, por lo cual se toma como base la cantidad ofertada por los comerciantes y la cantidad demandada establecida en la proyección de la demanda, datos obtenidos a través de las encuestas y entrevistas aplicada en el presente estudio.

Cuadro # 34
DEMANDA INSATISFECHA DEL PROYECTO

Años	Demanda total	Oferta total	Demanda Insatisfecha
0	8'328.772	5'959.200	2'369.572
1	10'535.897	5'959.200	4'576.697
2	13'327.909	5'959.200	7'368.709
3	16'859.805	5'959.200	10'900.605
4	21'327.653	5'959.200	15'368.453
5	26'9794.82	5'959.200	21'020.282

Fuente: cuadro 33

Elaboración: La Autora

Cabe señalar que para este proyecto no existe demanda insatisfecha, ya que las familias satisfacen su necesidad adquiriendo tamales de maíz con relleno de pollo y

chanchito y de otros productos anteriormente mencionados ya que no existe en el mercado tamales de arroz por tal razón la demanda efectiva existente se satisface con el producto sustituto antes indicado.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Producto. Esta empresa tiene como fin lanzar un producto alimenticio al mercado siendo este el tamal de arroz, el cual tiene una medida aproximada de 15 cm y un peso de 67 gramos. Este producto se pretende insertar en el mercado, debido a su sabor, alimentación, facilidad para su consumo y por su tradición.

Características Tamal de Arroz

- Por su contenido en fibras, regula el sistema digestivo.
- Promueve la salud del corazón y sistema nervioso.
- Tiene propiedades antiinflamatorias.
- Fortalece el sistema inmunológico.
- Ayuda a reducir la presión arterial alta.
- Interviene en el fortalecimiento de los huesos.

Este producto se crea con la finalidad de satisfacer las necesidades de los consumidores. Los tamales están elaborados con el ingrediente principal que es la masa de arroz, acompañado de otros ingredientes, están exclusivamente envueltos en hojas de achira o guineo las mismas que tienen que ser frescas.

Materia prima del tamal de arroz.

- Arroz

- Manteca de chanco
- Sal
- Achiote

Relleno

- Carne de chanco, pollo o quesillo.
- Arveja
- Zanahoria
- Especerías

Envoltura

- Hojas de achira

LOGO.

TAMALES DE ARROZ



EL PALACIO DEL TAMAL “DE ARROZ”

HAZ TUS PEDIDOS AL CELULAR: 0986605188

ELABORAMOS TAMALES DE ARROZ CON RRELLENO DE POLLO,
CARNE Y QUESILLO.

¡TRADICIÓN QUE SABE!

Gráfico anverso # 1

GRÁFICO TRANSVERSO # 2



Promoción y publicidad:

Para la promoción de los tamales de arroz, se lo realizara por medio de diferentes eventos a través de las muestras gratis y mediante las degustaciones, que es la forma de que podemos atraer al cliente para que consuma nuestro producto, esto se lo realizara visitando las tiendas, cafeterías y en lugares donde acude mucha gente como son las ferias libres y de esta manera promocionar el producto. En el siguiente cuadro se detalla el presupuesto para la promoción.

CUADRO # 35

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	MESES	TOTAL ANUAL
Degustación	350	0,10	35.00	1	35.00
Muestras gratis	300	0,15	45.00	1	45.00
Casa abierta					
Material promocional	3	60	180	2	360

- ✓ Para la publicidad se contratara los medios de comunicación escogidos por las familias encuestadas en los horarios que más acceso tengan los posibles consumidores, con el objetivo de dar a conocer el producto que ofrece nuestra empresa.
- ✓ El medio de publicidad que se va a utilizar de acuerdo a las encuestas aplicadas para promocionar los tamales de arroz es la radio y prensa escrita.

Cuadro Nro. 36

DESCRIPCIÓN	FACTOR	TIEMPO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL ANUAL
Prensa Escrita	Avisos	12 meses	180	6.00	1.080
Cuñas Radiales	paginas	3 meses	12	3,30	36.00
TOTAL					1.116

Elaboración: La Autora.

GRÁFICO # 3



Quieres probar un sabor de tamales diferente.

Entonces acude y visita nuestra empresa

“EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ”

¡No esperes más ven y adquiere los mejores tamales
frescos de arroz que le darán gusto a tu paladar y
que no querrás dejar de probarlos!

Estamos ubicados en la ciudad de Loja en la calle
Manuel Zambrano entre Cuba y Brasil.

¡DESEARAS PROBARLOS NUEVAMENTE!


HOJA VOLANTE

GRÁFICO # 4

EL PALACIO DEL TAMAL “DE ARROZ”

HAZ TUS PEDIDOS AL CELULAR: 0986605188

ELABORAMOS TAMALES DE ARROZ CON RRELLENO DE POLLO, CARNE Y QUESILLO



Quieres probar un sabor de tamales diferentes

¡No esperes más ven y adquiere los mejores tamales de arroz que le darán gusto a tu paladar y que no querrás dejar de probarlos!

Estamos ubicados en la ciudad de Loja en la Av. Pio Jaramillo y España

Te esperamos
LOJA – ECUADOR.

TRADICION QUE SABE!

Precio.

Para definirle el precio al tamal de arroz se considerara algunos aspectos que se obtuvieron en la aplicación de las encuestas los cuales nos permitirán tener una referencia para determinar el precio que los consumidores pagarían por el producto.

Además se considerara los siguientes aspectos:

- El costo de producción
- Margen de utilidad
- unidades producidas
- Donde aplicaremos la fórmula:

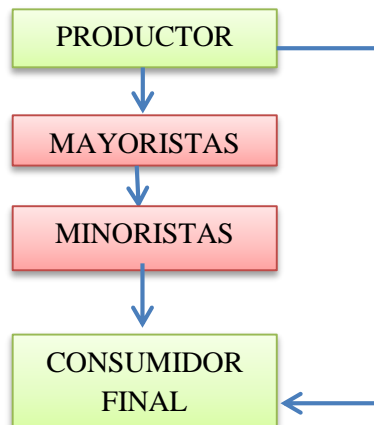
$$PRECIO = \frac{\text{Costos Totales}}{\# \text{ de Unidades Producidas}} + \text{margen de utilidad}$$

Plaza

La plaza para nuestro producto será la ciudad de Loja, específicamente las cafeterías y supermercados donde se entregara el producto al por mayor y menor, es decir utilizaríamos los intermediarios para llegar con nuestro producto hacia el cliente.

Canales de Distribución. Se utilizara el siguiente canal de distribución.

GRÁFICO # 5



ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcionable. De ahí la importancia de analizar el tamaño óptimo de la planta el cual debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda.

El análisis técnico deberá estar relacionado con el estudio de mercado, donde se muestran las tendencias de la demanda, a partir de la identificación de las necesidades de los clientes reales y potenciales, tales como la oferta real y proyectada del servicio. El estudio técnico es otra de las etapas de la formulación y evaluación de proyectos de inversión, para determinar cómo estará equipada y diseñada la empresa.

En resumen este estudio nos permite determinar y conocer el tamaño de la empresa que comprende la capacidad instalada y la capacidad utilizada, la localización que tiene que ver con la macro y micro localización y algunos factores que debemos tomar en cuenta para la puesta en marcha de la empresa.

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de la planta o tamaño del proyecto es igual a la capacidad de producción que tiene el mismo, en un determinado periodo operacional, además de la competencia y la tecnología que se va utilizar.

Con lo anteriormente dicho se distingue dos tipos de capacidad: la instalada y la capacidad utilizada del proyecto, la primera tiene relación con un objetivo ideal de satisfacer un porcentaje de la demanda efectiva. La segunda nos orienta de qué manera se puede mejorar nuestro trabajo y ofrecer al mercado un servicio factible siendo esta nuestra capacidad utilizada.

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada se refiere al volumen de capacidad que tiene la empresa, utilizando el 100% de su espacio, siendo también la capacidad máxima que puede brindar la empresa en cuanto a espacio físico dependiendo de la demanda efectiva para poder ofrecer el producto, en el presente proyecto se calcula la capacidad Instalada con proyección a futuro.

Tomando algunos factores importantes tanto económicos como de mercado por tratarse de un producto nuevo para insertarlo, se decide atender el 78% de la demanda efectiva, lo que se ha constituido en la capacidad instalada de la empresa, quedando explicado a continua

En este proyecto la capacidad instalada está de acuerdo a sus instalaciones y al tiempo que lleva cada proceso para producir el tamal de arroz en este caso está en función de la capacidad que tiene cada obrero para envolver el tamal, es decir que el proyecto está en función de la mano de obra, ya que esta fase lleva un poco más de tiempo: para elaborar cada proceso productivo y sacar el producto terminado se requiere de 90 minutos, entonces se cocinarán los tamales en ollas de capacidad de 50 tamales, en dos cocinas industriales de tres hornillas, en 16 procesos, durante 24 horas diarias.

Cada obrero tiene la capacidad de envolver 150 tamales por proceso es decir se cuenta con 2 obreros: Quedando así:

(24 horas) 1440 minutos / 90 minutos por proceso= 16 procesos diarios.

50 tamales en cada olla X 6 hornillas = 300 tamales por proceso.

300 X 16 procesos diarios = 4.800 tamales, capacidad máxima de la maquinaria diaria.

4.800 tamales x 7 días de la semana = 33.600 tamales (semana)

33.600 tamales (semana) x 52 semanas (año) = 1.747.200 tamales al año.

La Capacidad instalada de la empresa será de 1.747.200 tamales al año.

CUADRO # 37
CAPACIDAD INSTALADA

Años	Demanda insatisfecha	Participación de la empresa	Porcentaje
0	2'369.572	1.747.200	74%

Fuente: cuadro 34

Elaboración: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

La Capacidad Utilizada es la cantidad del producto que se estima producir, tomando en cuenta un porcentaje de la capacidad instalada.

Si tomamos en consideración que cada empresa en cualquier tipo de negocio, siempre se inicia con menos del 100% de su capacidad instalada debido a ciertos factores como: introducción del producto o servicio en el mercado, selección del personal, materiales a utilizarse y factores mencionados en la capacidad instalada etc., es por ello que para el primer año se utilizará el 22% de la capacidad instalada, para el año dos el 27%, para el año tres el 32%, para el año cuatro el 37% y finalmente para el año 5 se utilizara el 42% de la capacidad instalada.

(8 horas) 480 minutos / 90 minutos por proceso= 5 procesos diarios.

50 tamales en cada olla X 6 hornillas= 300 tamales por proceso

300 tamales X 5 procesos diarios= 1500 tamales, capacidad máxima de la maquinaria diaria.

1500 tamales x 5 días de la semana= 7.500 tamales (semana)

7.500 tamales (semana) x 52 semanas (año) = 390.000 tamales al año

La Capacidad utilizada de la maquinaria para el primer año será de 390.000 tamales al año.

A continuación se especifica el siguiente cuadro las proyecciones de la cantidad de tamales que se producirá en los 5 años.

CUADRO # 38

CAPACIDAD UTILIZADA			
Año	Capacidad instalada	Capacidad utilizada	Porcentaje.
0	1.747.200		100%
1		390.000	22, %
2		409.500	27%
3		429.975	32%
4		451.474	37%
5		474.047	42%

Fuente: cuadro 37

Elaboración: La Autora

LOCALIZACIÓN

La localización es el término que se emplea para indicar el lugar o espacio físico-geográfico, en donde se desarrollarán las actividades de la empresa, establece uno de los aspectos más destacados del proyecto este puede determinar el éxito o fracaso de la empresa, en tal virtud a decisión de elegir el lugar en donde abrir la oficina se inclina a cierto factor condicional como lo es el socio-económico; además de las maniobras empresariales y tecnológicas; lo que conlleva a elaborar un estudio para determinar el lugar más adecuado para la instalación de la nueva empresa.

Entre los parámetros a ser analizados debe tenerse como alternativas de localización: las situaciones geográficas, de mercados y mano de obra, disponibilidad de servicios básicos, centralización comercial, entre otros.

En la determinación de la localización intervienen dos aspectos muy influyentes como son la Macro y Micro localización la que detallan de manera precisa la localización geográfica del lugar de implementación de la nueva unidad de servicio. Para poder determinar la localización se debe considerar algunos factores.

Factores que deben considerarse en la localización del proyecto

- **Proximidad y disponibilidad del mercado.** Es necesario considerar a los futuros consumidores de nuestro producto, para el presente estudio se considera la ciudad de Loja, por lo tanto se seleccionan lugares adecuados para que el producto se encuentre a disponibilidad de los consumidores y no se produzca una insatisfacción por parte de los clientes.
- **Proximidad de las materias primas.** Toda la adquisición de la materia prima se lo realizara en los mercados de la Tebaida y centro comercial y en las bodegas más cercanas al centro de producción, la ciudad de Loja cuenta con transporte accesible a estos lugares, ya que es determinante adquirir los insumos en lugares cercanos al zona donde se encuentre la empresa para minimizar los costos en la producción.
- **Disponibilidad de servicios públicos.** Para la elaboración del proyecto se ve la necesidad de contar con los servicios básicos como son agua, luz, teléfono e internet. Loja cuenta con un buen sistema continuo de suministro de energía ya que el costo de la energía eléctrica dependerá en relación al consumo. De igual

forma el agua que posee esta ciudad es de calidad, el suministro de agua es continuo sin cortes ni interrupciones. Hoy en día existen muchas empresas que se dedican a ofrecer servicios de internet, este es muy importante para todo negocio

En conclusión la ciudad de Loja dispone de todos los servicios básicos necesarios para que una empresa pueda emprender su actividad sin ningún inconveniente.

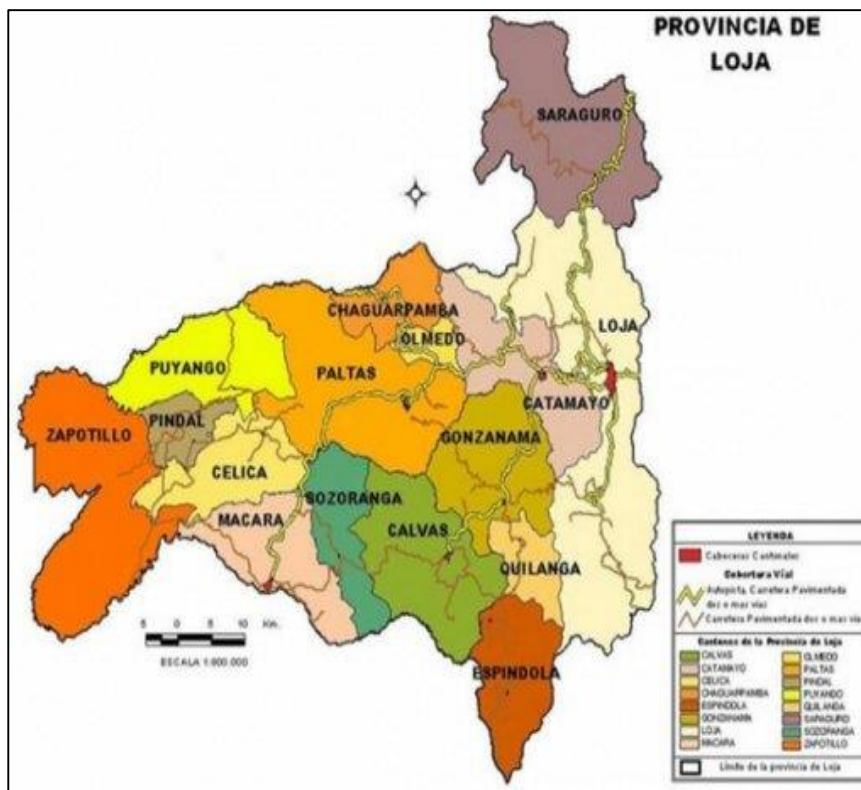
- **Eliminación de desechos.** El proceso de producción en los tamales de arroz, no existen desechos considerados tóxicos que atente contra la salud de los empleados o de las personas que habitan alrededor de la empresa, ya que no se utiliza maquinaria que emane gases tóxicos.

MACROLOCALIZACIÓN

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establece un determinado proyecto.

En este caso la empresa a instalarse estará ubicada en el país Ecuador, en la Región Sur provincia de Loja, ciudad de Loja, debido a que cuenta con la infraestructura necesaria para respaldar la instalación de dicha empresa, y es donde se encuentra el mercado meta, en consecuencia y siguiendo las Ordenanzas Municipales, la empresa estará situada en nuestra ciudad.

GRÁFICO # 6
MAPA: MACROLOCALIZACIÓN

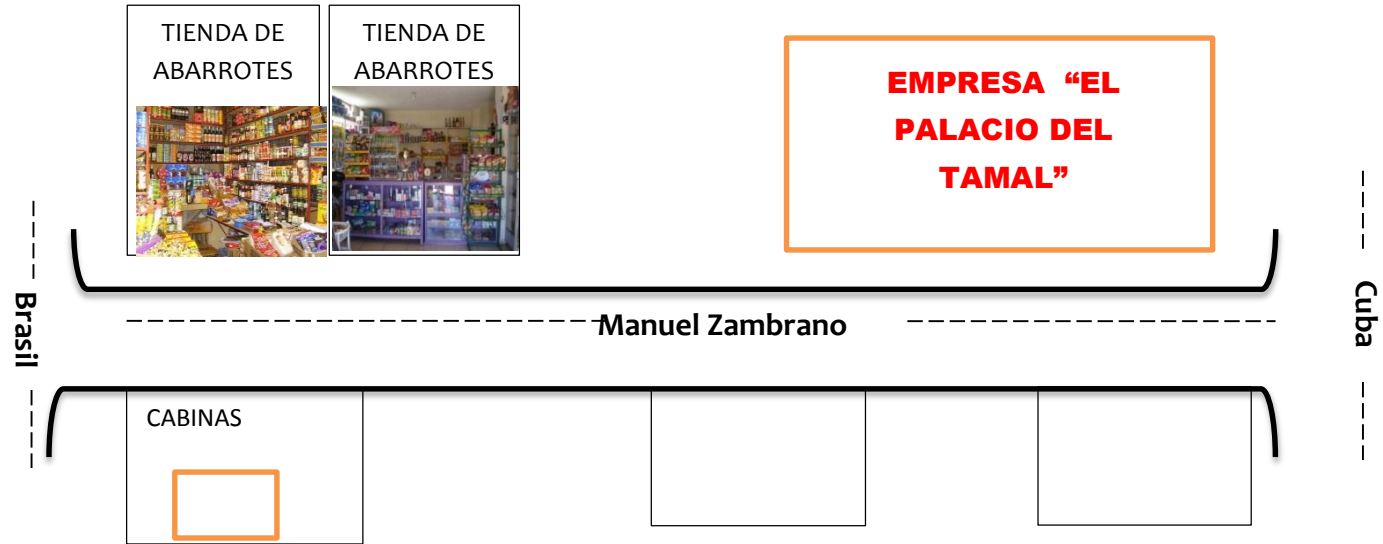
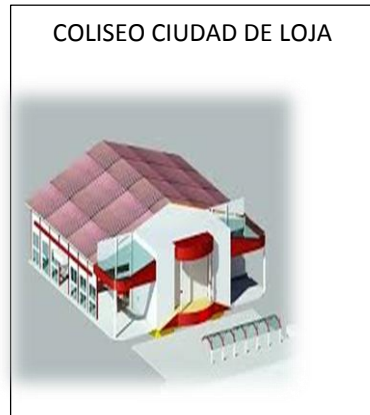


MICROLOCALIZACIÓN

A diferencia de anterior, la micro localización muestra el lugar exacto en el que se encontrará ubicada la empresa; en el presente estudio la localización será dentro del mercado local. Para la determinación de la micro localización se tomó en consideración aspectos puntuales, como el acceso vehicular y peatonal, alumbrado público, agua, canalizaciones en buen estado, etc.

Esta empresa estará ubicada, en la ciudad de Loja en las calles Manuel Zambrano entre Cuba y Brasil.

Croquis
GRÁFICO # 7



INGENIERÍA DEL PROYECTO

En el estudio de la ingeniería se necesita seleccionar la tecnología más adecuada en lo concerniente a comunicación, ya que es una parte importante dentro de esta actividad, además las necesidades de dimensionar que zonas va a cubrir el proyecto, el recurso humano necesario, los equipos adicionales para establecer la oficina y finalmente la incidencia que el servicio va a tener en el proceso de administración y producción y ventas, las mismas que serán en base a las políticas diseñadas en la parte del estudio de mercado que corresponde a la comercialización.

Proceso Productivo:

El proceso productivo es la aplicación de las formas y métodos para cambiar y transformar un conjunto de materias primas, mediante la utilización de equipos, herramientas, maquinarias y mano de obra necesarios en un producto terminado como el presente proyecto, tamales de arroz.

Para definir claramente el proceso productivo de los tamales de arroz, es indispensable mencionar paso a paso cada una de las actividades que intervienen en la elaboración, desde la recepción de la materia prima hasta la entrega del producto al consumidor final.

Descripción Del Proceso De Producción:

Se procede a describir textualmente el procedimiento para la elaboración de los tamales de arroz.

- 1. Recepción de materia prima.-** Es la primera etapa del proceso en donde, luego de adquirir la materia prima se la lleva al lugar donde se realizan las producciones, constatando que se haya adquirido la cantidad adecuada para la elaboración de los tamales como el arroz, queso, carne de chanco, pollo, manteca de chanco, etc., cuya materia prima es inspeccionada visualmente para verificar su estado.
- 2. Selección y calificación.-** En esta etapa del proceso se selecciona y se prepara los ingredientes que estén en buen estado, valiéndose de los sentidos sensoriales de los operarios como: visual, color, olfativa-olor, y táctil-textura; además se verifica la ausencia de daños de transporte y daños por plagas.
- 3. Pre cocido del arroz, cocido de carne y limpiado de hojas.-** en esta fase se procede a cocinar el arroz de manera que quede una textura semidura, al igual que se pone a cocinar la carne con sus respectivos condimentos, mientras se está cocinando, también se hace la limpieza de las hojas.
- 4. Molido del arroz.-** En esta etapa se procede a moler el arroz en el molino eléctrico.
- 5. Amasado y guisado.** Una vez obtenido la harina se procede a mezclar con los demás ingredientes como es la manteca de chanco y los aliños al gusto.
- 6. Preparación del condumio.-** Se procede a preparar los ingredientes como: cebolla, zanahoria, arveja, pimiento verde y rojo para cada uno de los condumios tanto de pollo como el de chanco. Además en esta fase también se procede a rallar el quesillo.
- 7. Control de calidad.-** En esta fase para poder comprobar que el producto se esté elaborando correctamente se procede a realizar el respectivo control de calidad.

- 8. Envoltura del Tamal.-** Se coloca la masa en hojas de achira, y en el centro de la misma se rellena con el condumio y se los envuelve en hojas de achira, formando el tamal.
- 9. Cocinado del Tamal.-** los tamales se colocan en el interior de la olla tamalera en sentido horizontal y se tapa la olla en un tiempo estimado de 20 minutos.
- 10. Enfriamiento de los tamales.-** una vez finalizada la cocción de los tamales, es necesario enfriar el producto, hay que colocarlos en bandejas en un lugar fresco.
- 11. Almacenamiento.-** Se coloca el producto terminado en refrigeración para su comercialización.

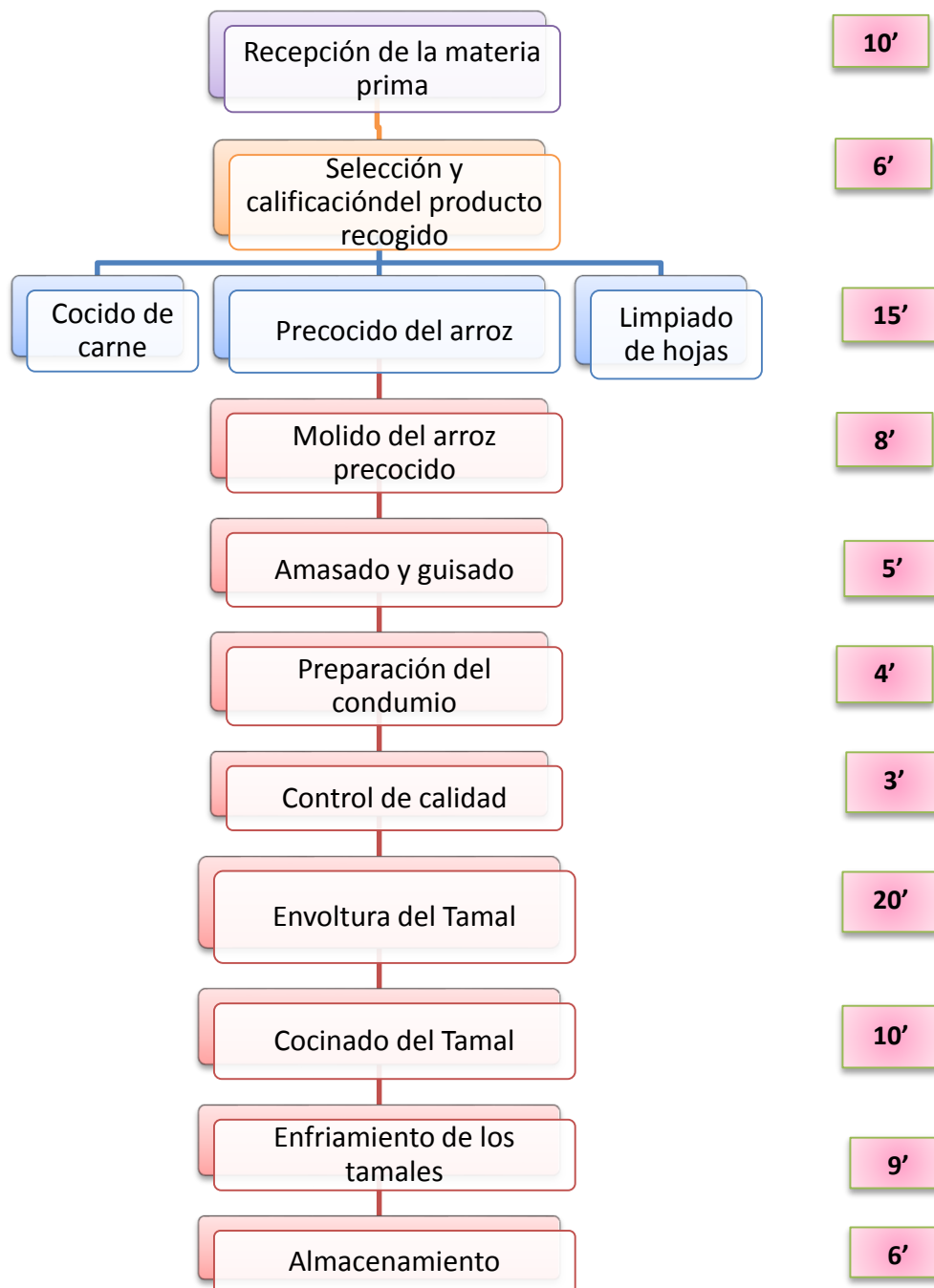
Flujograma De Procesos

Al hablar de proceso productivo se refiere a las diferentes etapas por las cuales se transforman determinadas materias primas e insumos para obtener un producto terminado.

Para elaborar la cantidad de 1.500 se requiere un tiempo de 480 minutos que conlleva 5 procesos. En la siguiente gráfica se representara el tiempo que conlleva para realizar un proceso productivo es decir los 300 tamales. En sí la actividad que se desarrollara se la puede hacer representativa de la siguiente manera:

GRÁFICO # 8


















Diagrama de un proceso productivo para la elaboración de 300 “TAMALES DE ARROZ.”



Total: 96 minutos para 1 proceso productivo x 5 procesos al día 480 minutos

CUADRO # 39

FLUJOGRAMA DE PROCESO DE PRODUCCIÓN DE 1.500 TAMALES DE ARROZ

Fases	Operación	Inspección	Operación e inspección	Espera	Transporte	Almacenamiento	Descripción del proceso productivo. (actividades)	Tiempo (minutos)
								
1							Recepción de la materia prima	50'
2							Selección y calificación del producto recogido	30'
3							Precocido del arroz, cocido de carne y lavado de hojas	75'
4							Molido del arroz	40'
5							Amasado y guisado	20'
6							Preparación del condumio	25'
7							Control de calidad	15
8							Envoltura del Tamal	100'
9							Cocinado del Tamal	50'
10							Enfriamiento de los tamales	45'
11							Almacenamiento	30'
	7	1	1	1	0	1	TOTALES	480'

BALANCE DE MATERIALES

Para la elaboración de los tamales de arroz se requiere de los siguientes ingredientes e insumos que se mostraran en el siguiente cuadro.

La cantidad determinada está considerada para la producción de 300 tamales.

CUADRO # 40

MATERIA PRIMA		
Ingredientes	U/m	Cantidad
Arroz	Lb	38
Manteca de chanco	Lb	5
Sal	Onz	2
Quesillo	Lb	3
Carne de chanco	Lb	3
Hojas de achira	unid	300
Pollo (pechuga)	Lb	3
Cebolla blanca	atado	2
Pimiento verde y rojo	unid	8
Arveja	Lb	2
Zanahoria	Lb	2
Ajo	Gr	10
Comino	Gr	20
Achiote	Gr	20

Requerimiento de recursos

Para el proceso de producción de tamales de arroz, será indispensable utilizar los siguientes equipos:

- ✓ Maquinaria y Equipo e utensilios

Cocina Industrial Se necesita de una cocina industrial de tres quemadores, en la misma que se cocerá los tamales de arroz.

Tiene una capacidad de cocinar 150 tamales en tres ollas tamaleras que contienen 50 tamales cada una.

GRÁFICO # 9



Paila de Acero inoxidable

Para la mezcla de la masa de tamal, con una capacidad de 38 libras de masa de arroz para realizar 150 tamales.

GRÁFICO # 10



Cilindro Industrial. Para proveer de combustión a la cocina

GRÁFICO # 11



Balanza

La balanza para controlar el peso de los ingredientes, cuenta con una plataforma de acero doble como una interfaz, SR-232, y una pantalla con iluminación de fondo.

GRÁFICO # 12



Maquina elaboradora de tamales.

Produce exquisitos tamales de la más alta calidad, fácil de operar y desarmar para limpieza. Capacidad de 1200 tamales por hora.

GRÁFICO # 13



Molino Eléctrico.

Molino tradicional para granos, a motor 110 v, 1/2 hp, pequeño y versátil. Muele maíz, choclo, arroz etc. Rápido, muele 2 lbs en 10 segundos

GRÁFICO # 14



Batidora Industrial

La batidora **BARI MIXER** viene en su presentación reformada para América Latina, ascensor para una mejor manipulación, el Voltaje mejorado de 220V a 110V y 3 velocidades diferentes para las diferentes mezclas.

GRÁFICO # 15



En resumen la maquinaria a utilizar en el presente proyecto se muestra a continuación en el siguiente cuadro.

CUADRO # 41

MAQUINARIA	
Cantidad	Detalle
2	Cocinas industrial de 3 quemadores
1	Paila de acero inoxidable
2	Cilindros de gas
1	Balanza
1	Maquina elaboradora de tamales
1	Molino eléctrico
1	Batidora industrial

Herramientas

Además se utilizaran herramientas menores como utensilios de cocina que se requieren para todo tipo de trabajo culinario.

CUADRO # 42

Utensilios de cocina	
Cantidad	Detalle
6	Ollas de aluminio
3	Cuchillos
1	Sartén grande
1	Sartén mediano
3	Ollas medianas
1	Cernidor
3	Cucharas grandes (palo)

También se necesitaran la siguiente vestimenta.

CUADRO # 43

Vestimenta	
Cantidad	Detalle
3	Gorros
3	Guantes
3	Mandiles

CUADRO # 44

MATERIALES INDIRECTOS
<ul style="list-style-type: none">• Cartones, Fundas para empacado y platos térmicos
<ul style="list-style-type: none">• Etiquetas

CUADRO # 45

MUEBLES Y ENSERES	
1	Mesa de trabajo
1	Escritorio ejecutivo
1	Silla giratoria
1	Archivador
2	Percha metálicas

CUADRO # 46

EQUIPOS DE OFICINA	
1	Teléfono
1	Sumadora

CUADRO # 47

EQUIPO DE COMPUTACIÓN	
1	Computadora
1	Impresora

Recursos humanos. Para el funcionamiento de la empresa, se requiere contratar el personal necesario con la finalidad de cumplir las actividades en las diferentes áreas de trabajo.

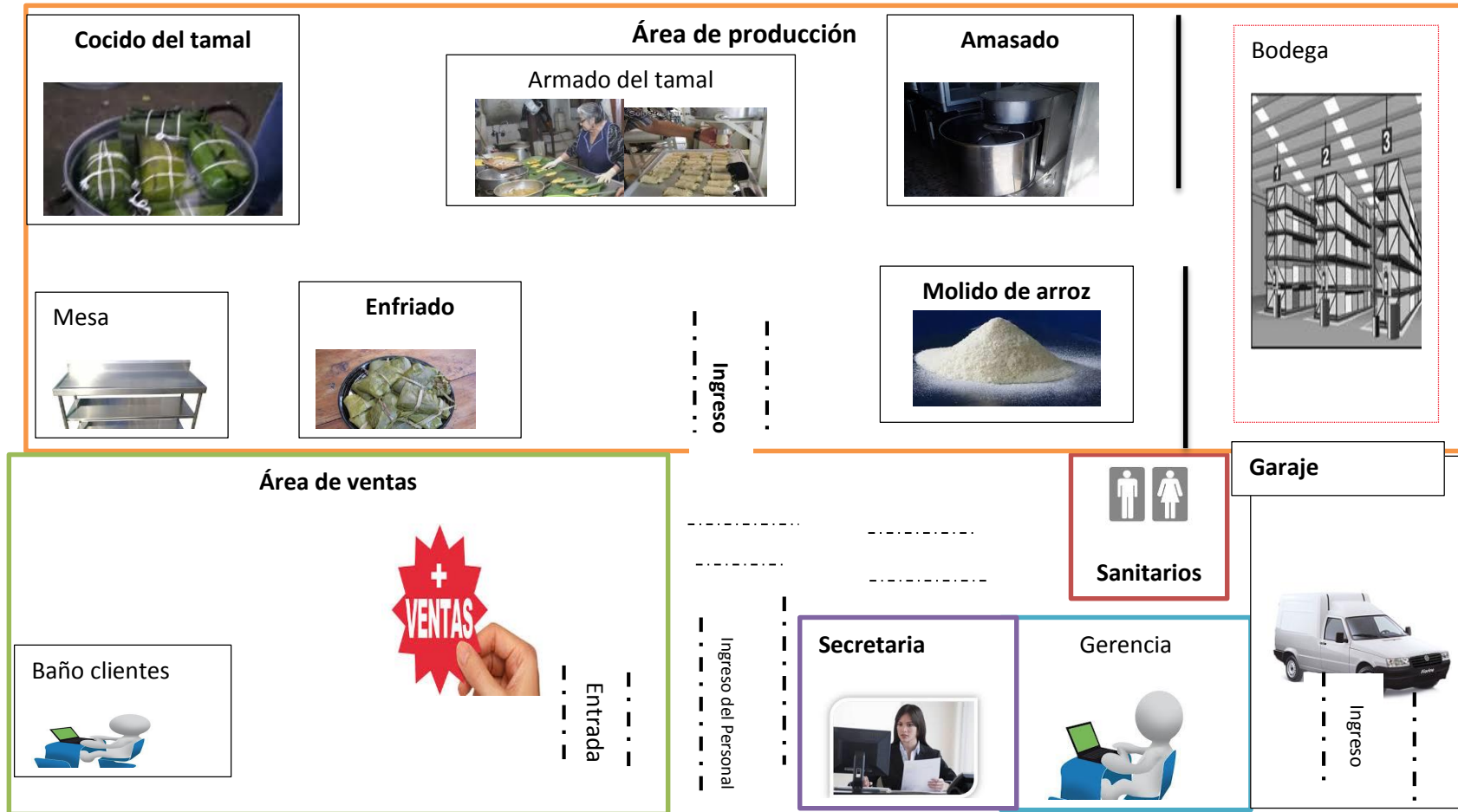
CUADRO # 48

TALENTO HUMANO	
Cantidad	Cargo
1	Gerente general
1	Contadora
1	Jefe de producción
1	Vendedor
3	Obreros

GRÁFICO # 16

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

12m



Una vez elegido el lugar donde va a funcionar la empresa, es necesario diseñar una buena infraestructura interna de la empresa, para que los procesos de producción sean muy eficientes, aprovechando el espacio físico para organizar adecuadamente la maquinaria con la finalidad de fructificar eficazmente el tiempo y los trabajadores. Para esto se consideran las siguientes áreas de trabajo.

CUADRO # 49

DETERMINACION DE ÁREAS	
ÁREAS	ESPACIO
Producción	$6 \times 8 = 48m^2$
Bodega	$6 \times 3 = 18m^2$
Gerencia	$3 \times 3 = 9m^2$
Secretaria	$3 \times 3 = 9m^2$
Ventas	$5 \times 4 = 20m^2$
Baños	$2 \times 2 = 4m^2$
Garaje	$5 \times 3 = 15m^2$
Circulación	$9m^2$
Total	$132m^2$

La estructura de la empresa tendrá 132 m², la misma que se ha diseñado de tal forma que no se obstaculicen las actividades y fluyan de la mejor manera.

✓ **Área de producción.** En este espacio se desarrollara el proceso de transformación de la materia prima hasta obtener el producto terminado, el cual debe contar con todos los servicios básicos adecuados.

✓ **Área de Bodega.** Este espacio es de gran importancia porque aquí es donde se almacenara la materia prima del producto, este debe ser un lugar a temperatura ambiente.

✓ **Área administrativa.** Son las oficinas de la empresa donde se encontraran la gerencia y secretaria

✓ **Área de ventas.** Es donde se atenderá al cliente para a la vez realizar la venta del producto

✓ **Área de sanitarios.** Es esencial que exista dos áreas de baños, una para el personal de la empresa y otro para los clientes para que de esta manera ambas partes tengan la comodidad que se requiere.

✓ **Garaje.** Este es el espacio donde se estacionara el vehículo dela empresa, debe estar cerca de la bodega para la carga y descarga de la materia prima o el producto terminado.

✓ **Área de circulación.** Es el espacio que tendrá la empresa para que circule el personal y pueda desarrollar las actividades sin ningún problema.

ESTUDIO LEGAL Y ADMINISTRATIVO

ORGANIZACIÓN JURÍDICA.

Para la organización jurídica y motivada por la idea de incentivar la inversión en la ciudad de Loja, se ha previsto la implementación de una Empresa Unipersonal, sustentada en el Registro Oficial No. 196 de fecha 26 de enero de 2006, se publicó la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada y de Economía Popular y Solidaria, que en su parte pertinente textualmente dice:

LEY DE EMPRESAS UNIPERSONALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Sección 1ª.

De las Generalidades y Naturaleza Jurídica

Para la constitución y subsistencia de una Compañía Unipersonal de Responsabilidad Limitada, se requiere de un socio exclusivamente, quien se llama —gerente propietario“. La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, es una persona jurídica distinta e independiente de la persona natural a quien pertenezca, por lo que, los patrimonios de la una y de la otra, son patrimonios separados.

Responsabilidad Patrimonial

El gerente propietario de la empresa unipersonal únicamente será responsable con su patrimonio personal por las correspondientes obligaciones de la empresa, en los siguientes casos:

- a) Si dispusiere en provecho propio de bienes o fondos de la empresa que no correspondan a utilidades líquidas y realizadas, según los correspondientes estados financieros;

- b) Si la empresa desarrollare o hubiere desarrollado actividades prohibidas o ajenas a su objeto;
- c) Si el dinero aportado al capital de la empresa no hubiere ingresado efectivamente en el patrimonio de ésta;
- d) Cuando la quiebra de la empresa hubiere sido calificada por el juez como fraudulenta;
- e) Si el gerente-propietario de la empresa, al celebrar un acto o contrato, no especificare que lo hace a nombre de la misma;
- f) Si la empresa realizare operaciones antes de su inscripción en el Registro Mercantil, a menos que se hubiere declarado en el acto o contrato respectivo, que se actúa para una empresa unipersonal de responsabilidad limitada en proceso de formación;
- g) Si en los documentos propios de la empresa se manifestare con la firma del gerente-propietario que la empresa tiene un capital superior al que realmente posee.

La empresa unipersonal debe contar con una denominación social específica que deberá estar integrada, por lo menos, por el nombre y/o iniciales del gerente-propietario, al que en todo caso se agregará la expresión "Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada" o sus iniciales E.U.R.L.

Procedimiento de Constitución

Para la creación de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada deben cumplirse los siguientes pasos:

Obtención de la reserva del nombre de la empresa, ante la Superintendencia de Compañías.

Apertura de la cuenta de integración de capital a nombre de la futura empresa. El banco deberá conferir un certificado que acredite el depósito efectuado, mismo que debe agregarse como documento habilitante a la escritura pública de constitución.

Escritura de constitución de la empresa, otorgada por el gerente propietario, ante notario público.

Otorgada la escritura pública de constitución de la empresa, el gerente-propietario se dirigirá a uno de los jueces de lo civil del domicilio principal de la misma, solicitando su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil de dicho domicilio.

Una vez revisada, si hubiere cumplido todos los requisitos legales, el juez ordenará la publicación por una sola vez de un extracto de la escritura, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la empresa.

Dentro del plazo de veinte días contados desde la publicación del extracto, cualquier persona que se considerare perjudicada por la constitución de la empresa, podrá oponerse fundamentadamente a la misma ante el mismo juez que ordenó la publicación.

Vencido este plazo, si no existieren oposiciones por parte de terceros, el juez aprobará la constitución y ordenará su inscripción en el Registro Mercantil del cantón del domicilio principal de la misma. Si la empresa fuere a tener sucursales, la inscripción antedicha también se practicará en el o los cantones en que tales sucursales fueren a operar.

Base Legal.

Empresa: Unipersonal.

Razón Social de la Empresa:

La Razón Social será “**EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ E.U.R.L.**”

Objetivo Social:

Producción y comercialización de tamales de arroz, en la ciudad de Loja.

Capital social.

El Capital de la empresa estará constituido por el monto total del dinero de su propietario para la actividad de la misma.

ADMINISTRATIVA

Niveles Jerárquicos

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

Para el buen desempeño empresarial de la empresa se requiere de un orden jerárquico, especificando la función que cada uno debe cumplir en la empresa, es por eso que una buena estructura organizacional sustenta un buen procedimiento de trabajo se define la autoridad y responsabilidad que recae sobre cada individuo que participa en la organización.

NIVEL EJECUTIVO.

Lo constituye el Gerente, y es el encargado de la toma de decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su buen cumplimiento.

NIVEL ASESOR.

Lo conforma el Asesor Jurídico, cuya función es la de aconsejar e informar en materia jurídica.

NIVEL AUXILIAR.

Lo integra la secretaria y se encarga de ayudar a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios oportunos y con eficiencia. Es un nivel de apoyo a las labores

ejecutivas, asesoras y operacionales. Su grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir órdenes de los niveles ejecutivo y operacional, y ejecutar actividades administrativas de rutina.

NIVEL OPERATIVO.

Está conformado por los jefes departamentales de: producción, ventas, y finanzas. Son los responsables directos de ejecutar las actividades básicas de la empresa. Este nivel es el ejecutor de las órdenes emanadas del órgano directivo.

A continuación se detallaran los organigramas que regirán para la empresa, tomando en cuenta el organigrama estructural, funcional y posicional.

ORGANIGRAMAS

GRÁFICO # 17
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL
“EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ CIA. LTDA.”

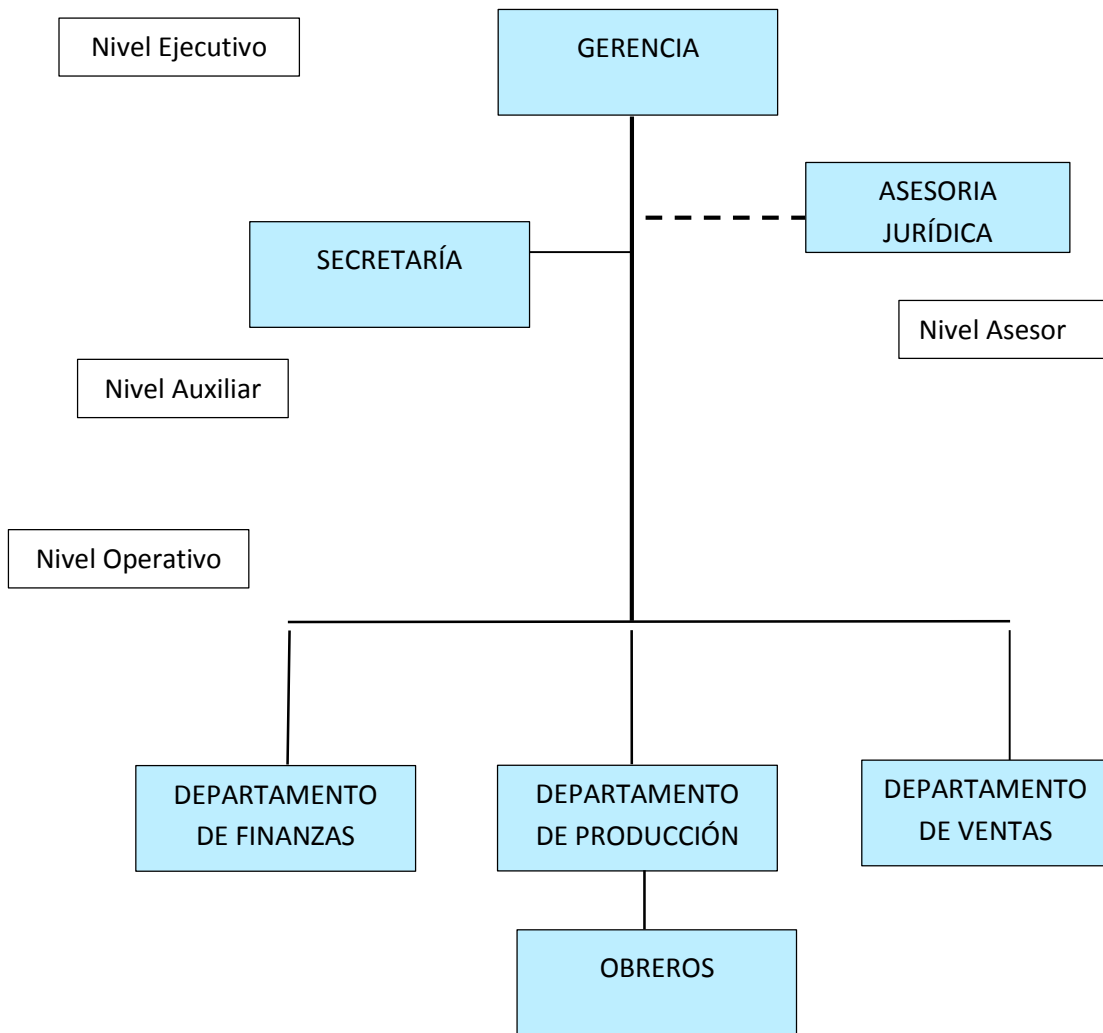


GRAFICO # 18
ORGANIGRAMA FUNCIONAL

“EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ CIA. LTDA.”

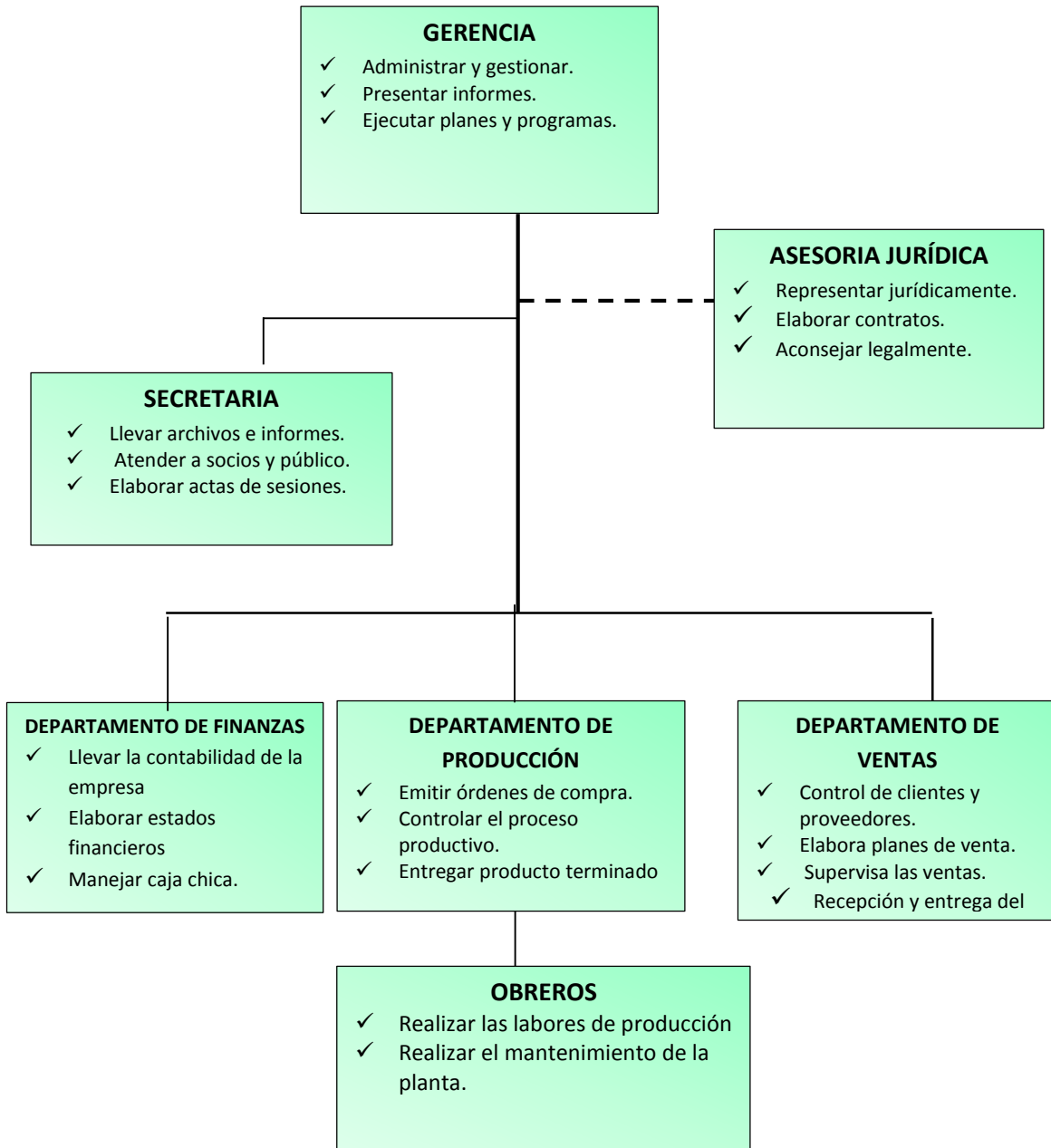
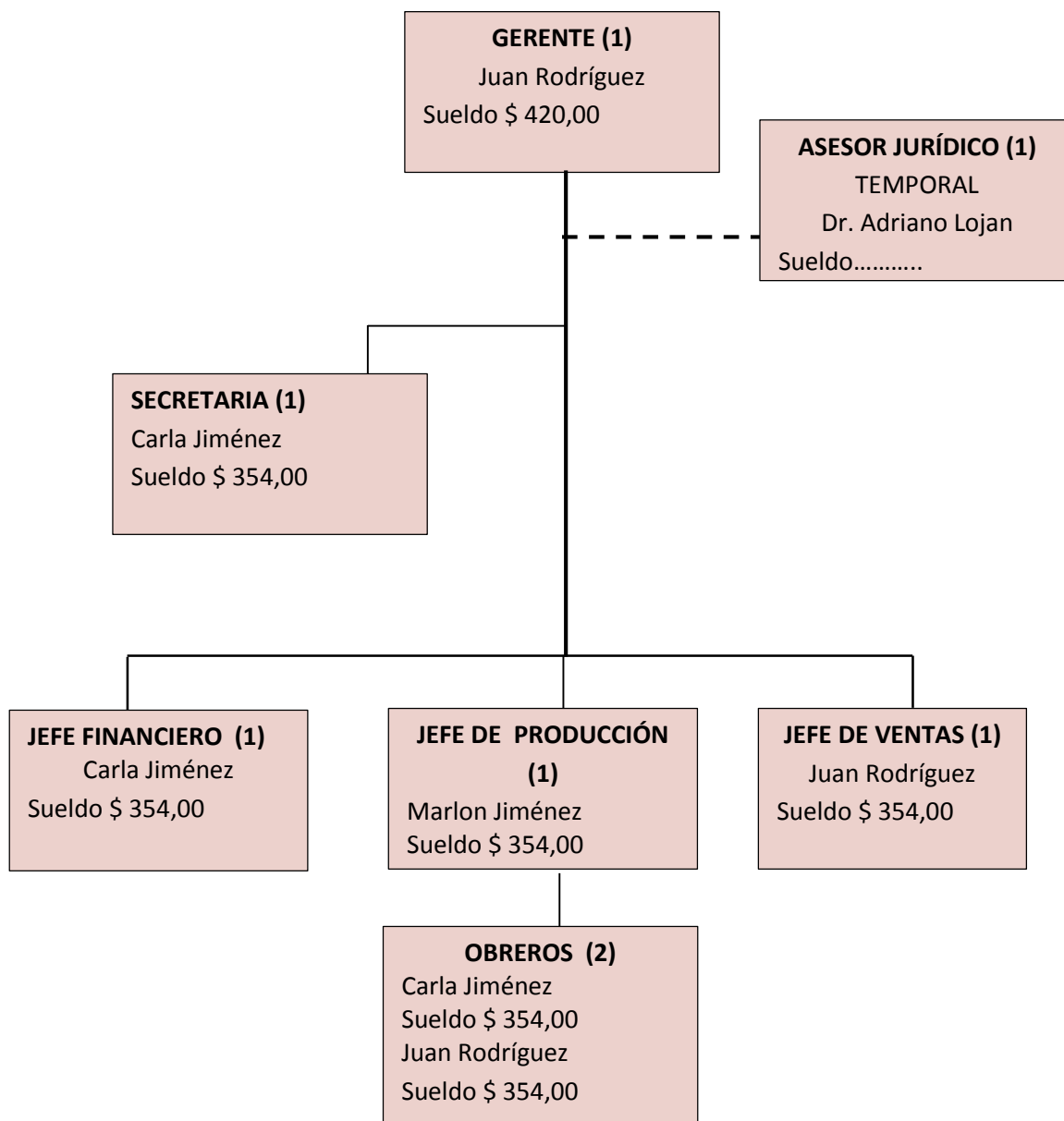


GRÁFICO # 19
ORGANIGRAMA POSICIONAL
“EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ CIA. LTDA.”



MANUAL DE FUNCIONES

Seguidamente presentaremos el manual de funciones de cada uno de los niveles jerárquicos de la empresa “EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ”

CODIGO:	01
DEPARTAMENTO:	GERENCIA
TITULO DEL PUESTO:	GERENTE.
SUPERIOR INMEDIATO:	Junta General de Socios.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO: - Planificar, organizar, dirigir y controlar la buena marcha de la empresa a fin de lograr los objetivos propuestos. - Supervisar, guiar y planificar el proceso de comercialización de la empresa.	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">▪ Representar legalmente a la empresa▪ Administrar, cumplir y hacer cumplir las disposiciones dictadas por la Junta General de Accionistas.▪ Informar a la Junta General, la gestión empresarial realizada▪ Planificar lo que va a realizar en la empresa.▪ Organizar en forma ordenada los recursos, actividades, materiales, técnicas y humanas.▪ Ejecutar el plan de acción trazado por la empresa.▪ Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa e interpreta planes y programas más directrices técnicas y de nivel legislativo.▪ Seleccionar el personal idóneo para que trabaje en la empresa.	
HABILIDADES Y DESTREZAS. <ul style="list-style-type: none">▪ Habilidad de interactuar efectivamente con la gente.▪ Formular ideas▪ Entender relaciones abstractas, desarrollar nuevos conceptos, resolver problemas en forma creativa, etc.	
REQUISITOS MINIMOS: <ul style="list-style-type: none">▪ Título de Ingeniero Comercial.▪ Experiencia laboral mínima 2 años.▪ Cursos de Relaciones humanas, Mercadotecnia, Administración.	

CODIGO:	02
DEPARTAMENTO:	Asesoría Jurídica.
TITULO DEL PUESTO:	ASESOR JURIDICO.
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerencia.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Aconseja, asesora e informa sobre todos los proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa. 	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Aconsejar a los directivos de la empresa y a sus funcionarios sobre asuntos de carácter jurídico. ❖ Aconsejar e informa sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa. ❖ Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. ❖ Participar en procesos contractuales. ❖ Participar en sesiones de junta General de socios. 	
HABILIDADES Y DESTREZAS	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Razonamiento lógico. ❖ Hábito o aptitud para la comprensión de lectura. ❖ Capacidad de trabajo en equipo. ❖ Relación adecuada con las figuras de autoridad. ❖ Habilidad para entablar relaciones interpersonales y coordinar grupos ❖ Habilidad para la comunicación oral y escrita. ❖ Capacidad de análisis y síntesis. ❖ Tener iniciativa, sensibilidad hacia los problemas sociales, una actitud ética y espíritu de investigación. ❖ Capacidad para escuchar. ❖ Adecuado uso de la comunicación verbal, corporal y escrita para comunicarse correctamente. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Título de Abogado, Doctor en jurisprudencia. ❖ Dos años en funciones similares. ❖ Licencia profesional actualizada 	

CODIGO:	03
DEPARTAMENTO:	AUXILIAR.
TITULO DEL PUESTO:	SECRETARIA
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
- Realiza las labores de, secretaría y asistente Gerencial.	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Atención permanente al público - Mantener archivos de la empresa - Controlar de asistencia del personal. - Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas. -Enviar y recibir correspondencia de la empresa y mantener la información administrativa al día. 	
HABILIDADES Y DESTREZAS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Buenas relaciones humanas - Habilidad en la administración del tiempo - Excelente organización en el trabajo. - Personalidad equilibrada y proactiva. - Autoestima positiva. - Capacidad de adaptación a los cambios. - Habilidades comunicativas y escucha activa. - Capacidad de crear, innovar e implementar. - Capacidad de observación, concentración y amplitud de memoria. - Tacto y prudencia para manejar situaciones diversas. - Resistencia física y nerviosa. - Agudeza visual. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Cursos de secretariado - Curso de Informática. - Curso de Relaciones Humanas. - Experiencia 	

CODIGO:	04
DEPARTAMENTO:	OPERATIVO
TITULO DEL PUESTO:	Jefe de finanzas
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
- Realiza las labores de Contabilidad.	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Llevar los registros contables de la empresa - Elaborar los estados financieros de la empresa - Aplicar los métodos adecuados del manejo de inventarios - Elaborar roles de pago y cancelar los sueldos al personal de la empresa - Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas. - mantener la información contable al día. 	
HABILIDADES Y DESTREZAS:	
<ul style="list-style-type: none"> -Capacidad de gestión contable - Excelente organización en el trabajo. <p>Habilidad del manejo de las tecnologías contables</p> <ul style="list-style-type: none"> - Criterio propio para actuar oportunamente y distinguir prioridades. - Disposición para trabajar en equipo. - Capacidad de observación, concentración y amplitud de memoria. - Tacto y prudencia para manejar situaciones diversas. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Contabilidad y Auditoría - Experiencia mínima 1 año. 	

CODIGO:	05
DEPARTAMENTO:	OPERATIVO
TITULO DEL PUESTO:	JEFE DE PRODUCCION.
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Organiza labores de producción y mantenimiento del equipo para el personal de obreros que trabajan en el departamento a su cargo. 	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Llevar estadísticas de producción - Supervisar y controlar las actividades diarias de los trabajadores bajo su responsabilidad - Cumplir y hacer cumplir disposiciones emanadas por los superiores - Emitir informes quincenales sobre la producción - Realizar controles permanentes del producto - Asesorar a los directivos de la empresa en asuntos de producción - Receptar la materia prima e insumos. - Controlar los inventarios. - Organizar y planificar las actividades para ser desarrolladas en la planta. - Controlar la ejecución de las tareas de cada uno de los miembros subalternos. - Realizar el control de calidad del producto terminado. 	
HABILIDADES Y DESTREZAS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad para trabajar en equipo - Buenas relaciones humanas - Capacidad de planificación, organización, dirección y control industrial - Liderazgo. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Ingeniero en Industria Alimenticias. - Conocimiento del manejo de programas de diseño. - Cursos de Relaciones Humanas. - Experiencia mínima 2 años. 	

CODIGO:	06
DEPARTAMENTO:	OPERATIVO - Producción.
TITULO DEL PUESTO:	OBREROS.
SUPERIOR INMEDIATO:	Jefe de producción.
SUBALTERNOS:	
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Manipular con diligencia y cuidado el equipo para el procesamiento de la materia prima y dar mantenimiento a la misma. 	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Cumplir las disposiciones emanadas por sus superiores. - Receptar la materia prima. - Encargarse del proceso productivo. - Pesar la cantidad de materia prima a procesar. - Vigilar el proceso de producción. - Controlar el mantenimiento y conservación del equipo y maquinaria a su cargo - Operar el equipo y maquinaria con responsabilidad. - Evitar desperdicios de materiales. 	
HABILIDADES Y DESTREZAS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad y seguridad en el momento de realizar las actividades de producción - Conocimientos básicos de cocina - Destreza en sus manos durante todo el tiempo de evolución de la producción - Atento y alerta a las especificaciones de su inmediato superior. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Bachiller. - Curso de Relaciones Humanas. - Curso de Capacitación en procesos productivos. - Experiencia mínima 1 año. 	

CODIGO:	07
DEPARTAMENTO:	OPERATIVO
TITULO DEL PUESTO:	Jefe de Ventas
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel,
NATURALEZA DEL TRABAJO: Gestión de proceso de comercialización del producto y supervisión de tareas operativas	
FUNCIONES: Gestionar eventos para promocionar el producto <ul style="list-style-type: none"> - Planificar estrategias de distribución y entregas del producto - Atender personalmente al público en las entregas - Reportar las actividades al jefe inmediato superior - Realizar un pronóstico de ventas periódicamente - Planificar programas, políticas y estrategias de comercialización. - Responder por la mercadería que se le asigna. 	
HABILIDADES Y DESTREZAS: <ul style="list-style-type: none"> - Habilidad en trato con clientes - Creatividad e innovación - Excelente comunicación - Honestidad - Puntualidad - Facilidad de palabra 	
REQUISITOS MINIMOS: Título de marketing y publicidad Curso de Relaciones Humanas Experiencia como jefe de ventas mínima 2 años.	

ESTUDIO FINANCIERO

El presente estudio financiero permitirá tomar decisiones para el futuro en cuanto a la puesta en marcha del proyecto y hacer uso racional de los ingresos y efectivo. El estudio se integra con la formulación de los presupuestos de ingresos y gastos, así como la determinación de las fuentes de financiamiento que se requerirán para la instalación y operación del proyecto.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

Inversiones

Las inversiones están representadas por el capital, que es necesario para el inicio y funcionamiento del proyecto en la producción de tamales de arroz.

Las inversiones que se aplicarán en el presente proyecto son: Activos Fijos, Activos Diferidos y Activo Circulante.

Activos Fijos Son los bienes tangibles que posee una empresa que están destinados a explotación, sin que sean objetos de transacciones comerciales en el transcurso de sus operaciones, tienen una duración mayor a un año y que están sujetos a depreciaciones. En el cual se incluirá como activos fijos los siguientes rubros: equipo de seguridad, herramientas, insumos, maquinaria y equipo, equipo de computación, muebles y enseres, etc. Los mismos que se encuentra detallados más adelante.

Depreciación de Activos Fijos.- Se consideró la pérdida del valor por el desgaste físico de los activos utilizados en actividades administrativas y operativas, considerando

los porcentajes despreciables de acuerdo a los bienes y su tiempo de vida útil y la ejecución del proyecto.

1. PRESUPESTOS DE ACTIVOS FIJOS

Cuadro # 50

Presupuesto Equipo de Seguridad			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Extintor	1	25	25
Total			25

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 50 a

Valor del activo:		25		
Años de vida útil		0,10		
Depreciación		2,25		
Depreciación De Equipo de Seguridad				
Año	V. Activo	V. Residual	Depreciación	v. Actual
0	25	2,5		22,50
1	22,50		2,25	20,25
2	20,25		2,25	18,00
3	18,00		2,25	15,75
4	15,75		2,25	13,50
5	13,50		2,25	11,25
6	11,25		2,25	9,00
7	9,00		2,25	6,75
8	6,75		2,25	4,50
9	4,50		2,25	2,25
10	2,25		2,25	0,00

Elaboración: La autora

Equipo de Computo

El equipo de cómputo sirve básicamente para el área administrativa y así registrar todos los movimientos financieros, llevar toda la contabilidad de la empresa y realizar la publicidad a través del internet

Cuadro # 51

Presupuesto Equipo de Computación 1			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Computadora	2	710	1420
Impresora	1	130	130
TOTAL			1.550

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 51 a

Valor Del Activo:	1550			
Años De Vida Útil	0,33			
Depreciación	346,17			
Depreciación de Equipo de Computación				
Año	V. Activo	V. Residual	Depreciación	v. actual
0	1550,0	511,5		1038,50
1	1038,5		346,17	692,33
2	692,3		346,17	346,17
3	346,2		346,17	0,00

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Cuadro # 52

Presupuesto Equipo de Computación 2			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Computadora	2	760	1520
Impresora	1	140	140
Total			1660

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 52 a

Valor Del Activo:	\$ 1.660,00			
Años De Vida Útil	0,33			
Depreciación	370,73			
Depreciación De Equipo de Computación				
Año	V. Activo	V. Residual	Depreciación	V. actual
0	1660,0	\$ 547,80		1112,20
1	1112,2		370,73	741,47
2	741,5		370,73	370,73
3	370,7		370,73	0,00

Elaboración: La autora

Equipo de Oficina.

Son dispositivos que necesita la empresa para llevar a cabo las tareas propias de oficina, dentro de los que utiliza nuestra empresa EL PALACIO DEL TAMAL DE ARROZ Cía. Ltda. Tenemos:

Cuadro # 53

Presupuesto Equipo de Oficina			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Teléfono	2	40	80
Sumadora	1	20	20
Grapadora	4	3,5	14
Sacagrapas	4	1,25	5
Total			119

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 53 a

Valor del activo:	119			
Años de vida útil	0,10			
Depreciación	10,71			
Depreciación de equipo de Oficina				
Año	V. Activo	V. Residual	Depreciación	v. actual
0	119,0	11,9		107,10
1	107,1		10,71	96,39
2	96,4		10,71	85,68
3	85,7		10,71	74,97
4	75,0		10,71	64,26
5	64,3		10,71	53,55
6	53,6		10,71	42,84
7	42,8		10,71	32,13
8	32,1		10,71	21,42
9	21,4		10,71	10,71
10	10,7		10,71	0,00

Elaboración: La autora

Cuadro # 54

Presupuesto de Utensilios			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Ollas tamaleras	9	60	540
Juegos de cucharas grandes y medianas	2	50	100
Ollas medianas	3	56	168
Cuchillos	3	2,6	7,8
Sartén grande	2	34	68
Cucharas de madera	3	5	15
Paila de acero inoxidable	2	80	160
Total			1058,80

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 54 a

Valor Del Activo:	1058,80			
Años De Vida Útil	0,20			
Depreciación	84,70			
Depreciación de Utensilios				
Año	V. Activo	V. Residual	Depreciación	v. actual
0	1058,8	211,76		847,04
1	847,0		84,70	762,34
2	762,3		84,70	677,63
3	677,6		84,70	592,93
4	592,9		84,70	508,22
5	508,2		84,70	423,52
6	423,5		84,70	338,82
7	338,8		84,70	254,11
8	254,1		84,70	169,41
9	169,4		84,70	84,70
10	84,7		84,70	0,00

Elaboración: La autora

Equipo de Producción.- Son las máquinas que se utilizarán para el proceso productivo de los tamales, como: amasado, envoltura y cocido, el precio se obtuvo de las diferentes casas comerciales.

Cuadro # 55

Presupuesto De Equipo De Producción			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Molino eléctrico	1	345	345
Batidora industrial	1	850	850
Cocina industrial	2	218	436
Cilindro de gas	3	65	195
Balanza	1	80	80
Refrigeradora	1	860	860
Total			2766

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 55 a

Valor Del Activo:	2766			
Años De Vida Útil	0,10			
Depreciación	248,94			
Depreciación de Maquinaria y Equipo				
Año	V. Activo	V. Residual	Depreciación	v. actual
0	2766,0	276,6		2489,40
1	2489,4		248,94	2240,46
2	2240,5		248,94	1991,52
3	1991,5		248,94	1742,58
4	1742,6		248,94	1493,64
5	1493,6		248,94	1244,70
6	1244,7		248,94	995,76
7	995,8		248,94	746,82
8	746,8		248,94	497,88
9	497,9		248,94	248,94
10	248,9		248,94	0,00

Elaboración: La autora

Cuadro # 56

Presupuesto de muebles y enseres			
Rubro	No. Unidades	Valor unitario	Valor total
Escritorio ejecutivo	2	200	400
Sillas giratorias	2	70	140
Sillas secretaria	4	32	128
Mesas	3	70	210
Archivador	2	150	300
Perchas metálicas	2	80	160
			1338

Fuente: Casas Comerciales de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 56 a

Valor Del Activo:		1338		
Años De Vida Útil		0,10		
Depreciación		120,42		
Depreciación de Muebles y Enseres				
Año	V. Activo	V. Residual	Depreciación	v. actual
0	1338,0	133,8		1204,20
1	1204,2		120,42	1083,78
2	1083,8		120,42	963,36
3	963,4		120,42	842,94
4	842,9		120,42	722,52
5	722,5		120,42	602,10
6	602,1		120,42	481,68
7	481,7		120,42	361,26
8	361,3		120,42	240,84
9	240,8		120,42	120,42
10	120,4		120,42	0,00

Elaboración: La autora

2. PRESUPUESTOS DE ACTIVOS DIFERIDOS

Son gastos ya pagados pero aún no utilizados, cuyo objetivo es no afectar la información financiera de la empresa en los periodos en los que aún no se han utilizado esos gastos. Es decir se pagan por anticipado.

CUADRO # 57

Presupuesto De Estudio			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Estudio Del Proyecto	1	500	500
Estudios Legales	1	250	250
Permiso De Funcionamiento	1	200	200
Línea Telefónica	1	\$ 60,00	60
Total			1.010

Fuente: Asesoría Legal

Elaboración: La autora

Cuadro # 57 a

Amortización de A. Diferidos			
Año	V. Activo	Amortización	V. Total
1	\$ 1.010,00	\$ 202,00	\$ 808,00
2	\$ 808,00	\$ 202,00	\$ 606,00
3	\$ 606,00	\$ 202,00	\$ 404,00
4	\$ 404,00	\$ 202,00	\$ 202,00
5	\$ 202,00	\$ 202,00	\$ 0,00

Elaboración: La autora

3. ACTIVOS CIRCULANTES.- Capital de trabajo que se necesita antes de que la empresa empiece a tener ingresos o periodo productivo que se va a consumir dentro de un año o dentro de un ciclo de operación del negocio. Es necesario destacar que los cálculos de los siguientes activos circulantes serán tomados en cuenta para un mes.

Arriendo.

Debido a que la empresa no cuenta con las instalaciones propias, arrienda un local en la ciudad de Loja el cual cuenta con una buena ubicación para el mejor funcionamiento de la empresa.

Cuadro # 58

Arriendo Prepagado			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Arriendo	12	600	7.200,00

Fuente: Arrendatarios de locales Comerciales

Elaboración: La autora

Cuadro # 58 a

Años	Valor Total con el Incremento del 4,55%
1	\$ 7.200,00
2	\$ 7.524,00
3	\$ 7.787,34
4	\$ 8.059,90
5	\$ 8.341,99

Elaboración: La autora

Cuadro # 59

Combustible			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Gas liquido	60	18	1.080
Total			1.080

Fuente: Loja gas

Elaboración: La autora

Cuadro # 59 a

Años	Proyección de combustible	V. Anual
Total 1er	390.000	\$ 1.080,00
Total 2do	409.500	\$ 1.134,00
Total 3er	429.975	\$ 1.190,70
Total 4to	451.474	\$ 1.250,24
Total 5to	474.047	\$ 1.312,75

Elaboración: La autora

Cuadro # 59 b

Años	Valor Total Incremento. 4,55%
1	\$ 1.080,00
2	\$ 1.185,60
3	\$ 1.244,88
4	\$ 1.307,12
5	\$ 1.372,48

Elaboración: La autora

Cuadro # 60

Presupuesto de vestimenta			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Gorros	6	3	18,00
Guantes	6	2	12,00
Mandiles	6	5	30,00
Total			60,00

Fuente: Casas Comerciales

Elaboración: La autora

Cuadro # 60 a

Años	Valor Total Incremento. 4,55%
1	\$ 60,00
2	62,73
3	65,58
4	68,57
5	71,69

Elaboración: La autora

Mano de Obra Directa.- Constituye a los sueldos y salarios del personal que participa directamente en la producción y utiliza la materia prima existente, dando un uso adecuado a los productos, para la ejecución de nuestro proyecto hemos definido que prestará sus servicios en el área productiva dos obreros.

**Cuadro # 61
Presupuesto de Mano de Obra Directa**

ROLL DE PAGOS			
Nómina o Roll		OBRERO 1	OBRERO 2
Sueldo Básico		\$354,00	\$354,00
Vacaciones (q)	24	\$14,75	\$14,75
Décimo Tercero	12	\$29,50	\$29,50
Décimo Cuarto	12	\$29,50	\$29,50
Aporte al IESS	0,1115	\$39,47	\$39,47
Aporte al IECE	0,50%	\$1,77	\$1,77
Aporte SECAP	0,50%	\$1,77	\$1,77
Fondos de Reserva	12	\$29,50	\$29,50
Total mensual		\$500,26	\$500,26
Total anual		\$6.003,13	\$6.003,13
Suma de los 2 obreros			12.006,26

Fuente: Investigación

Elaboración: La autora

Cuadro # 61 a

AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO DEL 1,2%
1	\$ 12.006,26
2	\$ 12.150,44
3	\$ 12.296,14
4	\$ 12.443,70
5	\$ 12.593,02

Elaboración: La autora

Mano de Obra Indirecta.- Para la ejecución de nuestro proyecto laborará un técnico en procesamiento de alimentos, quien estará encargado de dirigir, capacitar, controlar, supervisar, evaluar y garantizar el proceso y manejo de la producción en el tiempo previsto.

Cuadro # 62

Roll de Pagos		
Nómina o Roll	Jefe de producción	
Sueldo		\$354,00
Vacaciones	24	\$14,75
Décimo Tercero	12	\$29,50
Décimo Cuarto	12	\$29,50
Aporte al IESS	0,1115	\$39,47
Aporte al IECE	0,50%	\$1,77
Aporte SECAP	0,50%	\$1,77
Fondos de Reserva	12	\$29,50
TOTAL MENSUAL		\$500,26
TOTAL ANUAL		\$ 6.003,13

Fuente: Investigación

Elaboración: La autora

Cuadro # 62 a

AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO DEL 1,2%
1	\$ 6.003,13
2	\$ 6.075,12
3	\$ 6.148,07
4	\$ 6.221,85
5	\$ 6.296,51

Elaboración: La autora

Cuadro # 63

Materia Prima Directa				
Rubro	U/M	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Arroz	qq	500	45	\$ 22.500,00
Manteca de chancho	Lb	4200	1,5	\$ 6.300,00
Sal funda	kg	369	0,65	\$ 239,85
Quesillo	Lb	550	1,8	\$ 990,00
Carne de chancho	Lb	7800	3	\$ 23.400,00
Pollo (pechuga)	Lb	7400	1,5	\$ 11.100,00
Cebolla blanca	Atado	638	0,2	\$ 127,60
Pimiento verde y rojo	unid	32500	0,1	\$ 3.250,00
Arveja	Lb	8750	1,2	\$ 10.500,00
Zanahoria	Lb	5500	0,25	\$ 1.375,00
Ajo	Lb	220	1,5	\$ 330,00
Comino	Lb	130	0,2	\$ 26,00
Achiote (Frasco 230g)	g	85	1,98	\$ 168,30
TOTAL				\$ 80.306,75

Fuente: Mayoristas de productos de consumo masivo

Elaboración: La autora

Cuadro # 63 a

1. Proyección			
2. Total 1er año	3. 390.000	4.	5. \$ 80.306,75
6. Total 2do año	7. 409.500	8. Unidades de tamal	9. \$ 84.332,09
10. Total 3er año	11. 429.975		12. \$ 88.538,19
13. Total 4to año	14. 451.474	15.	16. \$ 92.969,10
17. Total 5to año	18. 474.047	19.	20. \$ 97.613,36

Elaboración: La autora

Cuadro # 63 b

Años	Valor Total Incremento. 4,55%
1	\$ 80.306,75
2	\$ 88.158,74
3	\$ 92.566,68
4	\$ 97.195,01
5	\$ 102.054,76

Elaboración: La autora

Materia prima indirecta.- Son materiales que se utilizan pero no intervienen directamente en la producción y son los siguientes:

Cuadro # 64

Materia Prima Indirecta			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Hojas de achira (pacas)	1950	1	1950
Cartones	3900	0,20	780
TOTAL			2.730,00

Fuente: Mayoristas de productos de consumo masivo

Elaboración: La autora

Cuadro # 64 a

Años	Proyección		V. Anual
Total 1er	390.000		\$ 2.730,00
Total 2do	409.500	Unidades de tamal	\$ 2.886,50
Total 3er	429.975		\$ 3.009,83
Total 4to	451.474		\$ 3.160,32
Total 5to	474.047		\$ 3.318,33

Elaboración: La autora

Cuadro # 64 b

Años	Valor Total Incremento. 4,55%
1	\$ 2.730,00
2	\$ 2.996,93
3	\$ 3.146,77
4	\$ 3.304,11
5	\$ 3.469,32

Elaboración: La autora

Gastos de Ventas

Son erogaciones que están directamente relacionadas con la operación de ventas como: fletes, sueldos, y comisiones de vendedores; en nuestro proyecto se considerará la publicidad.

Cuadro # 65

Publicidad Prepagada			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Cuñas Radiales	24	3,30	79,20
Prensa escrita	60	6	360
Total			439,20

Fuente: Medios de Comunicación de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 65 a

AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO. 4,55%
1	\$ 439,20
2	459,18
3	480,08
4	501,92
5	524,76

Elaboración: La autora

Cuadro # 66

Servicios Básicos			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Energía Eléctrica	12	45	540,00
Consumo Telefónico	12	13	156,00
Consumo De Agua	12	11	132,00
Total			828,00

Fuente: EERSSA, CNT, Municipio de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 66 a

Años	Valor total Incremento. 4,55%
1	\$ 828,00
2	\$ 865,67
3	\$ 905,06
4	\$ 946,24
5	\$ 989,30

Elaboración: La autora

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos son aquellos que no intervienen directamente en la producción, pero que son muy importantes para la ejecución del proyecto; dentro de este grupo encontramos: los sueldos y salarios en este caso del gerente, útiles de oficina y algunos presupuestos más.

**Cuadro # 67
Sueldos y Salarios**

Roll de Pagos		
Nómina		Gerente
Sueldo Básico		\$420,00
Vacaciones	24	\$17,50
Décimo Tercero	12	\$35,00
Décimo Cuarto	12	\$35,00
Aporte al IESS	0,1115	\$46,83
Aporte al IECE	0,50%	\$2,10
Aporte SECAP	0,50%	\$2,10
Fondos de Reserva	12	\$35,00
Total Mensual		\$593,53
Total Anual		7.122,36

Fuente: Investigación

Elaboración: La autora

Cuadro # 67 a

Años	Valor Total Incremento. 1,2%
1	\$ 7.122,36
2	\$ 7.207,83
3	\$ 7.294,32
4	\$ 7.381,85
5	\$ 7.470,44

Elaboración: La autora

Cuadro # 68

Roll de Pagos		
Nómina o Roll	Secretaria	
Sueldo		\$354,00
Vacaciones	24	\$14,75
Décimo Tercero	12	\$29,50
Décimo Cuarto	12	\$29,50
Aporte al IESS	0,1115	\$39,47
Aporte al IECE	0,50%	\$1,77
Aporte SECAP	0,50%	\$1,77
Fondos de Reserva	12	\$29,50
TOTAL MENSUAL		\$500,26
TOTAL ANUAL		\$ 6.003,13

Elaboración: La autora

Cuadro # 68 a

AÑOS	VALOR TOTAL INCREMENTO DEL 1,2%
1	\$ 6.003,13
2	\$ 6.075,17
3	\$ 6.148,07
4	\$ 6.221,85
5	\$ 6.296,51

Elaboración: La autora

Cuadro # 69

Suministros de Aseo			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Líquido de limpieza	6	6	36,00
Cloro	9	3	27,00
Detergente	8	3,3	26,40
Jabón	10	2,3	23,00
Escobas	2	2	4,00
Trapeador	2	10	20,00
Recogedor	2	2	4,00
Total			140,40

Fuente: Bodegas de consumo masivo de útiles de limpieza

Elaboración: La autora

Cuadro # 6 a

Años	Valor total Incremento. 4,55%
1	\$ 140,40
2	146,79
3	153,47
4	160,45
5	167,75

Elaboración: La autora

Cuadro # 70

Suministros de Oficina			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Resmas de papel bond	6	3,3	19,80
Lapiceros	6	0,5	3,00
Cartuchos para impresora tinta	6	16	96,00
Cajas de clips	3	0,25	0,75
Cajas de grapas	2	0,8	1,60
Sellos	2	12,5	25,00
Borradores	4	0,2	0,80
Lápiz	4	0,6	2,40
Total			149,35

Fuente: Librerías de la Ciudad de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 70 a

Años	Valor total Incremento. 4,55%
1	\$ 149,35
2	156,15
3	163,25
4	170,68
5	178,44

Elaboración: La autora

Cuadro # 71

Recarga extinguidor			
Rubro	No. Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Líquido extinguidor	4	11	\$ 44,00
Total			\$ 44,00

Fuente: Cuerpo de Bomberos de Loja

Elaboración: La autora

Cuadro # 71 a

Años	Valor total Incremento. 4,55%
1	\$ 44,00
2	46,00
3	48,10
4	50,28
5	52,57

Elaboración: La autora

RESUMEN DE INVERSIÓN DE ACTIVOS

Cuadro # 72

Inversión De Activo Fijo

Activos	Cuadro	Total
Equipo de seguridad	50	\$ 25,00
Equipo de computación 1	51	\$ 1.550,00
Equipo de computación 2	52	\$ 1.550,00
Equipo de oficina	53	\$ 119,00
Utensilios	54	\$ 1.058,80
Equipo de producción	55	\$ 2.766,00
Muebles y enseres	56	\$ 1.338,00
Total		\$ 8.407

Elaboración: La autora

Cuadro # 73

Inversión De Activo Diferido

Activos	Cuadro	Total
Presupuesto de estudio	57	\$ 1.010,00
Total		\$ 1.010,00

Elaboración: La autora

Como podemos observar en el cuadro anterior se ha utilizado dentro de los activos diferidos que se requieren para el funcionamiento del negocio son presupuestos de estudios del proyecto ya que cuya finalidad de esto es obtener buenos resultados a futuro

PRESUPUESTO DE ACTIVOS CIRCULANTES

La inversión del activo circulante está constituida por todos los valores necesarios para la normal operación del proyecto durante un ciclo de producción, los que son susceptibles de proyección y son los siguientes:

Cuadro # 74

Inversión de Activo Circulante

Activos	Cuadro	Total
Arriendo	58	\$ 600,00
Combustible	59	\$ 90,00
Vestimenta	60	\$ 15,00
Mano de obra directa	61	\$ 1.000,52
Mano de obra indirecta	63	\$ 500,26
Materia prima directa	64	\$ 6.692,22
Materia prima indirecta	65	\$ 227,50
Publicidad	66	\$ 36,60
Servicios básicos	67	\$ 69,00
Sueldos y salarios	68	\$ 1.093,79
Suministros de aseo	69	\$ 28,60
Suministros de oficina	70	\$ 34,15
Recarga extinguidor	71	\$ 11,00
Total	0990268159	\$ 10.399

Elaboración: La autora

RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL PREVISTA

En el presente cuadro mostramos el resumen total de las inversiones para el proyecto.

Cuadro # 75

Activo fijo	\$ 8.407
Activo diferido	\$ 1.010
Activo circulante	\$ 10.399
Total	\$ 19.816

Elaboración: La autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El financiamiento del proyecto constituye la parte importante, de la empresa, por lo que el mismo debe ser expuesto en forma completamente clara.

Cuadro # 76

Financiamiento	Valor	Porcentaje
Crédito	\$ 5.000	25%
Capital social	\$ 14.816	75%
Total	\$ 19.816	100%

Elaboración: La autora

El proyecto hará uso de fuentes tanto internas como externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

a) Fuentes Externas

Para poder desarrollar el presente proyecto se hace necesario recurrir a fuentes externas de financiamiento, por lo que se solicitará un préstamo al Banco de Fomento, por un monto de \$ 5.000 a un plazo de cinco años con un interés anual del 11% que servirá para financiar el presente proyecto y corresponde al 25% de la inversión total.

b) Fuentes Internas

El 75% de la inversión que corresponde a \$ 14.816 será financiado con capital propio.

**Amortización del préstamo
Cuadro # 77**

CAPITAL:	5.000		PAGO:	SEMESTRAL
INTERÉS:	11%			
TIEMPO:	5	AÑOS		
SEMESTRES	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.
0				5.000
1	500	275	775	4.500
2	500	247	747	4.000
3	500	220	720	3.500
4	500	192	692	3.000
5	500	165	665	2.500
6	500	137	637	2.000
7	500	110	610	1.500
8	500	82	582	1.000
9	500	55	555	500
10	500	27	527	0,00

FUENTE: Banco Nacional de Fomento

Estructura de Costos y Determinación de Ingresos de Proyecto

La estimación de los costos futuros constituye uno de los aspectos centrales para la evaluación financiera, por la importancia de ellos 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, el que nos permitirá estimar y distribuir los costos del proyecto en términos totales y unitarios, con lo cual se estará determinando la cantidad de recursos monetarios que exige la empresa en su vida útil.

La estructura de costos está integrada por: Costos de Producción, Gastos Administrativos, Gastos de Ventas y Gastos Financieros

CUADRO # 78

CUADRO DE PRESUPUESTO DE OPERACIÓN PARA LOS CINCO AÑOS					
COSTO PRIMO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Directa	80.306,75	88.158,74	92.566,68	97.195,01	102.054,76
Materia prima indirecta	2.730,00	2.996,93	3.146,77	3.304,11	3.469,32
Mano de obra directa	12.006,26	12.150,34	12.296,14	12.443,70	12.593,02
Mano de obra Indirecta	6.003,13	6.075,17	6.148,07	6.221,85	6.296,51
Total costo primo	101.046,15	109.381,18	114.157,67	119.164,67	124.413,61
COSTO DE PROD. DE PRODUCTO.					
Depreciación Equipo de Producción	248,94	248,94	248,94	248,94	248,94
Depreciación de Utensilios	84,70	84,70	84,70	84,70	84,70
Vestimenta	60,00	62,73	65,58	68,57	71,69
Arriendo	7.200,00	7.527,60	7.870,11	8.228,20	8.602,58
Energía eléctrica	540,00	564,57	590,26	617,11	645,19
Combustible gas	1.080,00	1.185,60	1.244,88	1.307,12	1.372,48
Agua potable	132,00	138,01	144,29	150,85	157,71
Amortización de activos diferidos	202,00	202,00	202,00	202,00	202,00
Total costo producción producto	9.547,64	10.014,15	10.450,75	10.907,49	11.385,29
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN	110.593,79	119.395,32	124.608,42	130.072,16	135.798,91
GASTOS DE OPERACIÓN					
ADMINISTRATIVOS					
Sueldos Administrativos	7.122,36	7.207,83	7.294,32	7.381,85	7.470,44
Depreciación equipo de seguridad	2,25	2,25	2,25	2,25	2,25
Depreciación de equipo de oficina.	10,71	10,71	10,71	10,71	10,71
Depreciación quipo de comp.1 Y 2	346,17	346,17	346,17	346,17	346,17
Depreciación de muebles y enseres	120,42	120,42	120,42	120,42	120,42
Suministros de aseo	140,40	146,79	153,47	160,45	167,75
Suministros de oficina	149,35	156,15	163,25	170,68	178,44
Consumo telefónico	156,00	163,10	168,81	174,71	180,83
Recarga Extinguidor	44,00	46,00	48,10	50,28	52,57
Total gastos administrativos	8.091,66	8.199,41	8.307,49	8.417,53	8.529,58
VENTAS					
Publicidad y Propaganda	439,20	459,18	480,08	501,92	524,76
Total gastos de ventas	439,20	459,18	480,08	501,92	524,76
FINANCIEROS					
Intereses por préstamo	\$ 522	412	302	192	82
Total gastos financieros	\$ 522	412	302	192	82
TOTAL DE COSTO DE OPERACIÓN	9.053,33	9.071,07	9.090,05	9.111,94	9.136,83
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	119.647	128.466	133.698	139.184	144.936

Elaboración: La autora

CUADRO # 79
ESTRUCTURA DE COSTOS

RUBROS	1. PMER AÑO		5. TO AÑO	
	C. Fijo	C. Variable	C. Fijo	C. Variable
COSTO PRIMO				
Materia Prima Directa		80.306,75		102.054,76
Materia prima indirecta		2.730,00		3.469,32
Mano de obra directa	12.006,26		12.593,02	
Mano de obra Indirecta	6.003,13		6.296,51	
Total costo primo	18.009,61	83.036,75	\$ 18.889,53	105.524,08
COST D PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO.				
Depreciación de Equipo de Producción	248,94		248,94	
Depreciación de Utensilios	84,70		84,70	
Vestimenta		60,00		71,69
Arriendo	7.200,00		8.602,58	
Energía eléctrica		540,00		645,19
Combustible gas		1.080,00		1.372,48
Agua potable		132,00		157,71
Amortización de activos diferidos	202,00		202,00	
Total costo de producción del producto	7.735,64	1.812,00	9.138,22	2.247,07
TOTAL DE COSTO DE PRODUCCIÓN				
GASTOS DE OPERACIÓN				
ADMINISTRATIVOS				
Sueldos Administrativos	7.122,36		7.470,44	
Depreciación de equipo de seguridad	2,25		2,25	
Depreciación de equipo de oficina.	10,71		10,71	
Depreciación de equipo de comp.1 Y 2	346,17		346,17	
Depreciación de muebles y enseres	120,42		120,42	
Suministros de aseo		140,40		167,75
Suministros de oficina		149,35		178,44
Consumo telefónico		156,00		180,83
Recarga Extinguidor		44,00		52,57
Total gastos administrativos	7.601,91	489,75	7.949,98	579,60
VENTAS				
Publicidad y Propaganda	439,20		524,76	
Total gastos de ventas	439,20		524,76	
FINANCIEROS				
Intereses por préstamo	\$ 522		82	
Total gastos financieros	\$ 522		82	
TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES	\$ 34.381	85.339	36.585	108.351
COSTOS TOTALES		119.647		144.936

Elaboración: La autora

Determinación del Costo Unitario de Producción

El costo unitario se determinó aplicando la siguiente fórmula:

$$CUF = \frac{COSTO\ TOTAL}{NÚMERO\ DE\ UNIDADES}$$

Cuadro # 80
Costo unitario de producción

Años	Costo De Operación	Capacidad Utilizada	Costo Unitario de Fabricación
1	119.647	390000	0,31
2	128.466	409500	0,31
3	133.698	429975	0,31
4	139.184	451474	0,31
5	144.936	474047	0,31

Elaboración: La Autora

Precio de Venta

Para poder determinar el precio del producto, se consideró el precio unitario de producción o fabricación, más un margen de utilidad del 22%.

Cuadro # 81

Precio de venta del tamal de arroz

Año	Costo unitario de fabricación	% de utilidad	Precio de venta
1	0,31	22%	0,37

PUNTO DE EQUILIBRIO

Para conocer el Punto de Equilibrio del proyecto 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.

Para el presente trabajo se calculó el Punto de Equilibrio utilizando el método matemático en función a la capacidad instalada y de las ventas o ingresos, utilizando además la forma gráfica para su representación.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

a) Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ingreso de Ventas} - \text{Costo V.}} \times 100$$

$$PE = \frac{34.309}{145.969 - 85.339} \times 100$$

$$PE = 56,59\%$$

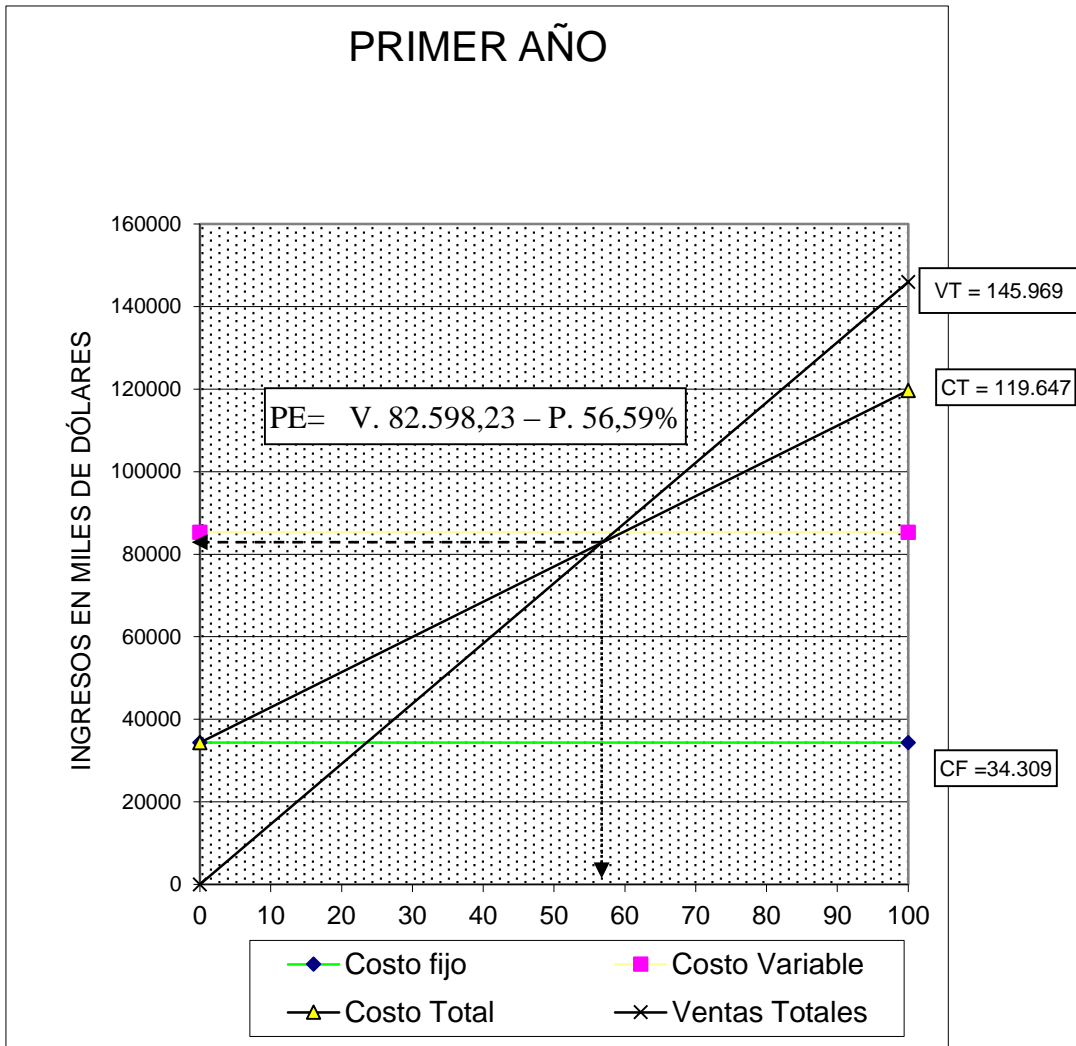
b) Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{34.309}{1 - \frac{85.339}{145.969}}$$

$$PE = 82.598,23$$

Gráfico 19
PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y
LA CAPACIDAD INSTALADA (AÑO 1)



Elaboración: La autora

Quando la empresa en el primer año tenga unas ventas anuales de 82.598,23 Dólares y utilice el 56,59% de su capacidad instalada se encuentra en un punto de equilibrio, en donde no gana ni pierde.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

a) Punto de Equilibrio en Función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ingreso de Ventas} - \text{Costo V.}} \times 100$$

$$PE = \frac{36.585}{176.822 - 108.351} \times 100$$

$$PE = 53,43 \%$$

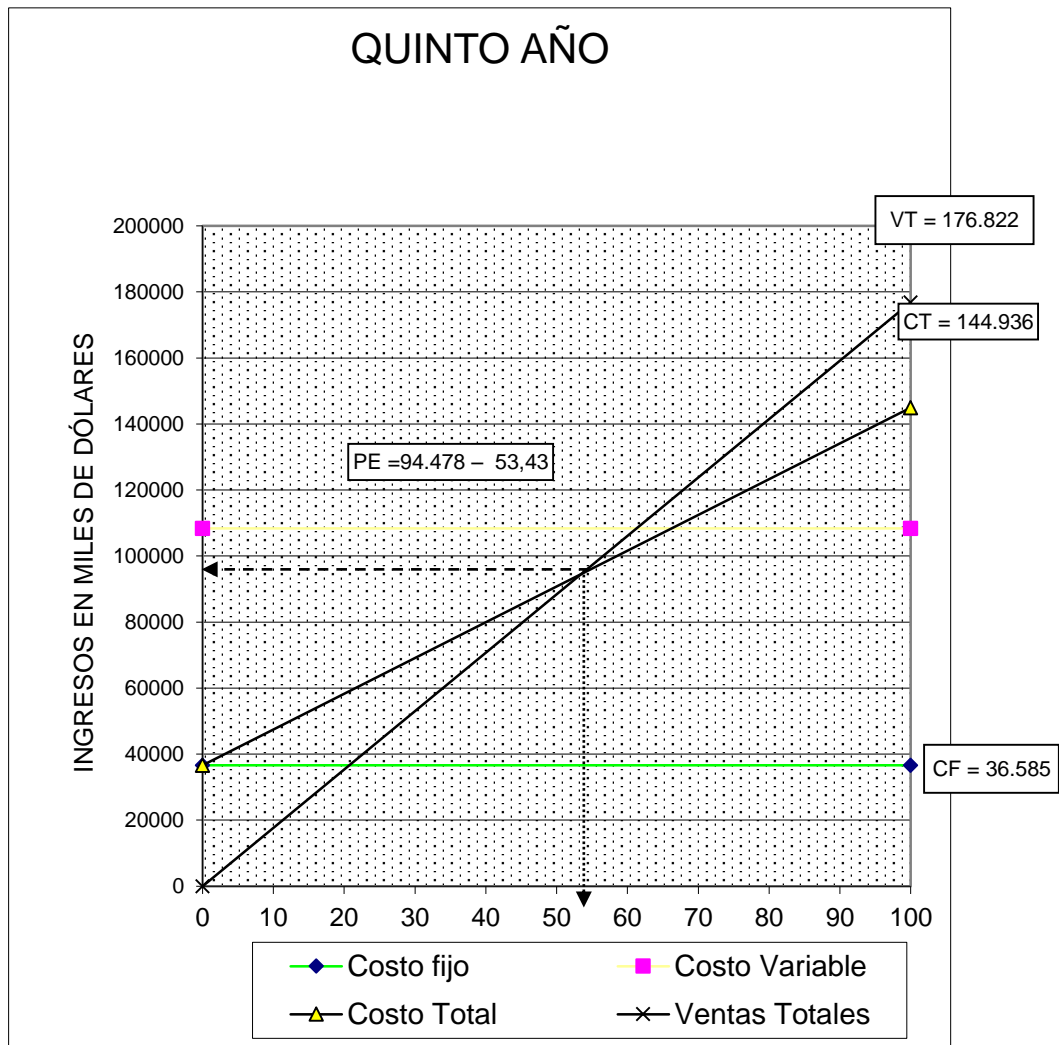
b) Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PE = \frac{36.585}{1 - \frac{108.351}{176.822}}$$

$$PE = 94.478$$

Gráfico 20
PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS Y
LA CAPACIDAD INSTALADA (AÑO 5)



Elaboración: La autora

En el quinto año, cuando la empresa tenga unas ventas anuales de 94.478 Dólares y utilice el 53,43% de su capacidad instalada se encuentra en un punto de equilibrio, en donde no gana ni pierde.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias nos permitió determinar las utilidades o pérdidas obtenidas en el transcurso de la ejecución del proyecto, muestra la forma en que dichos resultados se desarrollaron, además sirvió para la proyección y evaluación del proyecto. En el presente caso se realizaron las proyecciones anualmente; es decir para los cinco años de vida útil del proyecto, por lo tanto nos basaremos en los datos obtenidos del presupuesto proyectado y así, realizar un análisis que permiten conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer provisiones para el futuro.

Cuadro #82

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas	\$ 145.969	156729	163112	169805	176822
- Costo de Producción	\$ 110.594	119395	124608	130072	135799
Utilidad Bruta	\$ 35.376	37334	38504	39732	41023
- Costo Operacional	\$ 9.053	9071	9090	9112	9137
Utilidad Neta	\$ 26.322	28263	29414	30621	31886
- 15% Utilidad a Trabajadores	\$ 3.948	4239	4412	4593	4783
Utilidad Antes de Impuesto Renta	\$ 22.374	24023	25002	26027	27103
- 22% Impuesto Renta	\$ 4.922	5285	5500	5726	5963
Utilidad Neta	\$ 17.452	18738	19501	20301	21140
- 10% Reserva Legal	\$ 1.745	1874	1950	2030	2114
Utilidades Netas	\$ 15.707	16.864	17.551	18.271	19.026

Elaboración: La Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera permite cuantificar y determinar los costos que se requerirán para poner en marcha la empresa y los beneficios que se obtendrán como rentabilidad en periodos determinados de actividades, esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable. Para ello se elabora el flujo de caja como primer indicador para determinar la situación financiera.

Flujo de Caja.

El flujo de caja nos permite tomar decisiones sobre la evolución de la empresa durante la vida útil del proyecto. A este estado financiero se lo obtiene relacionando el total de ingresos con el total de los egresos de cada año de vida útil para así conocer el flujo efectivo que la empresa tendrá en el proceso de producción del producto. En el flujo de caja no se consideran ni amortizaciones ni depreciaciones.

Cuadro # 83
FLUJO DE CAJA

DENOMINACION INGRESOS	0	1	2	3	4	5
Ventas		\$ 145.969	\$ 156.729	\$ 163.112	\$ 169.805	\$ 176.822
Banco de fomento	\$ 5.000					
Capital propio	\$ 14.816					
Valor residual			511,50		3829,35
TOTAL DE INGRESOS	\$ 19.816	\$ 145.969	\$ 156.729	\$ 163.624	\$ 169.805	\$ 180.651
EGRESOS						
+ Activo fijo	\$ 8.407					
+ Activo diferido	\$ 1.010					
+ Activo circulante	\$ 10.399					
Presupuesto. Operación		119.647,12	128.466,40	133.698,47	139.184,10	144.935,74
- Depreciación y amortización		1.015,19	1.015,19	1.015,19	1.015,19	1.015,19
15% utilidad. De los trabaja		3.948,36	4.239,39	4.412,05	4.593,08	4.782,88
22% impuesto a la renta		4.922,28	5.285,11	5.500,36	5.726,03	5.962,66
-Amortización del capital		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Total egresos	\$ 19.816	126.502,62	135.975,75	141.595,73	147.488,06	153.666,13
FLUJO CAJA	0,00	19.466,88	20.753,25	22.027,90	22.316,54	26.984,82

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS

Se puede interpretar los resultados como el flujo efectivo que año a año la empresa tendrá y también que tiene dinámica permanente en el proyecto.

Se presenta en cifras, para diversos períodos de cuándo va a entrar o salir, físicamente, dinero. Así, como podemos observar para el año uno tenemos en ingresos totales \$ 145.956 menos los egresos de \$ 126.502,62 lo que nos da un flujo de caja de \$ 19.466,88 constituye un indicador importante de liquidez para la empresa. Exponiendo de igual forma el flujo para los 5 años de inversión del proyecto.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este indicador de evaluación financiera señala el saldo actual, que resulta luego de la vida útil del proyecto, es decir, el valor que tiene la inversión a través del tiempo, bajo este concepto es factible de realizarlo cuando el valor actual neto es positivo.

Si el VAN es > 1 el proyecto tendrá rentabilidad mayor a 0.

Si el VAN es $= 1$ el proyecto es indiferente.

Si el VAN es < 1 el proyecto no es rentable.

Para sacar el VALOR ACTUAL NETO se aplica la siguiente fórmula.

Este proceso se realiza para determinar la Tasa de Descuento, que es el rendimiento mínimo exigible para cualquier proyecto de inversión

$$Td = \frac{\text{Capital propio} * \text{Tasa pasiva} + \text{Capital externo} * \text{Tasa activa}}{\text{Inversion}}$$

$$Td = \frac{14.816 * 0,10 + 5.000,00 * 0,11}{19.816}$$

$$Td = 10,25\%$$

$Co = \text{Riesgo país} + \text{Tasa de descuento}$

$$Co = 7,2\% + 10,25\%$$

$$Co = 17,45\%$$

La fórmula para el cálculo del VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum VA(1 a 5) - INVERSION$$

Cuadro # 84
VALOR ACTUAL NETO

Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Flujos Actualizados
		$(1+i)^n$	$Fc/(1+i)^n$
0	\$ 19.816	17,45%	
1	\$ 19.467	0,85	\$ 16.575
2	\$ 20.753	0,72	\$ 15.045
3	\$ 22.028	0,62	\$ 13.596
4	\$ 22.317	0,53	\$ 11.728
5	\$ 26.985	0,45	\$ 12.074
TOTAL			\$ 69.017
INVERSIÓN			\$ 19.816

Elaboración: La Autora

$$VAN = \sum VA(1 a 5) - INVERSION$$

$$VAN = 69.017 - 19.816$$

$$VAN = 49.201$$

El Valor Actual Neto es positivo, esto significa que el proyecto además de satisfacer las exigencias del capital de deuda y cubrir las expectativas del accionista, generará un excedente. Además mide el valor que tendrá el dinero en un futuro con respecto al valor que tiene hoy.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La TIR mide la rentabilidad del proyecto generalmente se lo compara con el costo de oportunidad del capital, pero también sirve para comparar la rentabilidad de nuestro proyecto en relación a otros. Además se utiliza para evaluar un proyecto en función de una tasa única de rendimiento anual, en donde la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual. Se debe tomar en cuenta los siguientes criterios.

Si la TIR es > que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.

Si la TIR es < que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

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

Cuadro # 85

TASA INTERNA DE RETORNO

Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Flujos Actualizados	Factor de Actualización (2)	Flujos Actualizados (2)
0	\$ 19.816	55%	-\$ 19.816	56,00%	-\$ 19.816
1	\$ 19.467	0,64	\$ 12.551	0,64	\$ 8.046
2	\$ 20.753	0,37	\$ 7.672	0,41	\$ 3.152
3	\$ 22.028	0,39	\$ 8.573	0,26	\$ 2.258
4	\$ 22.317	0,27	\$ 5.992	0,17	\$ 1.012
5	\$ 26.985	0,30	\$ 8.216	0,11	\$ 889
VAN			\$ 23.188		-\$ 4.459

Elaboración: La autora

FORMULA

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

$$TIR = 55 + 1 \left(\frac{23.188}{23.188 - (-4.459)} \right)$$

$$TIR = 55,84$$

En el cuadro anterior se muestra que la tasa interna de retorno es 55,84% lo que nos da a entender que es una tasa superior a las ofertadas en las entidades financieras y otros proyectos, por lo que si es conveniente invertir en el proyecto.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce. Mediante este criterio se determina el número de periodos necesarios para recaudar la inversión. Resultado que se compara con el número de periodos aceptables para la empresa.

Cuadro # 86

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

AÑO	INVERSIÓN	F. CAJA	f. acumulado	
0	\$ 19.816			
1		\$ 19.467		
2		\$ 20.753	\$ 40.220	
3		\$ 22.028		
4		\$ 22.317		
5		\$ 26.985		

Elaboración: La Autora

$$PRC = \text{Año que supera la Inversion} + \frac{\text{Inversion} - \sum \text{Primros Flujos}}{\text{Flujo Neto del Año que supera la Inversion}}$$

$$PRC = 1 + \frac{19.816 - 40.220}{20.753}$$

$$PRC = 1,02$$

1 = 1 Año

0,02 X 12 = 24 días

La inversión se recuperara en 1 año 24 días.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Se basa en la relación entre los costos y beneficios asociados en un proyecto.

Consiste en determinar cuáles elementos son beneficiosos y cuales son costos, en general los beneficios son ventajas expresadas en términos monetarios que recibe el propietario, en cambio que los costos son los gastos anticipados de construcción, operación. Mantenimiento etc. Es otro indicador financiero que permite medir cuanto se conseguiría en dólares por cada dólar invertido, se lo determina actualizando los ingresos por un lado y por otro lado los egresos por lo que se considera el valor de actualización.

Cuadro # 87
RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

AÑO	ACTUALIZACIÓN. COSTOS			ACTUALIZACIÓN. INGRESOS		
	C. ORIGINAL	FAC. 11%	COST. ACT	INGR.OR	FACT. 11%	ING. ACT
0		0,11			0,11	
1	119.647,12	1,110	107790,20	145969,49	1,110	131504,05
2	128.466,40	1,232	104266,21	156729,01	1,232	127204,78
3	133.698,47	1,368	97759,17	163112,13	1,368	119266,19
4	139.184,10	1,518	91684,88	169804,60	1,518	111855,55
5	144.935,74	1,685	86012,31	176821,60	1,685	104935,01
TOTAL			487.512,77			594.765,57

Elaboración: La Autora

$$\text{Relacion Beneficio} - \text{Costo} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

$$\text{Relacion Beneficio} - \text{Costo} = \frac{594.765,57}{487.512,77}$$

$$RBC = 1,22 \text{ Cts.}$$

ANÁLISIS

Analizando el cuadro anterior se puede observar que se tiene como resultado el valor de \$ 1,22 centavos. Lo que nos indica que el proyecto recupera 0.22 centavos por cada dólar invertido, por lo tanto el proyecto es aceptable por que es mayor a 1.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad adopta los resultados de un modelo cuando cambian las circunstancias de alguna variable, es decir trata de manifestar las variaciones de rentabilidad del proyecto debido a la modificación de uno de los componentes del modelo analizado como es el caso de incrementar sus costos y disminuir ingresos. Para ello se procede a calcular la nueva tasa interna de retorno y así se puede conocer si el proyecto es sensible o no las variaciones.

Existen cuatro formas de aumentar la utilidad de un negocio a partir de la base dada por el punto de equilibrio:

- Buscar disminución de los costos fijos.
- Aumentar el precio unitario de la venta.
- Disminuir el costo variable por unidad.
- Aumentar el volumen producido.

En síntesis el análisis de sensibilidad es un estudio que permite ver de qué manera se alterara la decisión económica si varían algunos factores.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos.

1. Cuando el coeficiente resultante es $>$ que uno el proyecto es sensible a esos cambios.
2. Cuando el coeficiente resultante es $=$ a uno no se ve efecto alguno.
3. Cuando el coeficiente resultante es $<$ a uno el proyecto no es sensible.

Para construir el análisis de sensibilidad se requiere tomar en cuenta lo siguiente:

- Conocer la tasa interna de retomo del proyecto.
- Determinar las nuevas tasas internas de retorno.
- Establecer la sensibilidad del proyecto.

Cuadro # 88
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 15% EN LOS COSTOS

COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
			FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
	15,00%			35%		36%	
					-19.816,00		-19.816,00
119.647,12	137.594,19	145.969,49	8.375,30	0,74074	6.203,92	0,73529	6.158,31
128.466,40	147.736,36	156.729,01	8.992,65	0,54870	4.934,24	0,54066	4.861,94
133.698,47	153.753,24	163.112,13	9.358,89	0,40644	3.803,85	0,39754	3.720,56
139.184,10	160.061,72	169.804,60	9.742,89	0,30107	2.933,27	0,29231	2.847,95
144.935,74	166.676,10	176.821,60	10.145,50	0,22301	2.262,58	0,21493	2.180,61
					321,87		-46,63

Elaboración: La Autora

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

$$\text{NTIR} = 35 + 1 \left(\frac{321,87}{321,87 + 46,63} \right)$$

NTIR = 35,97%	TIR DEL PROYECTO = 55,81%
----------------------	----------------------------------

1.) DIFERENCIA DE TIR

DIF. TIR. = Tir del proyecto – Nueva Tir

DIFERENCIA DE TIR = 19,97%

2.) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Variación = (Diferencia de Tir/ del proyecto)x 100

%Variación = 35,76%

3.) SENSIBILIDAD

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 0,996746

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en los costos es de 15% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo lo que indica que el proyecto es rentable.

Cuadro # 89

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DEL 12,29% EN LOS INGRESOS

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			12,29%		35,50%		37,00%	
						-19.816		-19.816
1	119.647,12	145.969,49	128.029,84	8.382,72	0,7380	6.186,51	0,7299	6.118,77
2	128.466,40	156.729,01	137.467,01	9.000,61	0,5447	4.902,23	0,5328	4.795,47
3	133.698,47	163.112,13	143.065,65	9.367,18	0,4020	3.765,23	0,3889	3.642,90
4	139.184,10	169.804,60	148.935,62	9.751,52	0,2966	2.892,78	0,2839	2.768,15
5	144.935,74	176.821,60	155.090,23	10.154,49	0,2189	2.223,11	0,2072	2.104,05
						153,85		-386,66

Elaboración: La Autora

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

$$\text{NTIR} = 35 + 1 \left(\frac{153.85}{153,85 + 386,66} \right)$$

NTIR = 35,93%

TIR DEL PROYECTO = 55,84%

1.) DIFERENCIA DE TIR

DIF. TIR. = Tir del proyecto – Nueva Tir

DIFERENCIA DE TIR = 19,91 %

2.) PORCENTAJE DE VARIACIÓN

% Variación = (Diferencia de Tir/ del proyecto)x 100

%Variación = 35,66%

3.) SENSIBILIDAD

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 0,9925943

El presente proyecto considera que el porcentaje máximo de disminución en los ingresos es del 12,29% ya que en este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

h) CONCLUSIONES

Al final del presente trabajo de tesis, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Se ha determinado la factibilidad del proyecto objeto de estudio para la creación de la empresa productora y comercializadora de tamales de arroz, en la ciudad de Loja, esto gracias a la metodología e instrumentos utilizados para el cumplimiento de cada uno de los objetivos planteados.
- La puesta en marcha del presente proyecto permitirá satisfacer la necesidad alimenticia de la ciudadanía, por su alto poder alimenticio y su buen sabor.
- De la investigación de mercado aplicada a una muestra de 397 familias, se obtienen los siguientes resultados: Mercado potencial 51.463 familias, y la demanda efectiva 34.995 familias. La oferta aproximada actual de tamales de arroz es de 20 empresas productoras; por lo que de la relación entre demanda y oferta se tiene como demanda insatisfecha 2.369.572 unidades de tamales al año.
- La capacidad instalada corresponde al 74% de atención de la demanda efectiva del proyecto, 1,747.200 tamales y por iniciar las actividades por primera vez se establece una capacidad utilizada del 22%; es decir 390.000 unidades para el primer año.
- En el estudio técnico se ha realizado la macro y micro localización de la empresa, el detalle del producto, el proceso de producción y los requerimientos de maquinaria, equipos, herramientas y mano de obra.
- Para la implementación de la empresa se requirió una inversión total de \$ 19.816 dólares, de los cuales el 75 % que son \$14.816 dólares, son de capital

propio y el 25 % que son \$5.000 dólares, que es el capital externo, financiado por el Banco Nacional de Fomento.

- El precio del producto se determinó considerando un margen de utilidad del 22%, sobre los costos, dando como resultado ingresos de 145.969 para el primer año del proyecto.
- El punto de equilibrio para el primer año es de 82.598,23 dólares y una capacidad utilizada de 56,59%
- El valor actual neto del proyecto sería de 49.201
- La relación costo beneficio da un valor de 1.22; significa que por cada dólar invertido, se obtendrá una utilidad de 22 centavos de dólar por lo que se demuestra que el proyecto es ejecutable.
- La inversión se recuperará en 1 año, 24 días, conforme lo indica el período de recuperación del capital.
- La tasa interna de retorno sería de 55,84%; por consiguiente es mayor que la tasa del costo de oportunidad del capital, por lo que se puede implementar el proyecto.
- Según el análisis de sensibilidad se logró establecer que el coeficiente de sensibilidad es 0.99, menor a 1; por lo tanto el proyecto no tiene ningún tipo de efecto al incrementar los costos en un 15%, ni a la disminución de ingresos en un 12,29%

i) RECOMENDACIONES

Luego de haber expuesto las conclusiones, se consideran importantes las siguientes recomendaciones orientadas a la creación de la empresa productora y comercializadora de tamales de arroz.

- Poner en ejecución el presente proyecto de acuerdo a los resultados obtenidos aprovechando los recursos y posicionándose como una propuesta productiva para incentivar el desarrollo económico de la ciudad de Loja.
- Para la implementación de la empresa es aconsejable realizar un buen estudio de mercado ya que es el punto de partida del proyecto con lo cual podemos reducir cualquier tipo de peligro que pudiese existir de tal manera que su rentabilidad y éxito sea garantizado.
- Para el posicionamiento del producto en el mercado se tiene que planificar adecuadamente el proyecto, cuidando minuciosamente cada uno de los procesos de producción, para tener una óptima calidad, así como también el marketing.
- A las entidades crediticias, que presten mayor atención al acrecentamiento empresarial con la finalidad de generar nuevas industrias, nuevas fuentes de trabajo y desarrollo socioeconómico en la ciudad de Loja.
- Apoyar por parte de las Autoridades competentes, la elaboración y puesta en marcha de este tipo de proyectos, a fin de que se pueda obtener de manera rápida y oportuna la puesta en marcha y la operación de las microempresas. Que el presente trabajo de investigación sirva como fuente de consulta a investigadores, con la finalidad de que se realicen posteriores estudios y se amplíen la información relacionada con el presente tema.

j) BIBLIOGRFÍA

- ACOSTA, A. (2007). *Curso Basico de Administracion de Empresas, Mercadeo*. Norma S. A.
- Blanco. (2006). *FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS*. Caracas-Venezuela: Texto, C, A.
- Carrera de Administracion de Empresas. (2011-2012). *Elaboracion de Proyectos de Inversion*.
- Casa, B. d.-E. (23 de NOVIEMBRE de 2013).
- Diccionario Enciclopédico Hachette Castell, M. (s.f.).
- Flor Garcia, G. (2006). *GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIO*. QUITO: Primera Edicion .
- Gabriel, B. (2005). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: McGraw-Hill.
- Garcia, B. M. (2006). *Gerencia de procesos para la Organizacion* .
- Goxens, A. y. (2007). *Enciclopedia practica de la contabilidad* . España.
- Guía de Estudio del IX Módulo de la Carrera de Administración de Empresas, U. N.-E. (s.f.). *Guía de Estudio del IX Módulo de la Carrera de Administración de Empresas, Universidad Nacional de Loja. Loja-Ecuador*.
- Guía de Estudio del IX Módulo de la Carrera de Administración, E. (s.f.).
- Los tamales, o. y. (31 de enero de 2013). *Wikipedia* .
- México, T. y. (s.f.).
- Miranda Miranda, J. J. (2008). *Gestion de Proyectos*. Bogota- Colombia: M & M Editores.
- *MODULO 9. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión Empresarial*. (s.f.).
- Naciones, U. (2006). *Manual de Proyectos de Desarrollo Economico*. Mexico.
- Nassir Sapag, C. (2007). *Fundamentos de Preparacion y Evaluacion de Proyectos*. McGraw-Hill Interamericana.
- PROPIEDADES, B. D. (23 de NOVIEMBRE de 2013).

- Ramón , R. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Smith, B. D. (2007). *The Emergence of Agriculture* . Nueva York: 1ra Edicion .
- www.gpl.gob.ec. (s.f.).

k) ANEXOS



Soy estudiante de la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**, actualmente estoy realizando mi proyecto de tesis, lanzando un producto nuevo al mercado, para mí es muy importante su opinión, por ello le agradezco su tiempo y disposición y por la objetividad a cada una de las respuestas de las preguntas.

1. ¿En su familia consumen tamales?

- SI ()
NO ()

2. ¿Qué cantidad de tamales consumen a la semana?

- 1 a 5 tamales ()
6 a 10 tamales ()
11 a 15 tamales ()

3. ¿Los tamales que consumen a base de que son elaborados?

- Tamal de maíz ()
Tamal de guineo ()

Otros,
cuáles.....

4. ¿En su familia han consumido el tamal de arroz?

- Si ()
No ()

5. ¿Por qué no ha consumido el tamal de arroz?

- No conoce de su existencia ()
Por el Precio ()
No sabe dónde comprarlos ()
Otras Razones ()

6. Si se implementara una empresa productora y comercializadora de tamales de arroz ¿En su familia estarían dispuestos a adquirir el producto que ofrece esta nueva empresa?

SI ()
NO ()

7. ¿Cuántos tamales de arroz consumirían a la semana?

1 a 5 ()
6 a 10 ()
11 a 15 ()

8. ¿De qué le gustaría que fuera el relleno del tamal de arroz?

De pollo ()
De chancho ()
De quesillo ()
Otros ()

9. ¿Cómo le gustaría que sea la presentación del producto?

Fundas ()
Platos térmicos ()

Otros, cuales.....

10. ¿Cómo les gustaría que les promocionen el producto?

Muestras gratis ()
Degustaciones ()
Descuentos ()

Otros, cuales.....

11. ¿A través de que medio le gustaría recibir información del producto?

Radio ()
Televisión ()
Prensa escrita ()
Internet ()

Otros, cuales.....

12. ¿Si su respuesta fue la radio, que emisora local sintoniza con mayor frecuencia y en que horario?

Luz y vida	()
Matovelle	()
Súper laser	()
Ecuasur FM	()
Sociedad	()
Otros	()

Horarios

06:00 a 12: 00	()
12:00 a 18: 00	()
18:00 a 24: 00	()

13. ¿Si su respuesta fue la Televisión, que canal local sintoniza con mayor frecuencia y en que horario?

U.V Televisión	()
Ecotel TV	()
Otros	()

Horarios

06:00 a 12: 00	()
12:00 a 18: 00	()
18:00 a 24: 00	()

14. ¿Si su respuesta fue la prensa escrita, que periódicos local más lee y en qué días?

La Hora	()
Crónica de la tarde	()
Centinela	()

Preferencia

Lunes a viernes	()
Sábados y domingos	()

15. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por un tamal de arroz?

- 30 a 40 centavos ()
- 41 a 50 centavos ()
- 51 a 60 centavos ()

16. ¿En qué lugar le gustaría adquirir el producto?

- Cafeterías ()
- Micromercados ()
- Mercados ()

17. A través de que canales les gustaría que sea la distribución del producto.

- Venta directa ()
- Intermediarios ()

Otros, cuales.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



Estimado (a): me encuentro realizando un estudio de mercado direccionado hacia determinar la factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de tamales de arroz en la ciudad de Loja, por favor agradezco su ayuda respondiendo unas pocas preguntas.

1. ¿Qué tiempo de existencia tiene su negocio?

- 1 a 3 años ()
- 4 a 6 años ()
- Más de 6 años ()

2. ¿A base de que están elaborados los tamales que ofrece?

- Tamales de maíz ()
- Tamales de guineo ()
- Tamales de arroz ()
- Otros ()

3. ¿De qué relleno es el tamal que más se vende?

- De chancho ()
- De pollo ()
- De quesillo ()
- Otros ()

4. ¿Qué cantidad de tamales vende diariamente?

- Productores Medianos ()
- Productores Pequeños ()
- Productores Otros ()

5. ¿A través de qué medios realiza la publicidad del producto?

- | | |
|----------------|--------|
| Radio | () |
| Televisión | () |
| Prensa escrita | () |
| Otros | () |

6. ¿En qué presentación ofrecen el tamal?

- | | |
|--------------------|--------|
| Funda plástica | () |
| Plato térmico | () |
| Otros, cuales..... | |

7. ¿Cuál es el precio al que vende cada tamal?

- | | |
|-------------|--------|
| 0,35 a 0,40 | () |
| 0,41 a 0,45 | () |
| 0,46 a 0,50 | () |

8. ¿Qué canales utiliza para distribuir su producto?

- | | |
|-------------------------|--------|
| Productor consumidor | () |
| Productor intermediario | () |

9. ¿Conoce alguna empresa productora y comercializadora de tamales de arroz en la ciudad de Loja?

- | | |
|----|--------|
| Si | () |
| No | () |

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
a) TÍTULO.....	1
b) RESUMEN.....	2
SUMMARY.....	5
c) INTRODUCCIÓN.....	7
d) REVISIÓN DE LITERATURA	10
e) MATERIALES Y MÉTODOS.....	29
f) RESULTADOS	35
g) DISCUSIÓN.....	52
h) CONCLUSIONES	146
i) RECOMENDACIONES.....	148
j) BIBLIOGRFÍA	149
k) ANEXOS.....	151
<i>ÍNDICE DE CONTENIDOS</i>	157