

Universidad Nacional de Loja

Área Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

TITULO:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA BLANCA DE RAMA
EN POLVO (*Allium Fistulosum*), EN LA CIUDAD DE LOJA”

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
GRADO DE INGENIEROS
COMERCIALES

AUTORES:

María José Pérez Orellana
Willan Iván Uchuari Torres

DIRECTORA:

Ing. Mg. Lucia Valverde

LOJA - ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Ing. Mg. Lucia Valverde

DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DEL ÁREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

CERTIFICA:

Haber dirigido y revisado el presente trabajo de tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA BLANCA DE RAMA EN POLVO (*Allium Fistulosum*), EN LA CIUDAD DE LOJA”**, realizado por los Señores: Willan Iván Uchuari Torres y María José Pérez Orellana, egresados de la carrera de Administración de Empresas cumpliendo con los requerimientos de fondo y forma, exigidos por el reglamento de régimen académico de la Universidad Nacional de Loja; autorizo su presentación ante la autoridad académica correspondiente.

Loja, Noviembre del 2015.



Ing. Mg. Lucia Valverde

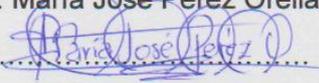
DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Nosotros, María José Pérez Orellana y Willan Iván Uchuari Torres declaramos ser autores 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.

Adicionalmente aceptamos y autorizamos a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el repositorio Institucional-biblioteca Virtual.

AUTORA: María José Pérez Orellana

FIRMA: 

CÉDULA: 1105103046

FECHA: Loja, Noviembre del 2015.

AUTOR: Willan Iván Uchuari Torres

FIRMA: 

CÉDULA: 1104683972

FECHA: Loja, Noviembre del 2015.

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO

Nosotros, María José Pérez Orellana y Willan Iván Uchuari Torres, declaramos ser autores de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA BLANCA DE RAMA EN POLVO (*Allium Fistulosum*), EN LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito para optar el grado de: **INGENIEROS COMERCIALES**, autorizamos 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 pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 19 días del mes de noviembre del 2015, firman los autores.

Firman:



AUTORA: María José Pérez Orellana
CÉDULA: 1105103046
DIRECCIÓN: Loja, Barrio Los Geraneos
CORREO ELECTRÓNICO: majito2190@gmail.com
TELÉFONO: 097331174



AUTORA: Willan Iván Uchuari Torres
CÉDULA: 1104683972
DIRECCIÓN: Loja, Barrio Época
CORREO ELECTRÓNICO:
wilt.wyly.uchuari@hotmail.com
CELULAR: 0981446665

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTORA DE TESIS:	Ing. Mg. Lucia Valverde	
TRIBUNAL DE GRADO:	Ing. Carmen Cevallos Cueva Mae	(Presidenta)
	Ing. Manuel Pasaca Mora MAE	(Vocal)
	Ing. Mauricio León Pineda Mg,Sc	(Vocal)

AGRADECIMIENTO

Nuestros más sinceros agradecimientos a la Universidad Nacional de Loja, modalidad de estudios presencial de la carrera de Administración de Empresas; en especial a los docentes que nos han acompañado durante nuestros cinco años de estudios, brindándonos su orientación con profesionalismo ético en la adquisición de conocimientos y afianzando nuestra formación.

De manera especial nuestra gratitud a la Ingeniera Lucia Valverde, Directora de Tesis quien nos orientó en todo cada momento en la realización de este trabajo investigativo que enmarca el último escalón hacia un futuro.

A nuestras familias por su apoyo moral e incondicional durante nuestra carrera universitaria; inmensas gracias por vuestra comprensión y tolerancia.

LOS AUTORES

DEDICATORIA

Con devoción y mucho orgullo dedico este proyecto a Dios porque ha estado conmigo a cada paso, cuidándome y dándome fortaleza, a mis padres Henry y Lira; abuelitos Agustín y María quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento. A mi novia Miriam Cumbicus por todo el apoyo incondicional, fortaleza, ánimo y cariño que me ha brindado para que culmine mi carrera; a mis tíos y mis hermanos, que gracias a todos soy lo que soy ahora. Los amo con mi vida.

Willan Iván Uchuari Torres

Dedico este trabajo de tesis lleno de esfuerzo y entrega principalmente a Dios por darme la oportunidad de subir un peldaño más en mi vida, por proveerme de sabiduría e inteligencia en cada uno de mis días. A mis padres José Pérez y Sonia Orellana, a mis queridos hermanos: Vanessa, Juan, Pablo, Andrea y David que me ofrecieron su apoyo cotidiano; a mi amado hijo Cristopher Julián que con su llegada alegra cada segundo de mi vida convirtiéndose en mi pilar fundamental.

María José Pérez Orellana

a).- TÍTULO

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA
DE CEBOLLA BLANCA DE RAMA EN POLVO
(*Allium Fistulosum*), EN LA CIUDAD DE LOJA”**

b).- RESUMEN

El presente trabajo investigativo pretende cubrir una necesidad de las amas de casa al ofrecer un producto novedoso y natural, como una alternativa para que las familias de nuestra localidad cuenten con un condimento en la preparación de sus alimentos dando buen sabor a sus comidas, utilizando materia prima natural como es la cebolla blanca de rama.

Para el desarrollo del trabajo investigativo se determinó el objetivo general denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA BLANCA DE RAMA EN POLVO (*ALLIUM FISTULOSUM*) EN LA CIUDAD DE LOJA", y objetivos específicos: 1.- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda existente de cebolla en polvo en la ciudad de Loja; 2.- Desarrollar el estudio técnico para definir el tamaño, localización y la ingeniería del proyecto; 3.- Realizar el diseño organizacional con las adecuadas bases legales; 4.-Realizar un estudio financiero para determinar la inversión, fuentes de financiamiento y recursos que se necesitaran y 5.-Determinar la evaluación financiera a través de indicadores financieros; todo esto se cumplió con la aplicación de los métodos deductivo, inductivo y cuantitativo; técnicas como la observación directa, entrevista y encuesta dirigida a las familias de la ciudad de Loja quienes serán los posibles consumidores permitiendo conocer la demanda del producto.

El estudio de mercado permitió obtener datos de la demanda potencial, real y efectiva, así como conocer al ofertante del mercado “ILE” Industria Lojana de Especerías quien en la actualidad produce y comercializa cebolla colorada en polvo, información que sirvió para establecer la demanda insatisfecha. En el estudio técnico se determinó que la empresa trabajara con una capacidad instalada (438.000 libras), operando con un 24,11% de capacidad utilizada ofertando al mercado en el primer año 105.600 libras anuales, estará ubicada en la ciudad de Loja, barrio Capulí contando con una adecuada distribución de la misma; así como los materiales, equipos, maquinaria e insumos requeridos para la producción de cebolla blanca de rama en polvo.

Se identificaron los aspectos legales y organizacionales que forman parte fundamental en la operación de la empresa. El estudio financiero determinó la inversión general para poner en marcha el proyecto, la cual ascienden a 77.951,40 dólares con el 26% de financiamiento externo y el 74% restante capital de los socios; una vez realizadas las proyecciones de ingresos y gastos, se determinó la factibilidad del proyecto arrojando un valor actual neto (VAN) positivo; una tasa interna de retorno (TIR) superior al costo de oportunidad, el periodo de recuperación de capital será dentro de la vida útil del proyecto; la relación beneficio costo de 69 centavos por cada dólar invertido en el proyecto y su análisis de sensibilidad indica, que el proyecto soporta cambios tanto en sus ingresos como en gastos. Los resultados encontrados permitieron concluir que es factible el proyecto, por lo que se recomienda su ejecución a que dará una rentabilidad a sus inversionistas y genera desarrollo productivo en la ciudad de Loja.

SUMMARY

This project aims to fill a need feasibility of housewives by offering an innovative and natural product as an alternative for families in our town have an seasoning in food preparation giving good flavor to your food, using terms as natural raw white onion branch.

To develop the research work called the overall objective was determined: "FEASIBILITY STUDY FOR CREATING A producer and marketer RAMA WHITE ONION POWDER (*Allium fistulosum*) IN THE CITY OF LOJA" and specific objectives: 1. Conduct a market study to determine the supply and demand existing onion powder in the city of Loja; 2. Develop technical study to define the size, location and project engineering; 3. Perform organizational design with the appropriate legal basis; 4. Conduct a study to determine the financial investment, financing sources and resources needed and 5. Determine the financial evaluation through financial indicators; All this was accomplished with the application of deductive, inductive and quantitative methods; techniques such as direct observation, interview and survey of the families of the city of Loja who are potential consumers allowing the product to meet demand.

Market research yielded data of potential demand, real and effective and meet the market vendor "ILE" Industry Lojana of Spiceries who currently produces and sells red onion powder, information used to establish the unmet. On the

technical study determined that the company work with an installed capacity (438,000 pounds), operating with a 24.11% capacity utilization offering to market in the first year 105,600 pounds a year, will be located in the city of Loja, neighborhood Capulí having adequate distribution thereof; as well as materials, equipment, and machinery required for the production of white onion powder branch inputs.

Legal and organizational aspects which are a fundamental part in the operation of the company were identified. The study found the overall financial investment to launch the project, which amounted to \$ 77,951.40 with 26% of external financing and the remaining partners' capital 74%; once made projections of revenues and expenditures, project feasibility throwing a net present value (NPV) positive was determined; an internal rate of return (IRR) greater than the opportunity cost, the capital recovery period will be within the lifetime of the project; the benefit cost 69 cents for every dollar invested in the project and its sensitivity analysis indicates that the project supports changes in both its revenue and expenditure. Results allowed to conclude that the project is feasible, so that execution is recommended to give a return to its investors and generates productive development in the city of Loja.

c).- INTRODUCCIÓN

La sociedad actualmente se enfrenta a grandes cambios a nivel social y tecnológico de forma rápida y constante, por ello la existencia de amenazas y oportunidades para todas las personas y empresas que desarrollan sus actividades en un entorno económico-social muy competitivo.

De ahí la necesidad de producir bienes y servicios, por lo que se plantea realizar este trabajo investigativo titulado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA CREAR UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA BLANCA DE RAMA EN POLVO (*Allium Fistulosum*), EN LA CIUDAD DE LOJA”** el mismo que se encuentra estructurado por el *resumen ejecutivo* en él se detalla el análisis de los aspectos importantes del presente trabajo.

La estructura del trabajo investigativo inicia con el *título* el cual hace referencia al trabajo de tesis; *resumen en castellano y traducido al inglés*, en el que se detalla una breve síntesis relevante del contenido; *revisión de literatura* se incluyen los temas que fundamentan el trabajo compuesto por la información referente a la cebolla blanca de rama, seguidamente se expone lo concerniente al proyecto de inversión, con cada uno de los estudios que se realiza: estudio de mercado, estudio técnico, diseño organizacional, estudio financiero y evaluación financiera; *materiales y métodos* que indican los recursos materiales, métodos, técnicas utilizados en el proceso investigativo; *resultados*

en donde se presenta el análisis e interpretación de la encuesta aplicada a 381 clientes y la entrevista dirigida al oferente.

La *discusión* que muestra el contraste antes de la investigación y luego de ella, cumpliendo con cada uno de los objetivos específicos planteados; *conclusiones* que destacan los principales resultados encontrados en el trabajo investigativo; *recomendaciones* son sugerencias en base a las conclusiones obtenidas; *bibliografía* señala las fuentes de consulta utilizadas en el planteamiento de los temas a investigar y finalmente se presenta los *anexos* que respaldan al presente trabajo investigativo.

d).- REVISIÓN DE LITERATURA

CEBOLLA

La cebolla o *Allium cepa*, es una hortaliza de la familia de las *Liliaceae*. Su bulbo es comestible y presenta una estructura globosa, esférica o elipsoidal, de un diámetro que oscila entre los 3-10 cm, pesando de media entre 100-250g; su interior está formado por capas gruesas, carnosas, donde se acumulan los nutrientes de la planta y protegidas por membranas finas, secas, delgadas y semitransparentes. Las tonalidades que adornan el interior varían del blanco al amarillento, aunque dependiendo de la variedad se pueden dar colores violáceos o rojizos. ¹

CEBOLLA BLANCA DE RAMA

La cebolla es una planta bulbosa con hojas cilíndricas huecas, largas y engrosadas en la base que constituyen la mayor parte del bulbo. ²

¹ <http://www.regmurcia.com/servlet>.

² www.misabueso.com/salud/Cebolla.

Allium fistulosum	
	
Taxonomía	
Reino:	Plantae
División:	Fanerógama Magnoliophyta
Clase:	Liliopsida
Orden:	Asparagales
Familia:	Amaryllidaceae
Subfamilia:	Allioideae
Tribu:	Allieae
Género:	Allium
Especie:	Allium fistulosum

Nombre Común: *Allium fistulosum* L., comúnmente llamado cebolleta, cebolla de verdeo (en Argentina y Uruguay), cebolla larga, junca o cebolla blanca, cebolla de rama (en Colombia y Ecuador), cebollín (en México, Bolivia, Chile, Colombia y Venezuela), cebollina (en Panamá y Costa Rica), o cebolla china (en Perú), puerro (en España y algunas zonas de México).³

Historia y origen

El origen de la cebolla no se conoce con exactitud, algunos autores afirman que

³ https://es.wikipedia.org/wiki/Allium_fistulosum

procede de Asia Central, otros señalan que son originarias de Asia Occidental y hay quienes opinan que son originarias del norte de África; de lo que sí hay certeza, es de que las cebollas eran muy valoradas por los egipcios, al igual que el ajo y el puerro. ⁴

En la época de griegos y romanos las cebollas eran muy consumidas, se creía entonces que aumentaban la fuerza de sus soldados; fueron los romanos quienes introdujeron el cultivo de la cebolla, en el resto de países mediterráneos. Durante esa época se desarrollaron las cebollas de bulbo grande; a partir de ellas se obtuvieron las variedades modernas.

La cebolla llegó a América por medio de los primeros colonizadores y se incorporó con rapidez a la cocina de muchos pueblos americanos. En la actualidad, la cebolla se cultiva en las zonas templadas de todo el mundo. ⁵

Descripción Botánica

Las raíces se producen en la base del tallo, son fasciculadas y poco abundantes, verticalmente miden hasta 30 - 45 cm y horizontalmente unos 30 cm; cada hoja tiene una base larga y carnosa, que se une estrechamente con la base de las demás hojas, formando un seudotallo, envuelto por láminas finas o túnicas, y la exterior es seca; las hojas son tubulares de 25-35 cm de largo y 5-7 mm de diámetro; el tallo verdadero es un disco comprimido, de donde parten las raíces y la base de las hojas; el tallo floral es hueco y cilíndrico,

⁴ <http://verduras.consumer.es/cebolla/introduccion>

⁵ <http://agropecuarios.net/cultivo-de-cebolla-en-rama.html>

parecido a las hojas, termina en una umbela de pedicelos cortos y forma ovalada, cada umbela tiene de 350 a 400 flores hermafroditas muy pequeñas que producen cada una seis semillas pequeñas, planas negras.⁶

Propiedades Generales y Beneficios

Es cierto que aún hoy en día encontramos a la cebolla hasta en los alimentos más comunes, por ejemplo, en la comida rápida y hasta en platillos sofisticados de la alta cocina; lo que también es cierto es que no todos conocen su gran gama de propiedades y beneficios saludables.

- La planta de cebolla posee calorías, no contiene colesterol y es baja en sodio, lo cual la hace un alimento muy ligero e ideal para una dieta
- Entre las propiedades de la cebolla podemos mencionar que es una excelente fuente de fibra, lo cual activa el sistema digestivo y lo mantiene saludable.
- Diversos compuestos de la cebolla traen beneficios para la salud cardiovascular.
- Otra de las propiedades de la cebolla es su alto contenido de vitamina C, que ayuda en gran medida a curar diversas enfermedades.
- Posee compuestos antiinflamatorios útiles para distintos padecimientos (resfriados, congestiones nasales, infecciones y algunos dolores producidos por inflamación).

⁶ [www/cebolla blanca/Semicol S.A.](http://www/cebolla_blanca/Semicol_S.A.)

- Uno de los más poderosos antioxidantes, la quercitina, se encuentra disponible en las cebollas; uno de sus beneficios es la prevención del cáncer.
- El consumo continuo de cebolla ayuda evitar enfermedades cardiovasculares.
- Una más de las propiedades de la cebolla es una sustancia llamada Condrocitos de la Placa de Crecimiento (GPCs, por sus siglas en inglés) favorece la salud de los huesos inhibiendo la función de los osteoclastos, unas células que descomponen el tejido óseo.
- Los prebióticos presentes en la cebolla ofrecen grandes beneficios al favorecer el desarrollo de bacterias benéficas (probióticos) que ayudan a la digestión.⁷

Hábitat

Se desarrolla con temperaturas entre 11°C a 20 °C, con una precipitación promedio entre 1000 y 1500 mm y crece a una altura aproximada de 1500 a 3000 m.s.n.m; prospera en diversos tipos de suelos, tal como lo hace la cebolla de bulbo, pero el mejor desarrollo se obtiene en aquellos que sean de textura liviana (suelos francos), con buena profundidad efectiva y retención de humedad.

⁷ <http://salud.ellasabe.com/plantas-medicinales/125-cebolla-propiedades-y-beneficios>

Composición de la Cebolla Blanca de Rama

CUADRO N° 1: Propiedades Físico-Químicas

(100g de Muestra de Cebolla Blanca de Rama)

Propiedades	Unidad	Cantidad
Humedad	%	92
Energía	Kcal	25
Fibra	Gr	0,8
Carbohidratos	Gr	5,6
Grasa	Gr	0,1
Proteína	Gr	1,7
Calcio	Mg	60
Fosforo	Mg	33
Potasio	Mg	257
Sodio	Mg	4
Hierro	Mg	1,9

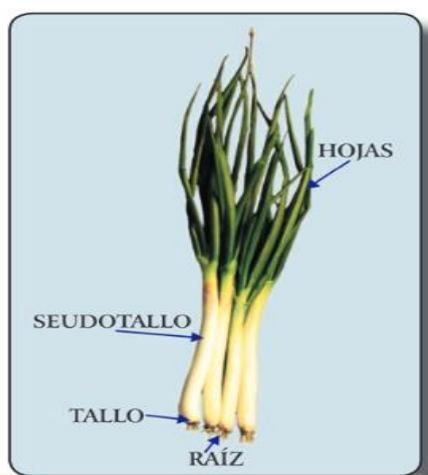
Fuente: Investigación Infoagro.com

Elaboración: Los Autores

Partes de la estructura global de la planta

La planta de cebolla de rama, está formada por macollas; las cuales consisten en un conjunto de vástagos o gajos que nacen de un mismo lugar. Se distinguen cuatro partes fundamentales en su estructura: la raíz, el tallo, el seudotallo y las hojas.⁸

GRÁFICO N° 1: Cebolla blanca de rama



⁸ Humberto Fierro, Luis, Agosto de 2004, Colombia.

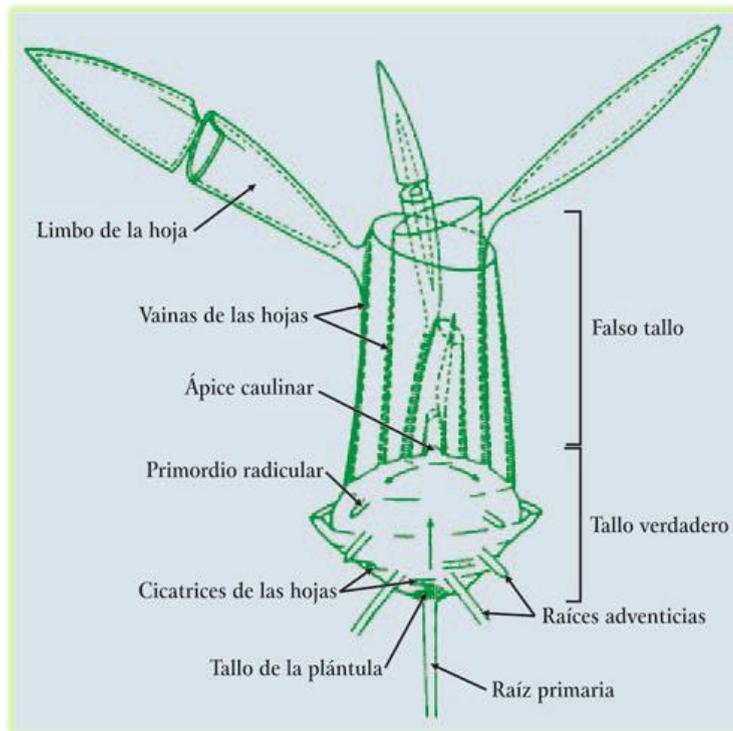
El tallo, que se encuentra por debajo del nivel del suelo, se aplana para formar un disco en la base de la planta y así permanece a menos que se produzca la floración; entonces el meristemo del ápice caulinar se desarrolla para dar origen a la floración. En la parte central superior de este disco se encuentra el ápice caulinar, a partir del cual se forman las hojas en sentido alterno y opuesto, de manera que emergen en dos hileras separadas 180 grados unas de otras.

Cada hoja consta de un limbo y una vaina, esta última se curva hasta rodear completamente el punto de crecimiento y por último forma un tubo que encierra a las hojas jóvenes y al ápice caulinar. Lo que a primera vista parece el tallo de la planta es de hecho un “falso” tallo o “seudotallo”, constituido por las vainas concéntricas de las hojas.

En la unión del limbo con la vaina existe un orificio o poro por el cual puede verse el extremo del limbo de la hoja más joven siguiente, la cual se alarga y emerge a través de dicho poro; a medida que se inicia la formación y expansión de nuevas hojas, las vainas basales más viejas, son empujadas lejos del ápice mediante una expansión lateral continua del tallo discoidal.

Las raíces son adventicias y se inician en el tallo, cerca de la base de las hojas jóvenes y van aumentando a medida que aparecen nuevos gajos; la raíz primaria es la excepción, ya que emerge de la semilla, pero vive normalmente solo unas pocas semanas; carecen de pelos radiculares, excepto cuando crecen en un medio de cultivo.

GRÁFICO N° 2: Dibujo esquemático del desarrollo de una planta de cebolla



Variedades

De acuerdo a su diversidad genética se consideran, la coloración del pseudotallo de la cebolla de rama y el macollamiento; se distinguen dos clases:

Junca o Roja: Produce mayor número de macollas que otras variedades y es relativamente más susceptible a enfermedades de raíces y tallos, especialmente la pudrición de estos, tanto como la quemazón y la mancha en la punta de las hojas.

Imperial o Blanca: Produce menos macollos, engrosa más y alcanza una longitud total mayor con respecto a las demás variedades; el color del follaje es

de un verde poco intenso; es susceptible a los cambios de temperatura.⁹

Usos de la Cebolla Blanca de Rama

Culinarios

La utilización de la cebolla, es tan antigua como la humanidad y su éxito en la cocina oriental fue rotundo; su forma característica es alargada y de poco grosor; sus hojas y tallos son prácticamente huecos y más delgados que los del ajo porro.¹⁰

Su sabor es más dulce y delicado que el de la cebolla. Por eso, el gusto de los platos se torna más refinado ante la presencia de sus hojas de verde intenso y buen aroma; una vez limpia y lavada, es recomendable aprovechar sólo su parte blanca y tres o cuatro centímetros de su parte verde; el resto debe ser desechado. Su conservación no va más allá de guardarla en la nevera para que dure más tiempo. La cebolla, cortada en tiras o en rodajas, puede ser aprovechada en la decoración y preparación de ensaladas, sopas, salsas, carnes, pescados, mariscos.

Medicinales

Por contener agua y potasio es efectiva como diurético y como agente mantenedor del ritmo cardíaco y la presión arterial; de la planta de la cebolla se utiliza, para fines medicinales: el bulbo, la parte blanca del tallo y raíces.¹¹

⁹ Humberto Fierro, Luis, Agosto de 2004, Colombia.

¹⁰ https://es.wikipedia.org/wiki/Allium_fistulosum

¹¹ https://es.wikipedia.org/wiki/Allium_fistulosum

El bulbo fresco o cocido se usa para tratar dispepsia, esplenomegalia, hipertensión, ictericia y prolapso rectal. La tintura, infusión en vino o jugo se usa para tratar afecciones renales (proteinuria), intestinales (cólico, indigestión, inflamación, estreñimiento, hemorroides, lombrices) y respiratorias (constipado, difteria, epistaxis, fiebre, pulmonía, resfriado, tos, tuberculosis), trombosis coronaria, edema, y enfermedades exantemáticas. El bulbo fresco o tostado machacado se aplica en cataplasma y emplastro para tratar artritis, absesos, quemaduras, induraciones, inflamación, mezquinos, tumores y cáncer.

Se le atribuyen propiedades antihelmíntica, antiséptica, calmante, colerética, depurativa, digestiva, diurética, emenagoga, emoliente, espasmolítica, estimulante, expectorante, rubefaciente, sedante y vermífuga.

En general las propiedades de los diferentes tipos de cebollas son similares, aunque se dice que la cebolla blanca tiene propiedades parecidas a las del ajo, pero menos fuertes.

Principales parámetros de la calidad para la cebolla de rama

El tamaño de las plantas de calidad, el cual está determinado por la densidad de siembra, deben presentar un diámetro medio de 0,6 a 1,3 cm (1/4 a 1/2 pulgadas) en la base del bulbo inmaduro, y que tengan una parte baja y cuello delgados y de color blanco, de al menos 5 a 7,5 cm (2 a 3 pulgadas) de largo, los tallos deben estar bien formados (como máximo levemente curvados o angulares), uniformes, turgentes y de color brillante. Y finalmente para su comercialización los cebollines deben estar bien limpios, libres de excesivas raíces, pudriciones, daño de

insectos, daño mecánico, hojas quebradas o rotas y puntas cortadas y deshidratadas.¹²

Importancia económica y distribución geográfica de la cebolla blanca de rama

Se trata de un cultivo muy extendido por todo el mundo, pues existe gran número de cultivares con distinta adaptación a las diferencias de climatología que influyen en su vegetación; a pesar de ello no todos los países cubren sus necesidades y han de importar una parte de su consumo.

La superficie total plantada de cebolla en el mundo asciende a más de 2 millones de hectáreas, produciéndose 32.5 millones de toneladas. En la Unión Europea se producen anualmente unos 3 millones de toneladas de esta hortaliza, en 95.000 hectáreas de superficie. Europa es el único continente productor que importa (1.600.000) bastante más de lo que exporta (1.100.000).

Los grandes importadores de cebolla europeos (Francia y Alemania) están incrementando rápidamente su producción, en Alemania su producción de cebolla aumenta a un ritmo del 5%; fuera de Europa países como China están incrementando la producción, en los últimos cinco años, Nueva Zelanda ha triplicado su producción y en América los principales países productores son: México, Ecuador, Jamaica y Paraguay.

¹² www.infojardin.com

Posibilidades de industrialización de la cebolla blanca de rama

La cebolla en sí no tiene muchas alternativas de industrialización; usualmente es utilizada en encurtidos por lo que se emplea mayormente como sazonador; sin embargo, existe otro proceso agroindustrial que se hace con ella y es la obtención de cebolla deshidratada para ser usada como condimento en la elaboración de otros productos, proceso industrial que no se ha desarrollado en Ecuador, incurriendo en la importación de la misma ya elaborada por otros países.¹³

La cebolla de rama se cosecha bien sea arrancando todas las plantas o deshijando. Esto último consiste en sacar unas cebollas y dejar otras para que continúe la plantación. Es la forma más frecuente de cultivo, haciendo el primer corte a los cuatro o seis meses y los siguientes cada tres o cuatro meses; de acuerdo con la temperatura ambiental local. Una producción promedio de la cebolla de rama es de 20.000 kg/ha por año.

Comúnmente la cebolla recogida se lava y se le cortan las raíces, luego es empacada en sacos de yute o fique, formando bultos de unos 70 kg. Para venta al detal se suele cortar las hojas y formar paquetes de 1 kg envueltos en la base con polietileno transparente.

Es recomendable hacer en las plantaciones paquetes pequeños de unos 25-30 kg, no ajustados mucho, y dejar los arrumes poco altos para evitar que el

¹³ Humberto Fierro, Luis, Agosto de 2004, Colombia.

producto sufra lesiones y se dañe. La cebolla de rama puede almacenarse por unos ocho a 12 días a temperatura de 0°C y humedad relativa de 90-95%.

La cebolla junca se utiliza en forma fresca, como condimento de diversos platos, para preparar guisos, salsas, productos de salsamentaria; a nivel industrial se deshidrata para producir extractos, además, tiene uso medicinal, como antianoréxica y purificadora de la sangre.¹⁴

EMPRESA

“Es la entidad integrada por el capital y el trabajo, como factores de producción y dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios como fines lucrativos y la consiguiente responsabilidad.”

Su objetivo de las empresas es el de obtener utilidades a través de su participación en el mercado de bienes y servicios.¹⁵

Clasificación de empresas

Las empresas se clasifican considerando varios criterios:

a.- Por la actividad

Industriales.- La actividad básica de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de materia prima.

¹⁴ www.cebolla blanca/Semicol S.A.

¹⁵ Diccionario de la real academia española

Comerciales.- Son aquellas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos y obtener ganancias.

Servicios.- La actividad económica de este tipo de empresas es vender servicios o capacidad profesional.

b.- Por el sector al que pertenecen

Pública.- Son empresas que pertenecen al estado y se dedican a prestar servicios a la colectividad.

Privadas.- El capital de este tipo de empresas pertenecen a personas naturales o jurídicas del sector privado, la finalidad principal es obtener ganancias por la inversión realizada”¹⁶.

c.- Por el tamaño

Pequeña empresa.- Se considera pequeña empresa aquella que maneja escasos recursos económicos y humanos.

Mediana empresa.- En este tipo de empresas la inversión de capital es considerable y número de personal que labora se incrementa.

Grande Empresa.- Sus inversiones son de mayor cuantía, por lo tanto las utilidades también son significativas, el personal que posee es especializado por departamentos.

¹⁶ ESPEJO J, Lupe B, Contabilidad General, Edi Loja, 2007, págs. 4

d.- Por la función económica

Primaria.- Son las empresas que se dedican a la minería de explotación minera, forestal, productos del mar, empresas agropecuarias (agricultura y ganadería) y empresas de la construcción.

Secundarias.- Son aquellas empresas que se dedican a la transformación de materia prima.

Terciarias.- Son las empresas dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios como salud, educación, transporte, hospedaje, etc.

e.- Por la constitución del capital

Negocios personales o individuales.- Se constituyen un solo propietario.

Sociedades o compañías.- Se constituyen con el aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas”¹⁷.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD

Un proyecto es un instrumento o herramienta que busca recopilar, crear, analizar en forma sistemática un conjunto de datos y antecedentes que

¹⁷ ESPEJO J, Lupe B, Contabilidad General, Edi Loja, 2007, págs. 4

permitan estimar la viabilidad de realizar una determinada acción, el cual debe ser alcanzado en un periodo de tiempo previamente definido y respetando un presupuesto.¹⁸

Es el análisis de una empresa utilizando para determinar si el negocio que se propone será bueno o malo y cuáles son las condiciones en las que se debe desarrollar para que sea exitoso; en el que se le asigna un determinado monto de capital y se le proporcionan insumos: materiales, humanos y técnicos, considera posible obtener ganancias. Estos beneficios que no son seguros pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.¹⁹

Importancia

La ejecución de proyectos productivos se constituye en el motor del desarrollo de una región o país, razón por la cual las instituciones financieras de orden regional, nacional e internacional tienen como objetivos la destinación de recursos para la financiación de inversiones que contribuyen a su crecimiento económico y beneficios sociales.

Etapas del proyecto de inversión

Todos los proyectos siguen su propio ciclo, existen muchas versiones acerca de lo que es el ciclo de un proyecto, diferenciadas esencialmente por el manejo de la terminología y la cronología de algunas actividades. Lo que debe

¹⁸ <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/10/concepto-de-proyecto.htm>

¹⁹ BLANCO Adolfo. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ediciones Torán.

tenerse en cuenta es que la comprensión del ciclo de un proyecto es un aspecto fundamental para poder ubicar la evaluación dentro del conjunto de actividades a realizar.²⁰

El enfoque aquí presentado se basa en tres aspectos principales:

- Cada etapa del ciclo tiene su razón de ser y, por lo tanto, no debería limitarse a hacer una repetición más detallada de las labores realizadas en etapas anteriores.
- Es importante involucrar desde un principio del ciclo del proyecto, a los distintos actores interesados o involucrados en el mismo, para que colaboren conjuntamente en su diseño, evaluación y ejecución.

En su forma general, el ciclo del proyecto comprende tres etapas:

- Pre-inversión
- Ejecución y Seguimiento
- Ex-Post

Las etapas constituyen un orden cronológico de desarrollo del proyecto, en las cuales se avanza sobre la formulación, ejecución y evaluación del mismo. A continuación se hace una breve presentación de cada etapa.

²⁰ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

PRE – INVERSIÓN

La etapa de pre-inversión se construye por la formulación, está comprendida entre el momento en que se tiene la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar la inversión.²¹

Consiste en un juego interactivo de preparación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña, etc. Esta etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución; lo que se busca es especificar los planes de inversión y montaje del proyecto, incluyendo necesidades de insumos, estimativos de costos, identificación de posibles obstáculos, necesidad de entrenamiento y obras o servicios de apoyo.

EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO

La etapa de ejecución y seguimiento está compuesta por dos fases: diseños, montaje y operación. Está comprendida entre el momento en que se inicia la inversión y el momento en que se liquida o se deja de operar el proyecto.²²

***Diseños Definitivos**

Una vez aprobada la realización del proyecto, se procede a contratar los diseños definitivos; debido a que su elaboración suele generar una serie de

²¹ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

²² BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

pequeños cambios en el diseño del proyecto, puede ser necesario actualizar los presupuestos. Sin embargo, es importante anotar que de ser bien realizado el estudio de factibilidad, los cambios que se introduzcan en esta fase no deben ser significativos.

***Montaje y Operación**

El proceso de ejecución del proyecto comprende la construcción o montaje, y la operación del mismo a través de todos los años de su “vida útil”; convencionalmente se divide en dos sub-fases; la de montaje o construcción y la de operación y mantenimiento. Esta división arbitraria no implica que durante la operación de un proyecto no se hagan inversiones o montajes para ampliación o reposición.

En conclusión podemos decir que por dos razones fundamentales podemos percibir las labores de monitoreo (seguimiento) y evaluación como esenciales: primero, entregan información necesaria para la toma de decisiones sobre la continuación o no del proyecto y la necesidad de replantear o ajustar lo que falta del mismo; segundo, sirven como mecanismos para mejorar los criterios de proyección en futuras evaluaciones.

EVALUACIÓN EX – POST

Esta denominación se utiliza para referirse, a la evaluación que es efectuada después de que un proyecto es ejecutado. Tiene como fin determinar hasta

dónde el proyecto ha funcionado según lo programado y en qué medida ha cumplido sus objetivos. La característica principal de la evaluación ex-post es que la incertidumbre es inexistente; esta condición se puede ver afectada por la cantidad y calidad de la información recolectada, durante la ejecución del proyecto.²³

La evaluación busca cuantificar el impacto efectivo, positivo o negativo, de un proyecto; sirve para verificar la coincidencia de las labores ejecutadas con lo programado. Su objeto consiste en explicar los aspectos del proyecto que fallaron o no estuvieron a la altura de las expectativas, analiza las causas que crearon esta situación; también indaga sobre los aspectos exitosos, con el fin de poder reproducirlos en proyectos futuros.

Estudio de Mercado

Es una herramienta de mercadeo que permite y facilita la obtención de datos, resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultado la aceptación o no y las complicaciones de un producto o servicio dentro del mercado.

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o

²³ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.²⁴

Etapas del estudio de mercado

Preparación: Se definen características que pueden influir en el flujo de ingresos y egresos monetarios del proyecto, es necesario recopilar información a través de los estudios de: mercado, técnico, administrativo y financiero.²⁵

Evaluación: Se determina la rentabilidad de la inversión para llevar a cabo el proyecto.

Estudio de la demanda

Permite determinar la situación de la demanda para el producto dentro del mercado meta escogido, estableciendo los volúmenes de demanda en un tiempo determinado, involucra el análisis histórico, actual y futuro.

²⁴ <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado>

²⁵ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

Demanda: Es la cantidad de bienes o servicios que requiere el mercado para satisfacer la necesidad específica.

Existen diferentes tipos de demanda que a continuación se detallan:

**Demanda Potencial:* Permite conocer el consumo actual del producto así como también los gustos y preferencias de los clientes; la demanda está sujeta a la calidad, precio del producto, precios de productos sustitutos, en función del ingreso, gustos y preferencias del cliente.

**Demanda Real:* Es la cantidad de producto y/o servicio, que realmente compra las personas.

**Demanda Insatisfecha:* Está constituida por la cantidad de bienes, servicios o productos que hacen falta en el mercado para cubrir las necesidades del consumidor.

Demandantes: Son aquellos consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos, mediante una adecuada segmentación del mercado en función del sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc.

Estudio de la oferta

Para la realización del estudio de la oferta, se tiene que investigar la situación de los oferentes del producto o servicio relacionando con el proyecto, estos

constituyen la competencia. Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o proyectarla se puede utilizar los mismos métodos utilizado para el estudio de la demanda.

Oferta: Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.²⁶

Marketing Mix

Es el conjunto de técnicas que intentan lograr el máximo beneficio en la venta de un producto, mediante el marketing podrán saber a qué tipo de público le interesa su producto.²⁷

Se concentra en analizar los gustos de los consumidores pretendiendo establecer necesidades y deseos e influir su comportamiento para que deseen adquirir los productos existentes de forma que se desarrollan distintas técnicas encaminadas a persuadir a los consumidores para que adquieran un determinado producto.

Producto: Es todo aquello tangible o intangible que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo.

²⁶ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

²⁷ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

Las decisiones respecto a este punto incluyen la formulación, presentación del producto, el desarrollo específico de marca, las características del empaque, etiquetado y envase entre otras.

**Producto Principal:* Se deben reunir los datos que permitan identificar al producto, señalando sus características físicas, químicas o de cualquier otra índole, tiene que haber coherencia con los datos del estudio técnico.

**Subproductos:* Son aquellos que se originan del producto principal y el uso que se les dará.

**Productos Sustitutivos:* Son aquellos productos con características similares en el mercado y que pueden competir en el mercado, indicando en qué condiciones pueden favorecer o no a un producto.

**Productos Complementarios:* Su uso o consumo del producto está condicionado por la disponibilidad de otros bienes/servicios e identifique sus relaciones con el producto para que sean incluidos en el estudio de mercado.²⁸

✓ **Identificación del Producto:** Cada uno tiene sus propios atributos, entendiéndose por aquellas características que lo diferencian respecto a productos similares, haciendo que sean percibidos como distintos por el consumidor.

28 ILPES, Guía para la Presentación de Proyectos, Siglo XXI Editores.

✓ **Composición del Producto:** Es la forma en que está constituido físicamente.

*Tamaño: Puede ofrecerse en envases de mayor o menor capacidad o simplemente pueden ser objetos idénticos.

*Envase: Su propósito es proteger el producto del manoseo y almacenamientos, daños mecánicos y pérdidas de calidad.

*Diseño: Es la carta de presentación del producto y el medio de hacerlo más atractivo a los ojos de los consumidores.

*Marca: Permite identificar un producto y distinguirlo de los productos de la competencia que son de otra marca.

*Etiqueta: Su función fundamental es la de ofrecer información sobre el producto: marca, composición, modo de empleo, garantía, advertencias, etc.²⁹

Precio: Es el monto monetario de intercambio asociado a la transacción; éste a su vez se plantea por medio de una investigación de mercado previa la cual definirá el precio que se le asignará al entrar al mercado.

Para determinar el precio la empresa deberá tener en cuenta lo siguiente:

*El margen de utilidad que desea obtener.

*Los elementos del entorno: principalmente la competencia.

*Las estrategias de marketing adoptadas.

²⁹ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición

*Los objetivos establecidos.

Plaza o Distribución: Se define dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece al consumidor, considerando el manejo efectivo del canal de distribución debiendo lograr que el producto llegue al lugar, en el momento y en condiciones adecuadas.

- ✓ **Canales de Distribución:** Los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.

*Agente: Son intermediarios relacionadas a la empresa que deben respetar zonas geográficas de venta y cumplir cuotas.

*Mayoristas: Adquieren sus productos directamente de los fabricantes o de los agentes, venden a los minoristas u otros fabricantes.

*Minorista: También conocido como detallista que vende al cliente final.

- ✓ **Planificación de la Distribución:** La toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores y los agentes que intervienen (mayoristas, minoristas).
- ✓ **Distribución Física:** Son aquellas formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.

Promoción: Es comunicar, informar y persuadir al cliente u otros interesados sobre la empresa, sus productos y ofertas para el logro de los objetivos organizacionales.

Estudio Técnico

Consiste en diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o un servicio.

Definir el tamaño que tendrá el proyecto es importante por su incidencia sobre el nivel de las inversiones y del costo que se calcula; por lo tanto sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.³⁰

Tamaño: Este va de acuerdo a los recursos con que cuente la empresa, es el volumen de producción y la infraestructura física instalada, capaz de hacer factible la producción.

Encontramos algunos factores que influyen en la selección del tamaño de una planta industrial:

*Características del mercado consumo

*Características del mercado de proveedores

*Economía de escala

³⁰ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

*Disponibilidad de recursos financieros

*Características de mano de obra

*Tecnología de producción

*Política económica

✓ **Capacidad Teórica:** Se la determina en base a las especificaciones técnicas que tiene el componente tecnológico, se considera lo que los fabricantes puedan hacer con la maquinaria.

✓ **Capacidad Instalada:** Se lo determina en base a lo que realmente puede hacer la maquinaria cuando se instala para un determinado proceso; se expresa en la cantidad a producir por unidad de tiempo, valor o unidades del producto elaborados por año, mes, días, turno, etc.

✓ **Capacidad Utilizada:** Se determina en base a la capacidad real del componente tecnológico y al nivel de demanda que se quiere satisfacer en mercado.

Localización: Es la decisión acerca de dónde ubicar el proyecto no solo considera criterios económicos, sino también criterios estratégicos, institucionales, técnicos, sociales, entre otros.

✓ **Macrolocalización:** Se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

- ✓ **Microlocalización:** Indica la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

Ingeniería del Proyecto: Permite acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción como: construcción de la planta, equipamiento y características del producto de la empresa.

La maquinaria, herramientas y equipo tecnológico son conocimientos básicos con los que cuenta la organización para procesar los materiales y transformarlos en productos terminados.

- ✓ **Diseño del Producto:** Debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desea para él.
- ✓ **Flujo de Materiales:** Consiste en describir el proceso o ruta de las herramientas o materiales, para llevar a efecto este tipo de análisis se deben tener presente 4 tipos de documentos como son:

*Diagrama de Flujo: Son aquellos que nos sirven para describir o mejorar el proceso productivo, de esta manera alcanzar la eficiencia y efectividad en el proceso.

*Diagrama de Proceso: Mediante los diagramas de proceso recogemos y ordenamos todos los datos haciendo explícito y resumido el proceso de producción; utilizando símbolos y convenios.

Diseño Organizacional

El proyecto tiene un amplio alcance en su desarrollo y más en sus perspectivas para su manejo requiere de personal capacitado y plenamente identificado con los propósitos y valores empresariales. La estructura organizativa es el sistema ordenado de reglas y relaciones funcionales para llevar a cabo las políticas empresariales.³¹

Estructura Empresarial: Es la estructura organizativa con que cuenta las organizaciones, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman los mismos.

- ✓ **Niveles Jerárquicos:** Son el conjunto de órganos agrupados de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen, independientemente de la función que realicen.

- ✓ **Organigramas:** Es una representación gráfica que expresa en términos concretos y accesibles la estructura, jerarquía e interrelación de las distintas áreas que componen una empresa u organización.

- ✓ **Manuales Administrativos:** Son documentos que sirven como medios de comunicación y coordinación, que permiten registrar y transmitir en forma ordenada y sistemática la información de una organización; así como las

³¹ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

instrucciones y lineamientos que se consideren necesarios para el mejor desempeño de sus tareas.³²

- ✓ **Estudio Legal:** Busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a la localización, utilización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales.

- ✓ **Base Legal:** Son los requisitos que toda empresa debe reunir para su funcionamiento, exigidos por la ley.

***Acta Constitutiva:** Es el documento certificado de la conformación legal de la empresa, en la que se deben incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.

***Razón Social:** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo que debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada por el domicilio, objeto de la sociedad, el capital social, el tiempo de duración y administradores.

Estudio Financiero

El estudio financiero tiene por objetivo determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, y los costos

³² Morales C, Proyectos de Inversión en la práctica.

totales de operación de proceso productivo y el monto de los ingresos que se aspira recibir en cada uno de los periodos de vida útil.³³

Inversiones

Incluyen desde la inversión del proyecto construcción o remodelación de edificios, oficinas o salas de ventas, hasta la construcción de caminos, cercos o estacionamientos. Para cuantificar estas inversiones es posible utilizar estimaciones aproximadas de costos, si el estudio se hace en nivel de pre factibilidad, la información obtenida debe perfeccionarse mediante la realización de estudios complementarios de ingeniería que permitan una apreciación exacta de las necesidades de recursos financieros en las inversiones del proyecto.

Las inversiones se clasifican en:

- a. *Inversiones en activos fijos*: Está representado por propiedades de la empresa físicamente tangibles que han de usarse durante más de un año en la producción y/o distribución de bienes y servicios que representan el giro normal de oportunidades de la empresa y que por lo general no son fácilmente convertibles en efectivo.

Todo activo fijo, con excepción del terreno que no es depreciable ni agotable, se consume durante su vida útil en la producción de bienes y servicios, por lo tanto debe existir una cuenta de depreciación acumulada

³³ <http://www.slideshare.net/fcarvajals-estudio-financiero-2114226>

del activo correspondiente, para que al término de cada periodo se reconozca a la parte de ese activo que ya ha sido depreciado y se vaya acumulando periodo a periodo durante su vida de servicio.

- b. *Inversiones en activos diferidos*: Los activos diferidos son conocimientos también como activos intangibles. Un activo intangible es todo aquel activo cuyo valor reside en los derechos que su posesión confiere al propietario y que no representa una reclamación contra algún individuo o negocio; no posee propiedades físicas y se adquiere con el propósito de usarse durante su vida útil económica en las operaciones normales del negocio.

Los activos intangibles más importantes son: gastos de instalación y gastos de organización.

- c. *Inversiones en capital de trabajo*: La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, esto es, el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos.

El capital de trabajo puede estar compuesto por: efectivo, bancos, inventario de materia prima, inventario de materiales y productos en proceso.

Financiamiento

El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse.³⁴

Existen diferentes fuentes de financiamiento existen algunos tipos de financiamiento los más importantes son:

- Ahorros personales.
- Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.
- Bancos y uniones de crédito.
- Inversionistas de riesgo.
- Empresas de capital de inversión.

Análisis de Costos

Costos son el sacrificio, o esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo.

El costo es fundamentalmente un concepto económico, que influye en el

³⁴ Morales C, Proyectos de Inversión en la práctica.

resultado de la empresa.

Costos de producción o fabricación: Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien, incluyen:

a.- *Costo Primo:* El costo primo está constituido por la materia prima directa, la mano de obra directa y materiales indirectos.

- **Materia Prima Directa:** Son los materiales que participan directamente en el proceso productivo y es factible seguirles la pista de una manera física o económica, desde su inicio hasta el producto final.
- **Mano de Obra Directa:** La conforman los trabajadores que forman parte del proceso productivo, desde el inicio hasta obtener el producto elaborado.
- **Materiales Indirectos:** Se aquellos materiales que se encuentra asociada con el proceso de fabricación pero no es el material principal.

b.- *Costo Indirectos de Fabricación:* Son aquellos costos indirectos que no se pueden cargar directamente al costo de las unidades producidas, dentro de estos se incluyen la materia prima indirecta, mano de obra indirecta, otros gastos indirectos como el combustible, mantenimiento, entre otros y depreciaciones.

- **Mano de Obra Indirecta:** La mano de obra indirecta está conformada por el recurso humano que forma parte indirectamente del proceso de producción.
- **Depreciaciones:** Es la pérdida del valor que ha sufrido un bien durante la vida útil del proyecto, para efectos de cálculo se utilizó los datos del siguiente cuadro:

CUADRO N° 2: Depreciación de Activos Fijos

Clase de Activo	% Depreciación (Anual)	Vida Útil (En Años)
Inmuebles (excepto terrenos)	5%	20
Construcciones y edificaciones	5%	20
Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles	10%	10
Vehículos, equipos de transporte, equipo caminero móvil	20%	5
Equipos de computación y software	33%	3

Fuente: SRI (Ley de Régimen Tributario)

Costos de operación: Está constituido por los gastos de administración y ventas y gastos financieros.

a.- Gastos de Administración y Ventas: Son los egresos ocasionados por el proceso de las actividades de administración y ventas.

b.- Gastos Financieros: Son los gastos ocasionados por el pago de los servicios crediticios a la institución financiera.

Costo total de producción: El costo total son todos aquellos costos en lo que incurre en un proceso de producción o actividad dentro de una organización.

Se calcula mediante la sumatoria de los costos fijos y los costos variables:

$$CT = CF + CV$$

Dónde:

CT = Costo Total

CF = Costo Fijo

CV = Costo Variable

a. *Costo unitario de producción:* El costo unitario de producción se lo determina relacionando el costo total con el número de unidades producidas durante un periodo de tiempo.

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

En donde:

CUP: Costo Unitario de Producción

CTP: Costo Total de Producción

NUP: Número de Unidades Producidas

Establecimiento de Ingresos

Determinación del Precio de Venta

Es el precio pagado por el consumidor final, que se le puede determinar agregándole al costo total un margen de utilidad probable o deseable. Su fórmula es la siguiente:³⁵

$$\mathbf{PVP = CT + MU}$$

En donde:

PVP= Precio de Venta al Público

CT= Costo Total Unitario

MU= Margen de Utilidad

a. Método Rígido: Precios que no siempre se ajustan rápidamente para mantener la igualdad entre la cantidad ofrecida y la cantidad demandada.

b. Método Flexible: La flexibilidad de precios de los productos hace que el nivel de producción y el nivel de precios se determinen en el mercado de bienes.

Clasificación de Costos

La clasificación de los costos es la información requerida por la administración, para evaluar y controlar los costos de los procesos productivos, donde

³⁵ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

se tomará las herramientas necesarias para la toma de decisiones.

a.- Costos Fijos: Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo de producción, se incurre en los mismos por el transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen de producción.

b.- Costos Variables: Son los gastos que se realizan y que se hallan en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus ventas.

Estado de Pérdidas y Ganancias

También denominado estado de resultados nos muestra, cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un periodo; cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

Determinación del Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es un punto en que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por lo tanto no existe ni utilidad ni pérdida, permitiendo a los administradores tener una información técnica para tomar decisiones.

Para calcular el punto de equilibrio se determina los costos fijos y los costos variables, los mismos que nos permiten utilizar el método matemático y el método gráfico en función de la capacidad instalada y en función de las ventas.

- **Método de Cálculo**

**Método Matemático:* En función de la capacidad instalada se lo calcula mediante la siguiente fórmula.

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100\%$$

PE= Punto de Equilibrio

CFT= Costo Fijo Total

VT= Ventas Totales

CVT= Costo Variable Total

En función de las se lo calcula mediante la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

**Método Gráfico:* Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos en un plano cartesiano.

Evaluación Financiera

El objetivo de la evaluación financiera es realizar un análisis de algunos indicadores que permiten la rentabilidad del proyecto como son: valor actual

neto, tasa interna de retorno, análisis de sensibilidad, relación beneficio costo y periodo de recuperación de capital; para poder aplicar estos indicadores es necesario calcular el flujo de caja.³⁶

Flujo de Caja

El flujo de caja permite determinar los recursos en efectivo con que contara la empresa luego deducir los egresos totales de cada uno de los años de vida útil del proyecto.

El flujo de caja también permite cubrir los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Valor Actual Neto

El indicador valor actual neto, más conocido por las siglas de su abreviación, VAN, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente (el valor real del dinero cambia con el tiempo). Es por otro lado una de las metodologías estándar que se utilizan para la evaluación de proyectos.³⁷

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

³⁶ www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-proyectos.

³⁷ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

del proyecto; corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizaran en todos los años de operación económica del proyecto.

En términos matemáticos el VAN se lo define como la sumatoria de los beneficios netos multiplicados por el factor de descuentos, lo que significa que se trasladan al año cero (0) los gastos del proyecto para asumir el riesgo de la inversión.

Los criterios adoptar para tomar una decisión son:

- Si el VAN es mayor que cero se acepta el proyecto.
- Si el VAN es igual a cero, el proyecto es indiferente.
- Si el VAN es menor que cero se rechaza el proyecto, porque no existe rentabilidad.

La fórmula para obtener el VAN es la siguiente:

$$\text{VAN} = \text{SUMATORIA DE FNC} - \text{INVERSIÓN}$$

En donde:

VAN = Valor Actual Neto

FNC = Flujo Neto de Caja

Factor de actualización, sirve para calcular el valor actual por lo tanto se utiliza la siguiente formula:

$$\text{FACTOR DE ACTUALIZACION} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

Dónde:

i = Tasa de Interés

n = número de periodos

Tasa Interna de Retorno

Este indicador financiero, se define como la tasa de rentabilidad máxima que ofrecerá un proyecto, constituye también la tasa máxima que se podría pagar por un crédito que financie la inversión.³⁸

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

- Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente la ejecución del proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital debe rechazarse el proyecto.

³⁸ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

Para calcular la tasa interna de retorno (TIR) se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{Dt} \left(\frac{\text{VAN}}{\text{VAN Tm} - \text{VAN TM}} \right)$$

En donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno

Tm = Tasa Menor de Descuento para Actualizaciones

Dt = Diferencia de Tasa de Descuento para Actualización

VAN Tm = Valor Actual de Tasa Menor

VAN TM = Valor Actual de Tasa Mayor

Análisis de Sensibilidad

Mediante este análisis se trata de medir si le afectan o no a un proyecto dos situaciones que se dan en una economía, esto es el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.³⁹

Para las decisiones se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

³⁹ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

- Cuando el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Las fórmulas para calcular el análisis de sensibilidad son las siguientes:

- **NUEVA TIR**

$$NTIR = Tme + Dt \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

- **DIFERENCIA DE TIR**

$$DifTIR = TIR PROY - NTIR$$

- **PORCENTAJE DE VARIACIÓN**

$$\%VARIACION = \left(\frac{DifTIR}{TIR PROY} \right) * 100$$

- **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

$$ANALISIS SENSIBILIDAD = \left(\frac{\%VARIACION}{NTIR} \right)$$

Beneficio – Costo

El indicador beneficio - costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido; se obtiene de la diferencia entre los ingresos actualizados y los egresos actualizados.⁴⁰

⁴⁰ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

Los criterios de decisión son los siguientes:

- $B/C > 1$ es factible realizar el proyecto
- $B/C = 1$ es indiferente realizar el proyecto
- $B/C < 1$ se debe rechazar el proyecto

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \left(\frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{NCOSTO ACTUALIZADO}} \right)$$

Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

Es el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsara la inversión original del capital.

Comúnmente los periodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El periodo de recuperación consiste en el número de años, meses y días requeridos para recobrar la inversión.⁴¹

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

$$\text{PRC} = \left(\text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{ primeros flujos}}{\text{flujo del año que supera inversión}} \right)$$

⁴¹ BACA, Urbina Gabriel; Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

e.- MATERIALES Y MÉTODOS

Los materiales y métodos utilizados en el desarrollo del trabajo investigativo, se detallan a continuación:

MATERIALES

En el presente trabajo de investigación se utilizó los siguientes materiales:

- **Materiales de Oficina:** Hojas formato A4, carpetas, lápiz, esferográficos, etc.
- **Equipo de Oficina:** Equipo de computación, calculadora y retroproyector.
- **Medios Magnéticos:** Flash memory y cd's.
- **Reproducción de Texto:** Copias, digitalización de texto, impresiones y empastado.
- **Otros:** Internet e imprevistos.

MÉTODOS

Para el desarrollo del trabajo de investigación, se utilizó los siguientes métodos que se describen a continuación:

Método Deductivo

La aplicación de este método, permitió trabajar con toda la información general recopilada como fuente primaria para llegar a obtener conclusiones acerca del tema objeto de estudio.

Método Inductivo

Se aplicó este método para los respectivos análisis de los problemas encontrados así como también; la determinación de la demanda y oferta en relación a la producción y comercialización de cebolla blanca de rama en polvo.

Método Cuantitativo

Este método permitió realizar los cálculos respectivos, teniendo en cuenta los datos estadísticos, con la intención de presentar las respectivas proyecciones; el cálculo del muestreo y la elaboración de presupuestos además, la tabulación de los datos obtenidos.

TÉCNICAS

Observación Directa

Esta técnica se aplicó en el cantón Loja, parroquias urbanas en especial a los consumidores del producto a los que se pretende introducir en el mercado; lo que permitió visualizar de manera general la problemática actual y el contexto cotidiano para implementar una empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo.

Entrevista

Esta técnica consistió en un diálogo con el Jefe de Producción de la Industria Lojana de Especerías (ILE), permitiendo obtener información a todo lo relacionado con la producción de cebolla en polvo; contribuyendo al desarrollo del trabajo investigativo. (Ver Anexo N° 2)

Encuesta

La encuesta se orientó a todas las familias de la ciudad de Loja quienes serán los posibles consumidores del producto permitiendo conocer la demanda. (Ver Anexo N° 1)

TAMAÑO DE LA MUESTRA

El área de influencia comprendida fue la población urbana del cantón Loja la misma que se dividirá para el número de integrantes promedio de una familia.

Población Urbana de Loja 2015: 194.070 habitantes

Promedio de integrantes en una Familia: 4 habitantes

$N = 194.070 / 4$

$N = 48.518$ Familias

Se determinaron 48.518 familias que serán tomadas en cuenta para determinar el tamaño de la muestra, aplicando la siguiente fórmula:

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

$$n = \frac{48.518 * 0,5^2 * 1,96^2}{(48.518 - 1) * 0,05^2 + 0,5^2 * 1,96^2}$$

n = 381 Encuestas

SIMBOLOGÍA
n: Tamaño de la Muestra
N: Tamaño de la Población
Z: Nivel de Confianza (1.96)
o: Desviación Estándar de la Población (0.5)
e: Limite de Error Aceptable (0.05)

Aplicando la fórmula, se determinó que del total de la población urbana del cantón Loja, correspondiente al año 2015; se trabajará con una muestra de 381 personas, que serán encuestadas.

PROCEDIMIENTO

Para el desarrollo del estudio de mercado se tomó como fuente primaria la aplicación de 381 encuestas, efectuadas a la población urbana de la ciudad de Loja, que cuenta con 48.518 familias; la información obtenida fue tabulada e interpretada facilitando la comprensión de los resultados encontrados.

Para establecer la localización de la planta se consideró algunos factores como: medios y costos de transporte de materia prima, disponibilidad, costos

de mano de obra, costo y disponibilidad de terreno y disponibilidad de servicios básicos, etc. En lo que se refiere al tamaño de la planta se efectuó utilizando criterios relacionados con el mercado y el financiamiento e inversión en función de los costos.

El proyecto está comprendido por la ingeniería del proyecto, en la que establece el valor, la capacidad instalada y utilizada de la maquinaria y equipo que se necesitará en su producción. El cálculo de precio de venta al público de los frascos de cebolla blanca de rama en polvo permitió establecer los ingresos que se obtendrán.

Cabe recalcar que para obtener la información antes indicada, se elaboró los presupuestos de costos; tomando en cuenta los gastos futuros necesarios para su instalación.

Su organización legal se estructura de acuerdo a la ley de compañías vigente y se procedió a la organización administrativa y funcional; elaborando los respectivos organigramas estructurales y manuales de función.

En el desarrollo de la evaluación financiera se toman en consideración el Flujo de Caja; utilizando los siguientes indicadores financieros: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación y análisis de sensibilidad.

f.- RESULTADOS

Los resultados de los instrumentos de investigación aplicados a la muestra de la población se presentan a continuación:

1.- ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS A LOS CONSUMIDORES

1.- ¿Cuál es el ingreso mensual familiar?

CUADRO N° 3: Ingreso Familiar

Variables	Frecuencia	Xm	Porcentaje	Xm*F
100 a 300 dólares	65	200,00	17,00%	13.000,00
301 a 500 dólares	187	400,50	49,00%	74.893,50
501 a 700 dólares	108	600,50	28,00%	64.854,00
701 a 900 dólares	21	800,50	6,00%	16.810,50
Total	381	4202,50	100,00%	169.558,00

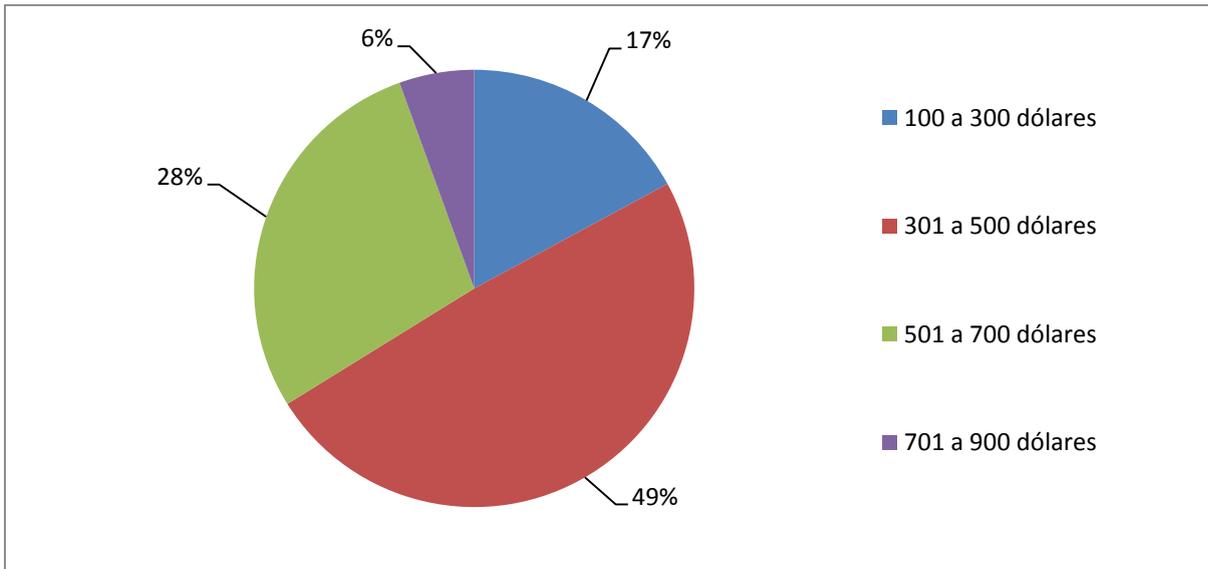
Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

$$x = \frac{\sum Xm * F}{\sum f} \quad x = \frac{169.558,00}{381} \quad x = 445,03$$

El ingreso mensual familiar promedio en la ciudad de Loja es de \$ 445,03.

GRÁFICO N° 3: Ingreso Mensual



Interpretación: La mayor parte de los encuestados, representado en un 49,00%, tiene un ingreso promedio de 301 a 500 dólares; seguido de un 28,00%, con ingresos promedios de 501 a 700 dólares; un 17,00% posee ingresos de 100 a 300 dólares y finalmente un 6%, posee ingresos que van de 701 a 900 dólares. Mediante esta pregunta se identifica el segmento económico que va estar dirigido nuestro producto, para determinar la capacidad adquisitiva.

2.- ¿Utiliza cebolla en la preparación de sus alimentos?

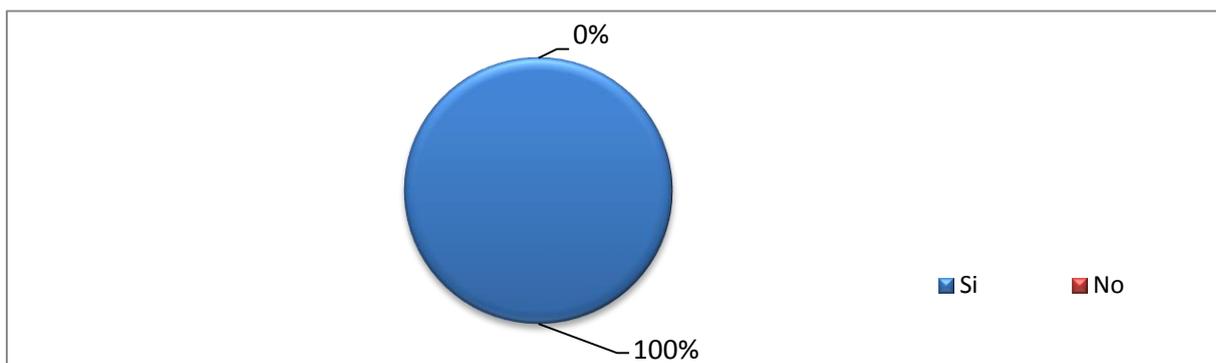
CUADRO N° 4: Consumo de Cebolla

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	381	100,00%
No	0	0,00%
Total	381	100%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 4: Consumo de Cebolla



Interpretación: EL 100% de los encuestados, manifiesta que si utilizan cebolla en la preparación de sus alimentos. Esta pregunta se identifica la demanda potencial de la empresa, que viene a ser las 381 familias encuestadas que representan el 100%.

3.- ¿Qué tipo de cebolla utiliza para preparar sus alimentos?

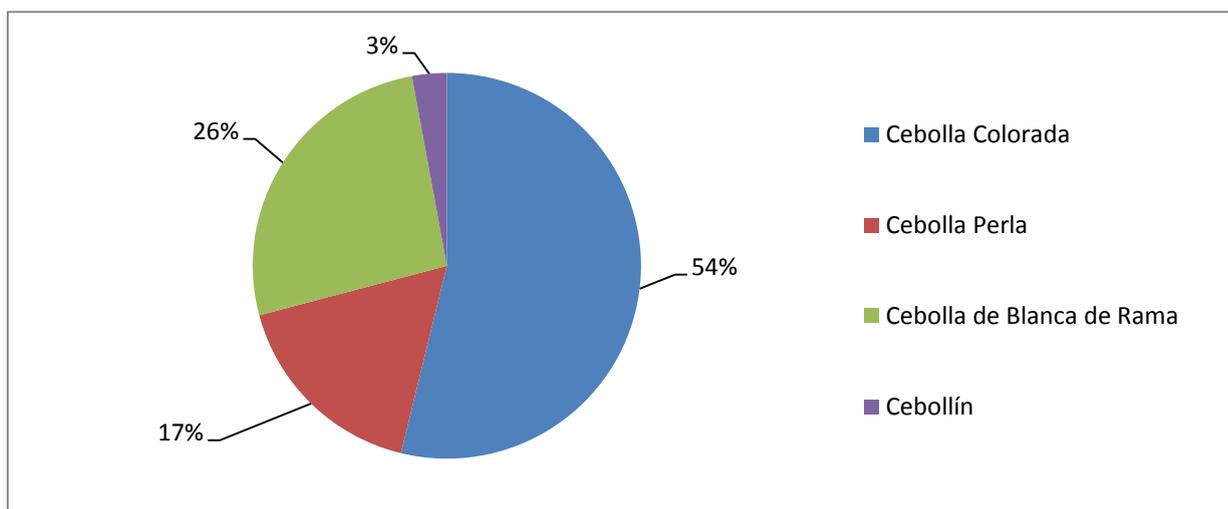
CUADRO N° 5: Tipos de Cebolla

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Cebolla Colorada	205	54,00%
Cebolla Perla	65	17,00%
Cebolla Blanca de Rama	100	26,00%
Cebollín	11	3,00%
Total	381	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 5: Tipos de Cebolla



Interpretación: El 54% de los encuestados utilizan para sus alimentos la cebolla colorada, seguido encontramos un 26%, utilizan la cebolla blanca de rama; el 17% utilizan cebolla perla; finalmente encontramos el 3%, utilizan cebollín en la preparación de sus alimentos. Aquí determinamos la demanda real de la empresa que viene a ser las familias encuestadas, que prefieren únicamente la cebolla blanca de rama con ese valor se trabajará las tabulaciones de las siguientes preguntas.

4.- ¿Con que frecuencia adquieren la cebolla blanca de rama?

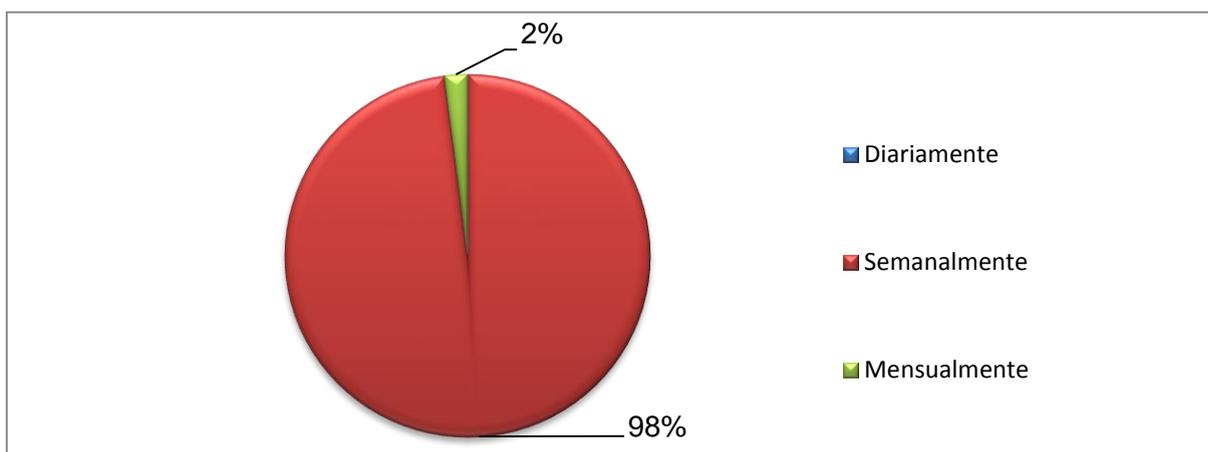
CUADRO N° 6: Frecuencia de Adquisición

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	0	0,00%
Semanalmente	98	98,00%
Mensualmente	2	2,00%
Total	100	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 6: Frecuencia de Adquisición



Interpretación: El 98% de los encuestados, manifiestan que adquieren semanalmente la cebolla blanca de rama; mientras que el 2% adquiere mensualmente.

5.- ¿Qué cantidad mensual de cebolla blanca de rama compra para la preparación de sus alimentos?

CUADRO N° 7: Cantidad que adquiere mensualmente

Variables	Frecuencia	Porcentaje	X.F
1/2 Atado	0	0,00%	0,00
1 Atado	18	18,00%	18,00
2 Atados	68	68,00%	136,00
3 Atados	14	14,00%	42,00
Total	100	100,00%	196,00

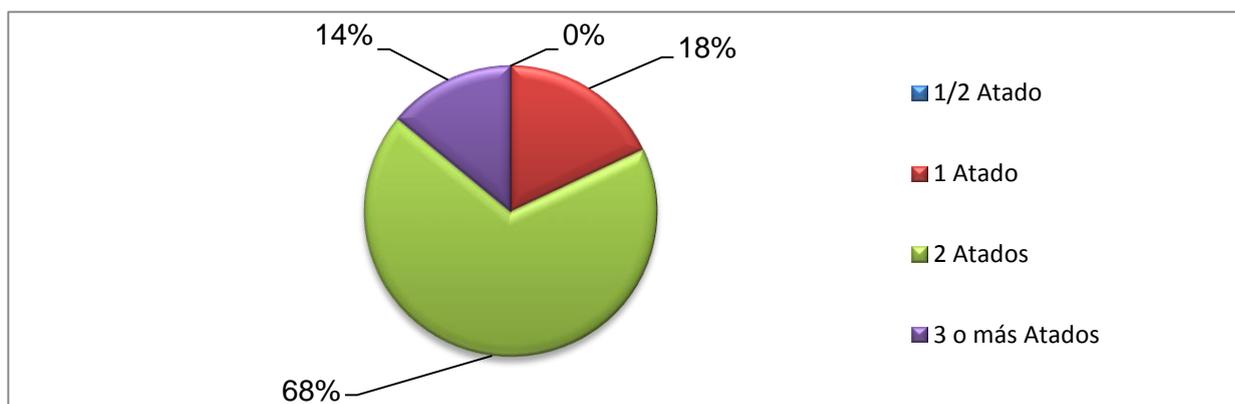
Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

$$x = \frac{\sum Xm * F}{\sum f} \quad x = \frac{196}{100} \quad x = 1.96$$

El número de atados de cebolla blanca de rama, que las familias consumen mensualmente es de 2 atados multiplicado por 12 meses; tenemos un consumo anual de 24 atados.

GRÁFICO N° 7: Cantidad que adquiere mensualmente



Interpretación: El 18% de los encuestados adquieren 1 atado de cebolla blanca de rama para preparar sus alimentos; el 68% manifiestan que adquieren la cantidad de 2 atados; mientras un 14% de los encuestados adquieren de 3 a más atados para preparar sus alimentos.

6.- ¿Conoce y ha utilizado usted para la preparación de sus alimentos cebolla blanca en polvo?

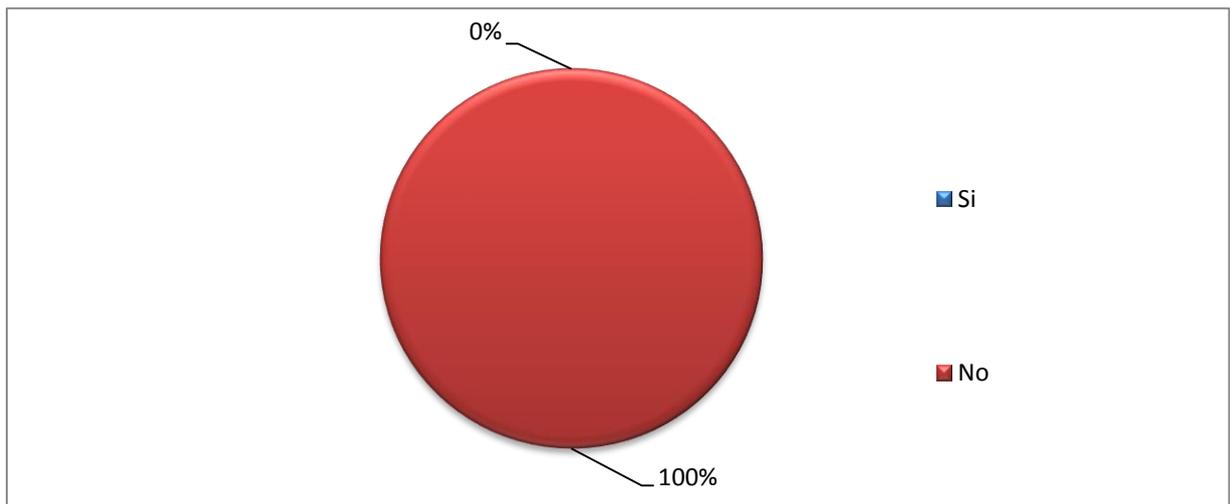
CUADRO N° 8: Consumo de cebolla blanca en polvo

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0,00%
No	100	100,00%
Total	100	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 8: Consumo de cebolla blanca en polvo



Interpretación: El 100% de las familias encuestadas no conoce, ni han utilizado en la preparación de sus alimentos cebolla blanca en polvo.

7.- ¿Si existiera una empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo, usted compraría este producto?

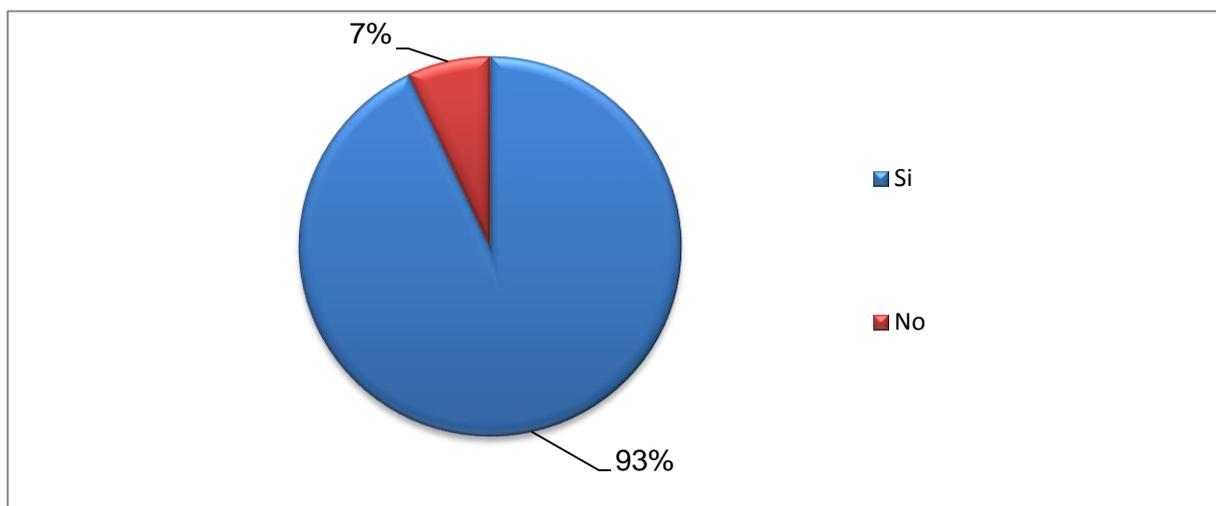
CUADRO N° 9: Adquisición de la cebolla blanca en polvo

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	93	93,00%
No	7	7,00%
Total	100	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 9: Adquisición de la cebolla blanca en polvo



Interpretación: El 93% de los encuestados manifiestan que si comprarían cebolla blanca de rama en polvo y un 7% de los encuestados no están interesados en adquirir el producto. Esta pregunta permitió obtener la demanda efectiva de la empresa, considerando aquellas familias que está dispuestas a comprar el producto.

8.- ¿En qué presentación usted preferiría comprar la cebolla blanca de rama en polvo?

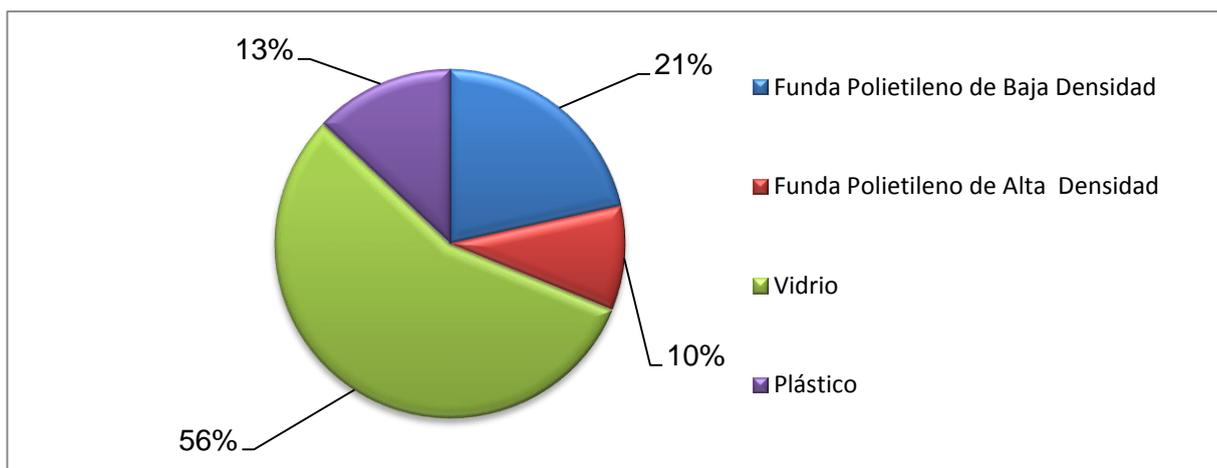
CUADRO N° 10: Presentación del Producto

Variables	Frecuencia	Porcentaje
FUNDAS		
Funda Polietileno de Baja Densidad	20	22,00%
Funda Polietileno de Alta Densidad	9	10,00%
ENVASES		
Vidrio	52	56,00%
Plástico	12	13,00%
Total	93	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N 10: Presentación del Producto



Interpretación: Los encuestados manifiestan en un 56%, desea en un envase de vidrio la presentación del producto; el 22%, prefieren en fundas de polietileno de baja densidad (fundas de plástico normales); el 13%, prefiere que se lo venda en un envase de plástico y un 10%, eligen que la presentación del producto sea en funda de polietileno de alta densidad.

9.- ¿Cada qué tiempo usted compraría este producto?

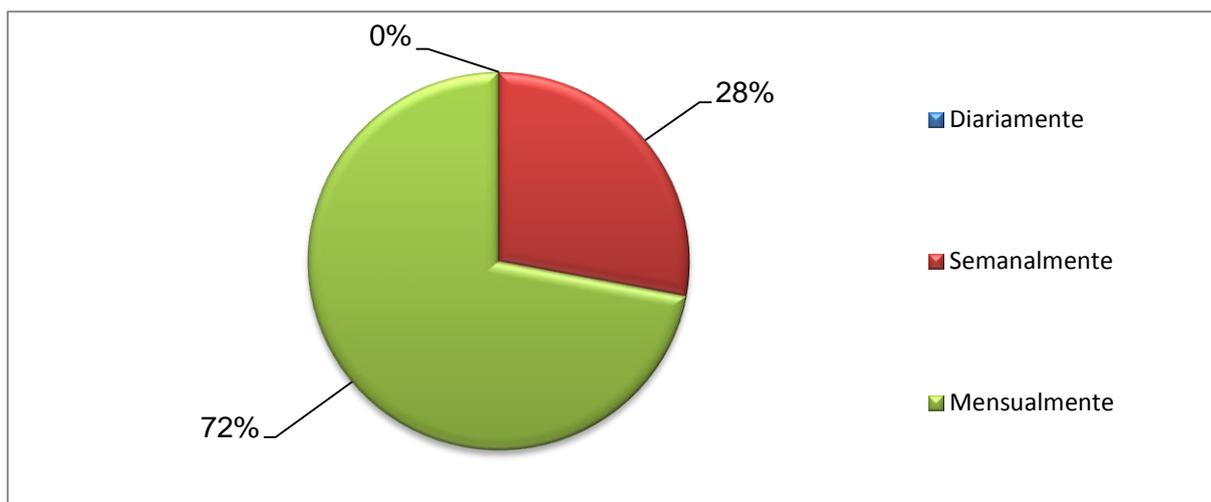
CUADRO N° 11: Frecuencia Adquisitiva

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Diariamente	0	0,00%
Semanalmente	26	28,00%
Mensualmente	67	72,00%
Total	93	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 2: Frecuencia Adquisitiva



Interpretación: Manifiestan emotivamente el 72%, de los encuestados que compraría el producto mensualmente y un 28%, compraría la cebolla blanca de rama en polvo semanalmente.

10.- ¿Qué cantidad usted compraría?

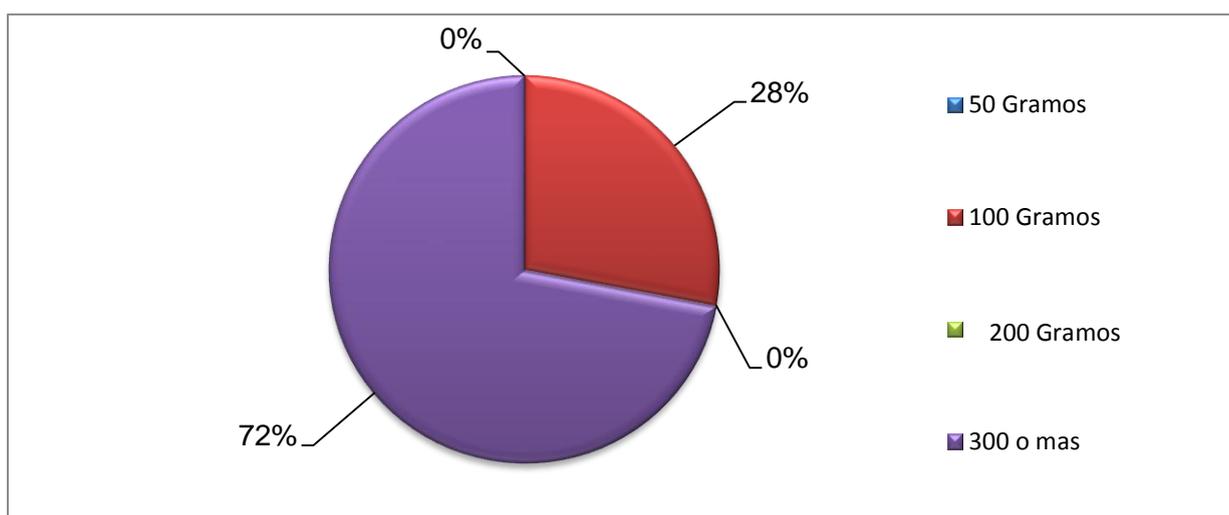
CUADRO N° 12: Cantidad a adquirir

Variables	Frecuencia	Porcentaje
50 Gramos	0	0,00%
100 Gramos	26	28,00%
200 Gramos	0	0,00%
300 o más Gramos	67	72,00%
Total	93	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 3: Cantidad a Adquirir



Interpretación: Nuestros clientes indican en un 72%, desearían comprar 300 gramos de cebolla blanca de rama en polvo y el 28%, restante comprarían 100 gramos de nuestro producto.

11.- ¿En dónde le gustaría adquirir este producto?

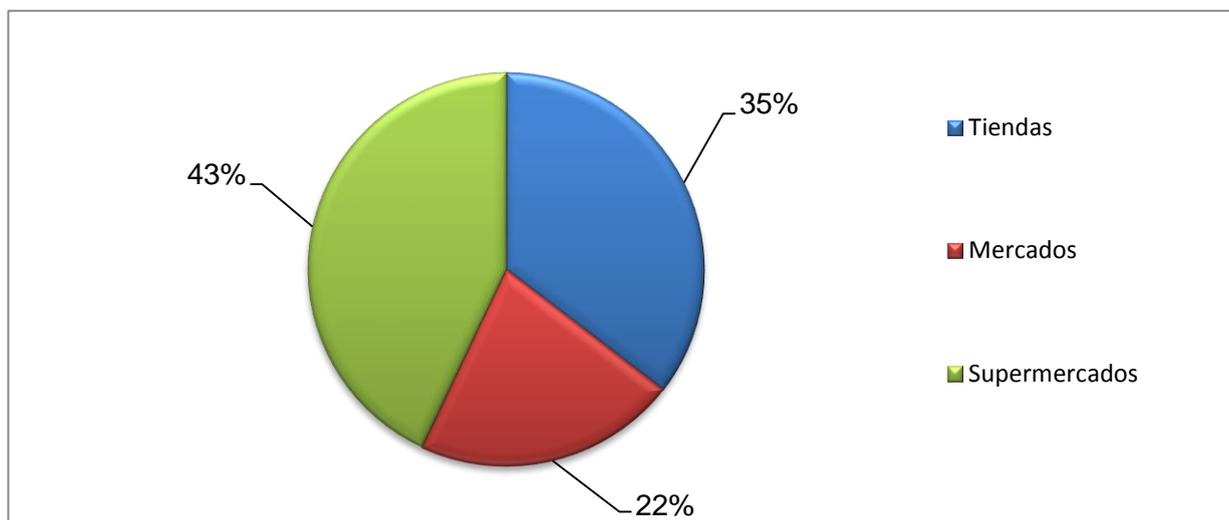
CUADRO N° 13: Lugares para adquirirlo

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Tiendas	33	35,00%
Mercados	20	22,00%
Supermercados	40	43,00%
Total	93	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 4: Lugares para adquirirlo



Interpretación: El 43% de los encuestados, manifiestan que su lugar de preferencia son los supermercados; un 35%, les gustaría adquirir el producto en tiendas y finalmente prefieren los mercados el 22% de los encuestados.

12.- ¿A través de qué medios le gustaría informarse sobre nuestro producto?

CUADRO N° 14: Publicidad del producto

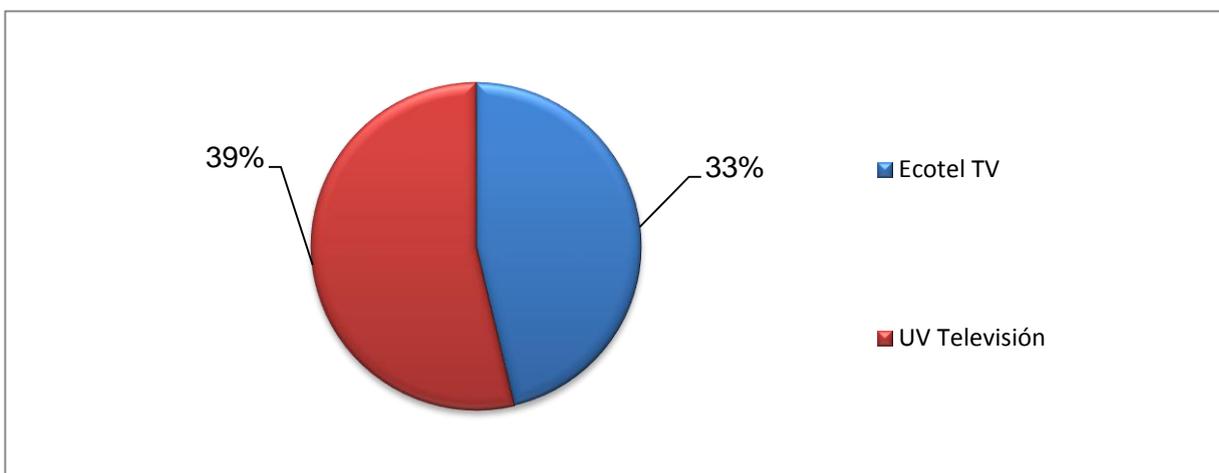
MEDIOS TELEVISIVOS

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Ecotel TV	31	33,00%
UV Televisión	36	39,00%
Total	67	72,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 5: Publicidad del producto



Interpretación: El 72% de los encuestados eligen la televisión, como el medio a con el que quieren informarse de nuestro producto; los cuales el 39%, prefieren el canal UV Televisión y un 33%, prefieren Ecotel TV; con un mayor porcentaje manifiestan que se transmita en la programación de noticias, en horario nocturno todos los días.

CUADRO N° 15: Publicidad del Producto

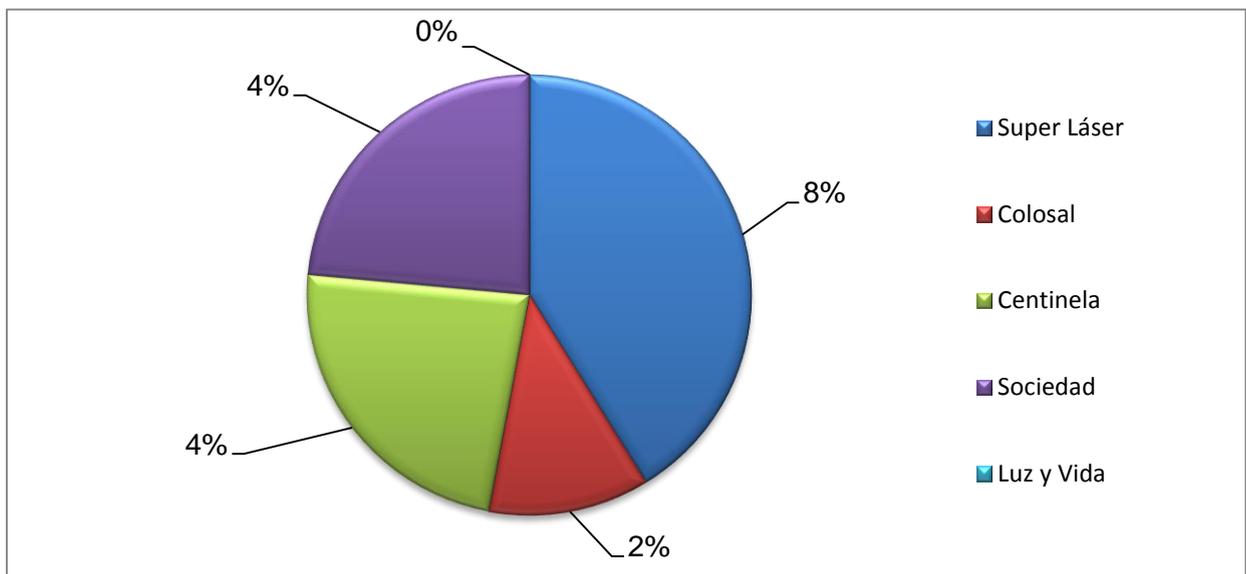
MEDIOS RADIALES

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Súper Láser	7	8,00%
Colosal	2	2,00%
Centinela	4	4,00%
Sociedad	4	4,00%
Luz y Vida	0	0,00%
Total	17	18,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 6: Publicidad del Producto



Interpretación: Un 18% de los encuestados manifiestan, que prefieren informarse del producto por medio de radio; de los cuales un 8% prefiere la radio Súper Laser; seguido un 4%, prefieren la radio Centinela y Sociedad y finalmente un 2%, eligen la radio Colosal; se determina que se transmita en la programación de entretenimiento, en el horario de la mañana todos los días.

CUADRO N° 16: Publicidad del Producto

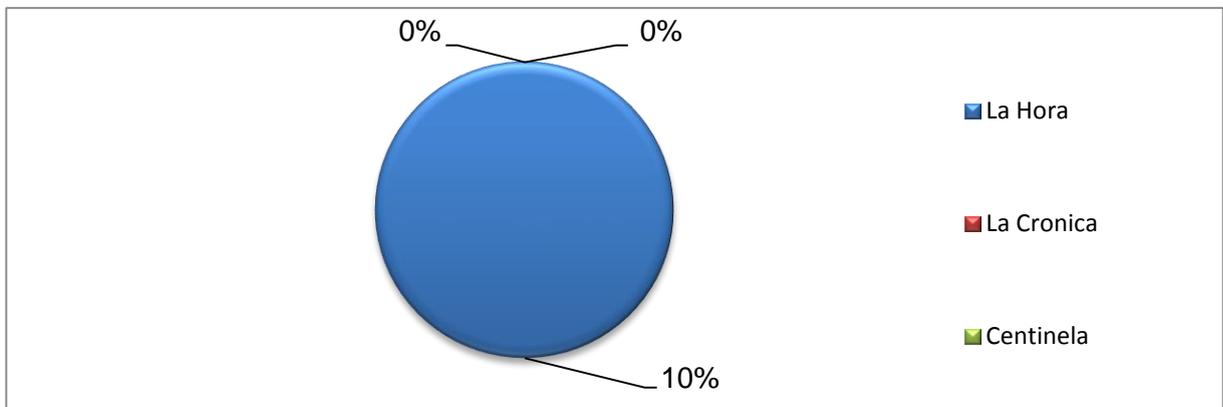
MEDIOS IMPRESOS

Variables	Frecuencia	Porcentaje
La Hora	9	10,00%
La Crónica	0	0,00%
Centinela	0	0,00%
Total	9	10,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 7: Publicidad del Producto



Interpretación: Un 10% del total de los encuestados, eligen el periódico como medio a través del cual quieren informarse de nuestro producto, optando por el periódico “LA HORA”; prefiriendo la sección de noticias que circule todos los días.

13.- ¿En qué sector de nuestra ciudad le gustaría que se instale la empresa?

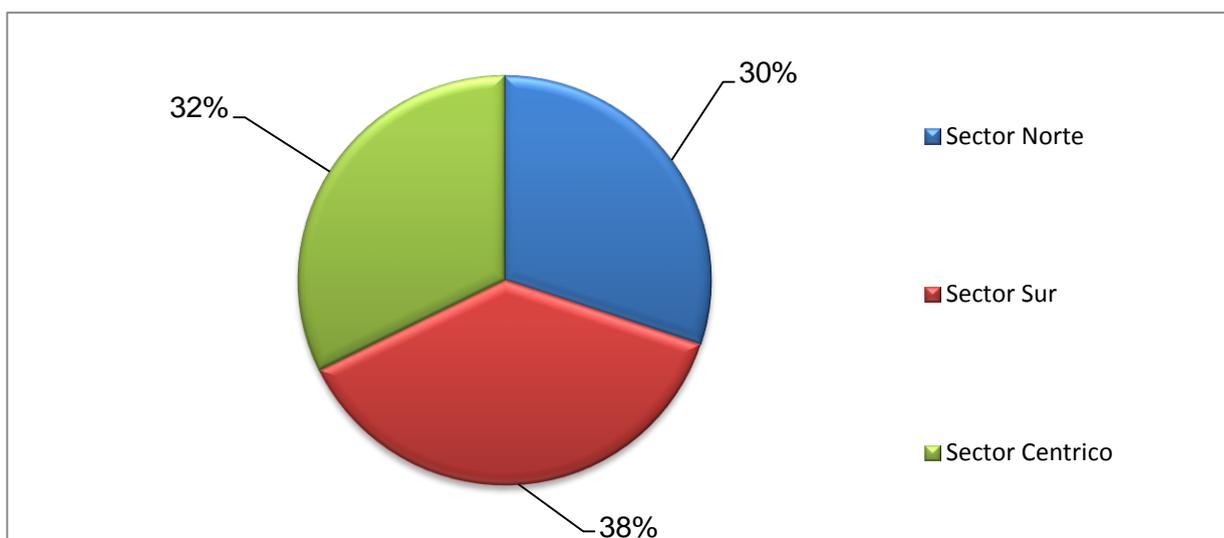
CUADRO N° 17: Ubicación de la Empresa

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Sector Norte	28	30,00%
Sector Sur	35	38,00%
Sector Céntrico	30	32,00%
Total	93	100,00%

Elaboración: Los Autores

Fuente: Encuesta aplicada a los Consumidores

GRÁFICO N° 8: Ubicación de la Empresa



Interpretación: Un 38% de los encuestados, manifiestan que el sector sur se instale la empresa; un 32% optan que se instale el sector céntrico y un 30%, eligen que el lugar donde se instale la empresa se de en el sector norte.

2.- ANÁLISIS DE LA ENCUESTA AL OFERENTE

NOMBRE DE LA EMPRESA: Industrias Lojana de Especerías “ILE”

JEFE DE PRODUCCIÓN: Dr. Nelson Espinoza.

DIRECCIÓN: Loja, Barrio Consacola vía Cuenca.

1.- ¿Su empresa produce y comercializa cebolla en polvo?

ILE sí produce y comercializa cebolla en polvo.

2.- ¿Qué tipo de cebolla utiliza como materia prima para su producción?

La cebolla que utiliza como materia prima para su producción es la cebolla colorada.

3.- ¿Cuáles son sus principales proveedores en cuanto se refiere a la adquisición de materia prima (Cebolla)?

Sus principales proveedores en cuanto se refiere a la adquisición de materia prima (Cebolla Colorada) son los agricultores e intermediarios situados en Perú.

4.- ¿Qué cantidad total adquiere de materia prima (Cebolla)?

Adquieren de materia prima (Cebolla Colorada) un total de 500 quintales.

5.- ¿Con que frecuencia la adquiere?

La frecuencia con la que adquiere su materia prima, la realiza mensualmente para abastecerse para su producción.

6.- ¿Qué cantidad produce de cebolla en polvo?

ILE produce 10 quintales de cebolla en polvo.

7.- ¿La producción de cebolla en polvo la realiza?

La producción de cebolla en polvo la realiza semanalmente.

8.- ¿Cuál es el porcentaje de crecimiento en ventas de cebolla en polvo en el periodo 2013-2014?

Su crecimiento en lo referente a las ventas de cebolla en polvo ha incrementado un 10 % en el periodo 2013-2014.

9.- ¿Cuáles son sus clientes potenciales a los que ofrece la cebolla en polvo?

Los clientes potenciales a los que ofrece la cebolla en polvo son industrias ecuatorianas que se dedican a la elaboración de snack y embutidos.

10.- ¿Cuál es la presentación de la cebolla en polvo que más prefiere sus clientes?

La presentación que ofrece y prefieren sus clientes son fundas plásticas con capacidad de 1 libra de cebolla en polvo.

11.- ¿Cuál es el precio en que se vende la cebolla en polvo?

El precio que vende es de \$ 4,75 dólares la 1 libra de cebolla en polvo.

12.- ¿Usted que canales de distribución utiliza para la venta de su producto?

Para la venta de sus productos ILE (Industria Lojana de Especerías) utiliza canal de distribución directo.

13.- ¿Qué medios de publicidad utiliza para hacer conocer su producto?

Los medios de publicidad que utiliza para conocer sus productos son a través de la prensa escrita; pero en la actualidad se está ofreciendo por internet (Pagina Web) y la cocina viajera.

g.- DISCUSIÓN

ESTUDIO DE MERCADO

Al iniciar un proyecto el estudio de mercado es el elemento fundamental que proporciona información relevante para establecer la oferta, demanda y conocer el comportamiento de una determinada población.

Producto Principal

El producto principal de este proyecto es la cebolla blanca en polvo, que por sus propiedades nutritivas hacen de esta materia prima un vegetal con pocas calorías, fibras, minerales y vitaminas, ayudando al funcionamiento del organismo; además es utilizado para condimentar las comidas, la que le da la sazón especial a cada plato.

Producto Secundario

En el presente proyecto no existen productos secundarios, porque se deshidrata a la cebolla blanca de rama, aprovechando el 100% de la materia prima.

Producto Sustituto

La cebolla blanca de rama en polvo, tiene como productos sustitutos las variedades de cebolla que cumplen la misma función, entre la materia prima se

encuentra, la cebolla perla que se la adquiere cruda entera (natural) y la cebolla colorada, adquirida en la misma presentación la cual se expone a un proceso de transformación similar que la cebolla blanca de rama.

Producto Complementario

La mayoría de los alimentos que son utilizados en la preparación de diferentes comidas (ensaladas, sopas, salsas, etc.), son los productos complementarios ya que estos necesitan de la cebolla blanca de rama en polvo para tener un mejor sabor en sus alimentos.

Demandantes

Las familias de la ciudad de Loja en el año 2015 fueron 48.512 familias, con una tasa de crecimiento del 2,65% para los 5 años de vida útil; se establece para el año 2020 un total de 55.296 familias.

CUADRO N° 18: Proyección de la población

Periodo	Años	Población Urbana	Población por Familias
0	2015	194.070	48.518
1	2016	199.213	49.803
2	2017	204.492	51.123
3	2018	209.911	52.478
4	2019	215.474	53.868
5	2020	221.184	55.296

Fuente: INEC 2010 y proyecciones de los autores

Elaboración: Los autores

Análisis de la Demanda

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado, que actúan sobre los requerimientos de un producto por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades para satisfacer dichos requerimientos.

Se determinan la demanda potencial, real y efectiva del proyecto cuyos resultados se obtuvo de la aplicación de las 381 encuestas a la población urbana del cantón Loja, aplicando la siguiente formula:

$$D_x = D_b (1 + i)^n$$

En donde:

D_x= Demanda para el año proyectado

D_b= Demanda Base

D_f= Demanda Final

1= Constante

i= Tasa para Proyectar

n= Periodo para el tiempo en años de D_b a D_f

Demanda Potencial (100%)

Se tomó la población de la ciudad de Loja del año 2015 que es de 194.070 habitantes, cantidad que se procedió a dividir para 4 que es número promedio de miembros que conforman una familia; dando como resultado 48.518 familias que

son con las que se van a trabajar para los cálculos de la demanda. Esta población se proyecta para la vida útil del proyecto.

CUADRO N° 19: Demanda potencial

Periodo	Años	Demanda Potencial 100%
0	2015	48.518
1	2016	49.803
2	2017	51.123
3	2018	52.478
4	2019	53.868
5	2020	55.296

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores

Elaboración: Los autores

Demanda Real (26%)

Para determinar la demanda real se trabajo con el 26% de la demanda potencial, que representa a 100 consumidores que utilizan cebolla blanca de rama para preparar sus alimentos de la encuesta aplicada, este procedimiento matemático se realiza para el primer año y así sucesivamente para los cuatro años posteriores.

CUADRO N° 20: Demanda real

Años	Demanda Potencial 100%	Demanda Real 26%
2015	48.518	12.734
2016	49.803	13.072
2017	51.123	13.418
2018	52.478	13.774
2019	53.868	14.139
2020	55.296	14.513

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores

Elaboración: Los autores

Demanda Efectiva

Para establecer la demanda efectiva se toma como referente a la demanda real de cada año proyectado (*Cuadro N° 20*), posteriormente se aplica el porcentaje de aceptación del nuevo producto que es el 93%, información obtenida de las encuestas aplicadas; dando para el primer año 11.843 de la demanda efectiva, consecutivamente se realiza el cálculo para los siguientes años como lo veremos a continuación:

CUADRO N° 21: Demanda efectiva

Años	Demanda Real 26%	Demanda Efectiva 93%
2015	12.734	11.843
2016	13.072	12.157
2017	13.418	12.479
2018	13.774	12.810
2019	14.139	13.149
2020	14.513	13.497

Fuente: Encuesta aplicada a los consumidores

Elaboración: Los autores

Consumo Promedio

El consumo promedio de las familias se lo obtiene de las encuestadas aplicadas a los clientes (Pregunta N° 5), la que adquieren de cebolla blanca de rama; donde obtenemos un consumo promedio mensual de 2 atados de cebolla blanca de rama, a este valor lo multiplicamos por 12 meses que tiene el año; llegando obtener un consumo promedio anual de 24 atados anuales de cebolla blanca de rama por familia; lo que procedemos a transformarlos en libras para igualar la medida en que se ofertara el producto.

Cada libra de cebolla blanca de rama en polvo equivale aproximadamente a 3 atados de cebolla blanca de rama, realizando una regla simple de tres obtendremos un total de consumo promedio de 8 libras anuales.

CUADRO N° 22: Consumo promedio

Demanda Efectiva 93%	Consumo Promedio (Atados)	Consumo Promedio (Libras)	Demanda Proyectada
11.843	24	8	92.848
12.157	24	8	95.308
12.479	24	8	97.834
12.810	24	8	100.427
13.149	24	8	103.088
13.497	24	8	105.820

Elaboración: Los autores

Fuente: Encuesta aplicada a consumidores

1.8.- Análisis de la Oferta

El producto que se pretende elaborar es cebolla blanca de rama en polvo el mismo que no es producido en la ciudad de Loja, por no existir empresas que elaboren este producto, se consideró el producto sustituto existen en nuestro medio elaborado por la Industria Lojana de Especerías (ILE) como es la cebolla colorada en polvo comercializada a nivel nacional a industrias de embutidos y snacks.

Para la determinación de la oferta se consideró la producción semanal de "ILE" (Industria Lojana de Especerías) obteniendo 10 quintales, es decir, 1000 libras semanales multiplicado esto para 52 semanas, se obtiene una producción total de 52000 libras de cebolla colorada en polvo anuales para el primer año, lo cual se proyecta con una tasa de crecimiento del 2,65% para los siguientes años.

CUADRO N° 23: Oferta

Años	Oferta
2015	52.000
2016	53.378
2017	54.793
2018	56.245
2019	57.735
2020	59.265

Fuente: Entrevista al oferente

Elaboración: Los autores

Determinación de Demanda Insatisfecha

Una vez determinado la demanda y oferta, se establece la cantidad que no ha sido cubierta en el mercado y que puede ser cubierta parte de ella; la misma que se obtiene restando el total de la demanda futura con el total de la oferta futura.

CUADRO N° 24: Determinación de la demanda insatisfecha

Años	Demanda Futura	Oferta Futura	Demanda Insatisfecha
2015	92.848	52.000	40.848
2016	95.308	53.378	41.930
2017	97.834	54.793	43.042
2018	100.427	56.245	44.182
2019	103.088	57.735	45.353
2020	105.820	59.265	46.555

Elaboración: Los autores

Fuente: Datos de los cuadros N° 22 y 23

Comercialización

Producto: El producto que pretendemos ofrecer al mercado con la puesta en marcha del proyecto, es la creación de una empresa productora y comercializadora

de cebolla blanca de rama en polvo en la ciudad de Loja; este producto se obtiene a través del proceso de deshidratación de la materia prima (cebolla blanca de rama), se muele y se envasa en frascos de vidrio que se ofertaran en el mercado con capacidad de 300 gramos.

Sus propiedades nutritivas hacen de la cebolla blanca de rama un vegetal con pocas calorías, fibras, minerales y vitaminas, ayudando al funcionamiento del organismo con beneficios antioxidantes; además gracias a su aporte de folatos ayuda en la producción de glóbulos blancos y rojos.

La cebolla blanca de rama contiene esencias sulfurosas volátiles que le otorgan su sabor picante característico, utilizado como condimento culinario y se convierte en un revitalizador del organismo.

En el envase del producto contendrá el siguiente detalle:

- Razón social de la empresa (nombre, dirección, contactos, etc.)
- Nombre del producto, contenido
- Fecha de elaboración y vencimiento del producto
- Registro sanitario

GRÁFICO N° 18: Nombre de la empresa

LAS PORTADAS

GRÁFICO N° 9: Logotipo



GRÁFICO N° 20: Presentación del producto



Precio: En la fijación del precio de nuestro producto, se tomará como referencia los siguientes aspectos: el poder adquisitivo de los consumidores, los costos de materia prima, materiales indirectos, costos administrativos, competencia, etc.

Para determinar el precio de venta al público se obtendrá información del estudio financiero del proyecto a las variables como la competencia, costo y gastos directos e indirectos de la producción de cebolla blanca de rama en polvo.

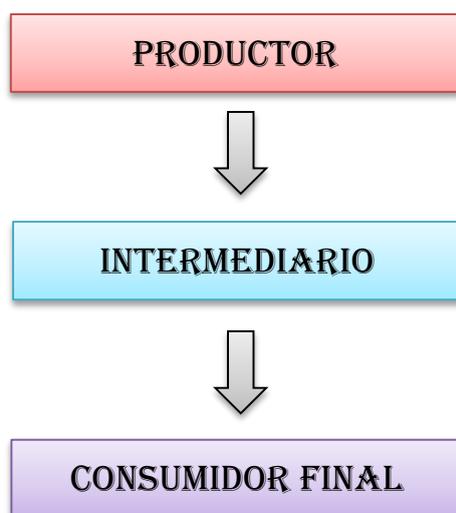
Plaza: La cebolla blanca de rama en polvo estará orientado hacia el mercado objetivo, el mismo que serán las familias de la población urbana de la ciudad de Loja para lo cual se considerará los siguientes aspectos:

- Canales de Distribución: Agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.
- Planificación de la Distribución: La toma de decisiones para implantar una sistemática de cómo hacer llegar los productos a los consumidores.
- Distribución física, formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.
- Merchandising: Técnicas y acciones que llevan a cabo en el punto de venta como la presentación del producto, publicidad y promoción.

De acuerdo (Pregunta N° 11) a los lugares de preferencia para adquirir la

cebolla blanca de rama en polvo, el 43% que representa a 40 consumidores manifiesta, su preferencia para adquirirlo en los supermercados; por ende nuestra comercialización va ir dirigida a estos establecimientos.

GRÁFICO N° 21: Presentación del canal de comercialización



Promoción: La empresa pretenderá informar, persuadir, recordar y transmitir las cualidades de la cebolla blanca de rama en polvo a sus consumidores para que estos se vean impulsados a adquirirlo; se lo desarrollara mediante spot publicitarios en radio y prensa escrita.

CUADRO N° 25: Presupuesto de publicidad

Descripción	DURACIÓN	COSTOS		
	Mensual	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Cuñas Radiales Radio: SUPER LASER	20	3,00	60,00	720,00
Anuncios Publicitarios Periódico: LA HORA	1	60,00	60,00	720,00

Fuente: Medios de comunicación locales

Elaboración: Los autores

ESTUDIO TÉCNICO

Con el estudio técnico se verificara si el producto a ofrecer se puede llevar a cabo, si dispone de la materia prima, equipos, herramientas e instalaciones óptimas para la generación del producto terminado.

Tamaño y Localización

Tamaño del Proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto se necesita establecer la capacidad instalada y la capacidad utilizada. Es así, que pretendiendo cubrir el 23,44% de la demanda insatisfecha, se invertirá en maquinaria que responda a este porcentaje.

- Capacidad Instalada

Para poder determinar la capacidad instalada de la empresa se toma en consideración la capacidad de producción que tiene la maquinaria.

CUADRO N° 26: Capacidad instalada

Maquinaria	Capacidad (Libras)	Tiempo (Horas)	Horas de Trabajo Diario	Total Capacidad Diaria (Libras)	N° Días Laborables al Año	Capacidad Anual (Libras)
Picadora	50	1	24	1.200	365	438.000
Molino	50	1		1.200		438.000
Deshidratador	50	1		1.200		438.000

Fuente: Estudio técnico

Elaboración: Los autores

La maquinaria procesara 50 libras de cebolla por hora, considerando que son 24 horas diarias las que trabajan bajo la supervisión y provisión de materia prima por parte del ser humano da una capacidad por día de 1.200 libras; a este valor multiplicamos por 365 días al año, se obtiene una total de producción anual de 438.000 libras considerada como la capacidad real máxima del proyecto.

CUADRO N° 27: Capacidad de la envasadora

Maquinaria	Capacidad (Envases 300gr)	Tiempo (Horas)	Horas de Trabajo Diario	Nº de Envases Diarios	Nº Días Laborables al Año	Nº de Envases al Año
Envasadora	120	1	24	2.880	365	1'051.200

Fuente: Estudio técnico

Elaboración: Los autores

Se envasaran 120 envases de 300gr en una hora para las 24 horas del día se obtiene 2880 envases diarios, este valor multiplicado para los 365 días del año obtenemos 1'051.200 envases anuales.

- Capacidad Utilizada

Es la capacidad instalada que se empleará, la cual está dada por el rendimiento de las máquinas medida en función del trabajo que se realiza.

CUADRO N° 28: Capacidad utilizada

Maquinaria	Capacidad (Libras)	Tiempo (Horas)	Horas de Trabajo Diario	Total Capacidad Diaria (Libras)	Nº Días Laborables al Año	Capacidad Anual (Libras)
Picadora	50	1	8	400	264	105.600
Molino	50	1		400		105.600
Deshidratador	50	1		400		105.600

Fuente: Datos de los cuadros N° 26

Elaboración: Los autores

La maquinaria trabajará procesando 50 libras de cebolla blanca de rama por hora, multiplicado por las 8 horas de trabajo diario, obtendremos una capacidad diaria de 400,00 libras procesadas de cebolla blanca de rama; este valor lo multiplicamos por los 264 días laborales obtendremos una capacidad anual de 105.600 libras.

CUADRO N° 29: Capacidad de la envasadora

Maquinaria	Capacidad (Envases 300gr)	Tiempo (Horas)	Horas de Trabajo Diario	N° Envases Diarios	N° Días Laborables al Año	N° de Envases al Año
Envasadora	76	1	8	608	264	160.512

Fuente: Datos de los cuadros N° 27

Elaboración: Los autores

La maquinaria utilizará la capacidad de envasar 72 envases de 300gr por hora lo que obtendremos un total de 576,00 envases diarios por las 8 horas de trabajo, para obtener una producción anual de los envases multiplicamos 576,00 envases diarios por los 264 días laborales del año y nos da un total de 152.064 envases anuales.

CUADRO N° 30: Capacidad del proyecto

Años	Capacidad Instalada	Porcentaje	Capacidad Utilizada
2015	438.000	24,11%	105.600
2016	438.000	24,11%	105.600
2017	438.000	24,11%	105.600
2018	438.000	24,11%	105.600
2019	438.000	24,11%	105.600
2020	438.000	24,11%	105.600

Fuente: Datos de los cuadros N° 28 y 29

Elaboración: Los autores

Para determinar el cálculo de la capacidad del proyecto, se toma en cuenta la capacidad instalada de 438.00 del año 1 trabajando un 24,11% como capacidad utilizada de 105.600 libras anuales.

CUADRO N° 31: Producción anual

Capacidad Utilizada (Libras)	Transformación en Gramos	Producción Anual (Envases 300 Gr.)
105.600	47'889.104,00	159.664
105.600	47'889.104,00	159.664
105.600	47'889.104,00	159.664
105.600	47'889.104,00	159.664
105.600	47'889.104,00	159.664
105.600	47'889.104,00	159.664

Fuente: Datos de los cuadros N° 30

Elaboración: Los autores

El primer año se trabajará con el 24,11% de la capacidad instalada que representa 105.600 libras, cada libra equivale a 453,59 gramos transformados se obtiene 47'889.104, 00 gramos anuales; dividiendo estos gramos anuales para 300 gramos que es la presentación de nuestro producto, se obtiene una producción anual de 159.664 envases, cumpliendo con la jornada laboral de 40 horas semanales y operando con 2 obreros.

2.12.- Localización de la Empresa

Para determinar el lugar óptimo en donde se ubicará la empresa "LAS PORTADAS", se debe considerar los siguientes factores que inciden en las decisiones de la localización óptima de la misma:

- *Vías de Acceso:* Las vías que conducen a la empresa son de segundo orden, las mismas que permiten realizar las diferentes actividades desde la adquisición de la materia prima, hasta la comercialización del producto.
- *Materia Prima:* Para la adquisición de la materia prima (cebolla blanca de rama) se cuenta con la disponibilidad en huertas de la localidad, por cuanto existe una producción permanente.

Gráfico N° 22: Materia prima

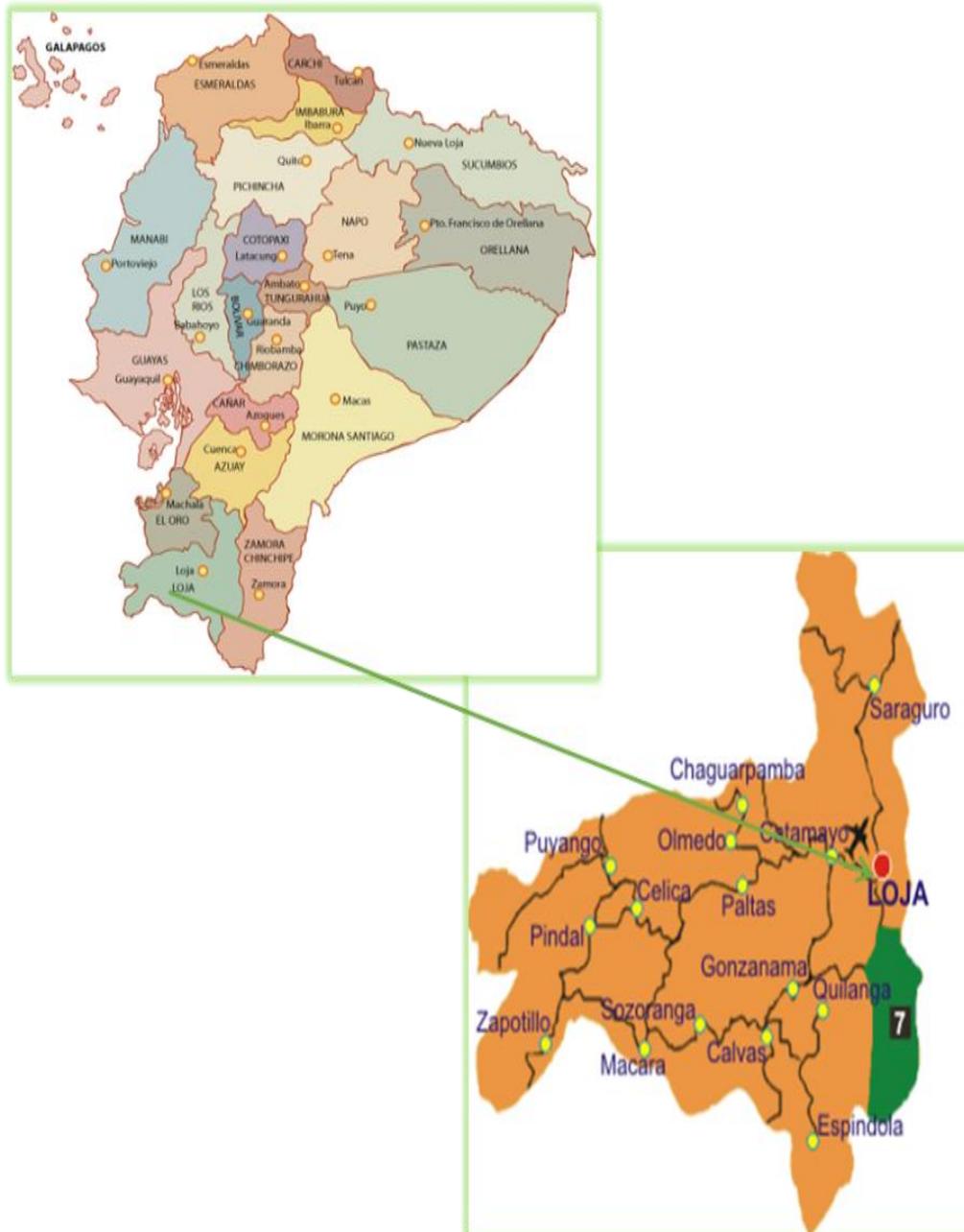


- *Proveedores:* Los principales proveedores de la materia prima (cebolla blanca de rama) para la empresa, se encuentra ubicados en el sector rural de Loja en la parroquia de Sabanilla y Taquil; apoyarán proveedores de las parroquias: Tablón, Lluzhapa, Manú, Sumaypamal pertenecientes al Cantón Saraguro en el abastecimiento de la materia prima.
- *Servicios Básicos:* La empresa contará con todos los servicios básicos necesarios para su implantación como: agua potable, energía eléctrica, servicio telefónico e internet.
- *Regulaciones Legales:* En cuanto a este aspecto no existe impedimento alguno para gestionar los permisos respectivos para la implementación de la empresa.

- Macrolocalización

La empresa “LAS PORTADAS”, se ubicará en la provincia de Loja, cantón Loja.

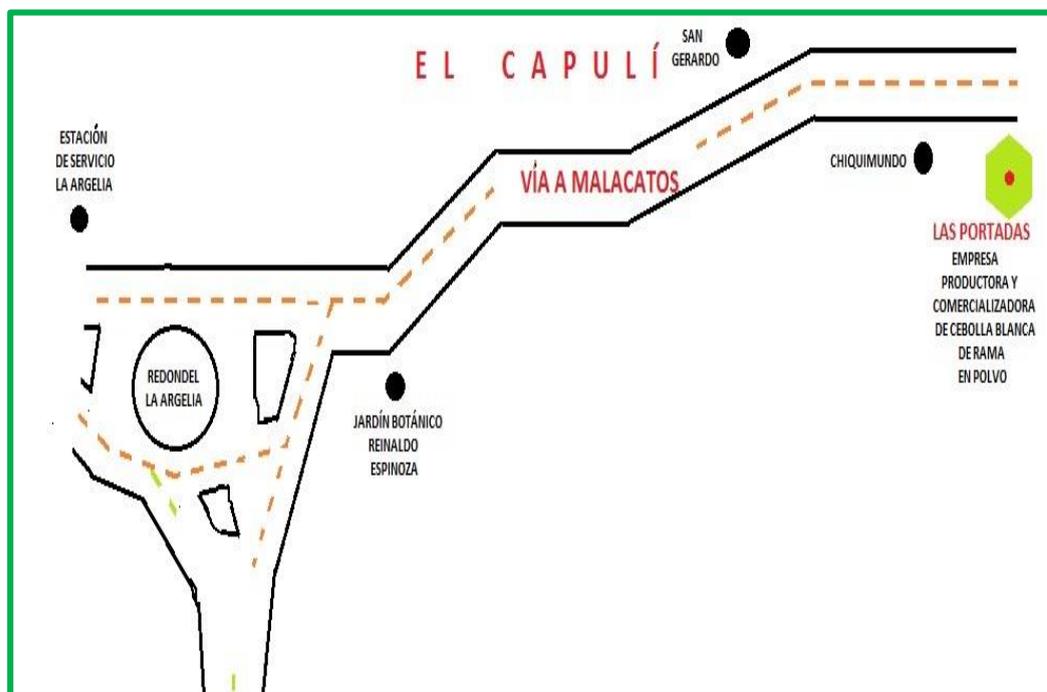
GRÁFICO N° 23: Macrolocalización



-Microlocalización

“LAS PORTADAS”, se ubicará en el sector sur de la ciudad de Loja, barrio Capulí a 2 kilómetros de la Universidad Nacional de Loja vía Malacatos.

GRÁFICO N° 10: Microlocalización



Ingeniería del Proyecto

Permitirá acoplar los recursos físicos de la empresa, para los requerimientos óptimos de producción como son: el componente tecnológico, infraestructura, distribución de la planta y el proceso productivo.

Componente Tecnológico

La empresa “LAS PORTADAS” para la producción y comercialización de cebolla blanca de rama en polvo contará con equipos, herramientas y materiales necesarios para llevar a efecto sus actividades administrativas y operativas.

- Equipos

La Envasadora: Diseño automático que dosifica, envasa, sella y etiqueta el producto mediante un sistema electrónico de control; se programa su dosificación mecánicamente.

Capacidad: Envasa frascos medianos, sella y etiqueta el producto en treinta segundos.

GRÁFICO N° 11: Envasadora



La Balanza: Es un equipo con plataforma de 68 x 83 cm, pesa en kg y libras, funciona con batería o con corriente eléctrica.

GRÁFICO N° 12: Balanza



Picadora: Tipo guillotina en acero inoxidable con cuchillas de corte graduales para diferentes longitudes, tiene sistema de control automático que regula la velocidad del trabajo y lámina protectora de acrílico transparente.

Capacidad: Pica 50 libras de cebolla blanca en rama en 1 hora

GRÁFICO N° 13: Picadora



Molino: Molino pulverizador de cuchillas de acero inoxidable de 2 HP de potencia con 3 mallas intercambiables de distinta granulometría.

Capacidad: Muele 50 libras de cebolla blanca en rama en 1 hora.

GRÁFICO N° 14: Molino



Deshidratador: Equipo de deshidratación con aire caliente en acero inoxidable AISI 304 con veinte bandejas en lámina perforada de 4/5 milímetros del mismo material cuya superficie es 90cm x190 cm. apiladas en 5 niveles en estructura metálica deslizable para su fácil carga y descarga, dando como resultado 4 bandejas por piso; tiene la capacidad de “secar” 50 quintales por hora.

GRÁFICO N° 15: Deshidratador



- Herramientas

- * Tanques
- * Juego de cuchillos
- * Bandejas plásticas
- * Tablas de picar plásticas

- Muebles y Enseres

- * Escritorio ejecutivo completo
- * Sillas
- * Archivadores
- * Mesas de trabajo

- Equipos de Oficina

- * Equipo de Computación
- * Teléfono
- * Calculadora

- Suministro de Oficina

- * Resmas de papel bond
- * Cartuchos de tinta
- * Block de facturas

- * Sellos
- * Esferográficos
- * Cuaderno
- * Carpetas
- * Grapas

- Suministro de Producción

- * Delantales
- * Gorros
- * Guantes
- * Mascarillas
- * Botas
- * Extintores

- Útiles de Aseo

- * Toallas de limpieza
- * Escobas
- * Recogedores
- * Cestos para la basura
- * Trapeadores
- * Desinfectantes de pisos
- * Jabón líquido
- * Toallas
- * Papel higiénico

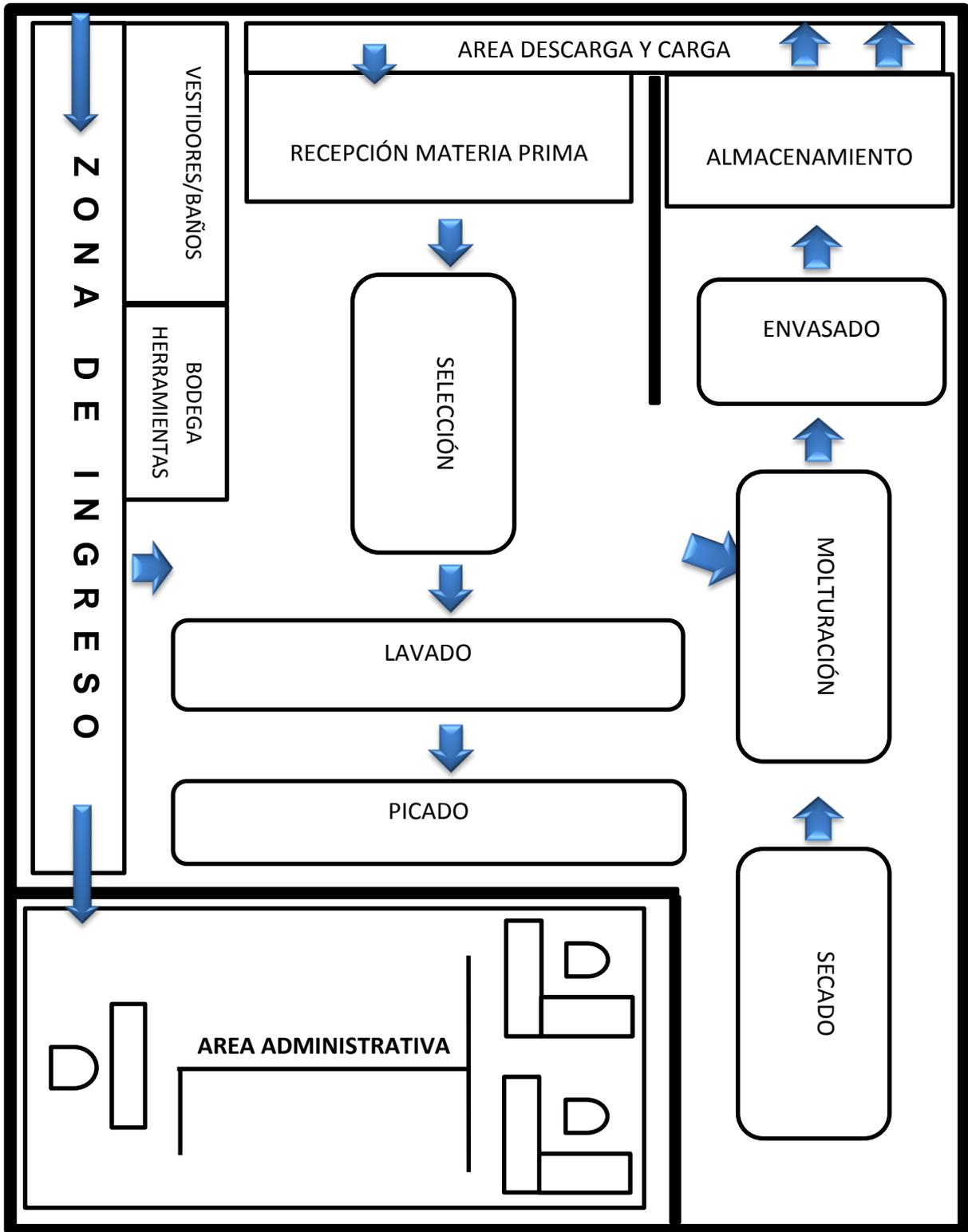
- Requerimientos de Personal

- * Gerente
- * Secretaria/Contadora
- * Jefe de Comercialización
- * Jefe de Producción
- * Vendedor/Chofer
- * Obreros

Distribución de la Planta

Para la organización de la planta productora y comercializadora se incorpora las áreas necesarias para el almacenamiento del producto, materiales y equipos, así como los espacios físicos correspondientes para dar a los obreros el respaldo en seguridad industrial.

GRÁFICO N° 30: Distribución física de la planta



Descripción del Proceso Productivo

El proceso productivo de la cebolla blanca de rama en polvo está conformado por 8 operaciones secuenciales desde la recepción de la materia prima hasta el almacenamiento del producto final, las cuales se detallan a continuación:

Recepción de Materia Prima

Consiste en receptar la materia prima en el sitio establecido dentro del área de producción; constatando el peso que contiene cada paca de cebolla blanca de rama.

Selección

Esta operación consiste en cortar la raíz de la cebolla blanca de rama, dejando aquellas que cumplan con las cualidades (bulbo y hojas en buen estado); retirando aquellas que contenga defectos (hojas dañadas, secas o amarillas).

Lavado

En la operación de lavado, es la desinfección de la materia prima; se realizará con abundante agua potable retirando e impurezas.

Picado

Esta operación se realiza para que al momento de secar se dé una mejor transferencia de calor, cortando en trozos pequeños y uniformes posibles.

Secado

Esta operación consiste en deshidratar a la cebolla previamente picada en el deshidratador industrial, colocada en bandejas de aluminio a etapas de temperaturas entre 60°C a 70°C.

Molturación

En este proceso la cebolla deshidratada, es triturada en un molino pulverizador de cuchillas de acero inoxidable; que consiste en producir partículas de menor tamaño desintegrando la materia prima y obtener una homogeneidad, conforme las necesidades y características técnicas que se necesitan el producto.

Envasado

Consiste en preservar el producto, según los requerimientos del consumidor el producto se envasará en frascos de vidrio con capacidad de 300 gramos.

Almacenamiento

El producto envasado se almacenará en una bodega condicionada para el efecto.

Diagrama del Proceso de Producción

El diagrama del proceso describe simbólicamente el proceso de elaboración del producto de la cebolla blanca de rama en polvo en frascos de 300gr. La simbología que se utiliza en este diagrama es la siguiente:



OPERACIÓN

Efectúa un cambio o transformación en algún componente sea por medios físicos, mecánicos o químicos.



TRANSPORTE

Es el traslado de bienes de un lugar a otro, actividad que consiste en colocar los productos en el momento y destino preciso.



ALMACENAMIENTO

Es almacenar los productos en un lugar adecuado para cuidar que se deterioren o sufran daños para su comercialización.



INSPECCIÓN

La inspección consiste en examinar, medir, comprobar las características de calidad del producto para determinar su conformidad con los requisitos establecidos.



TIEMPO DE ESPERA

Es el proceso en donde hay que esperar un turno para seguir la actividad correspondiente.



ACTIVIDAD COMBIANDA

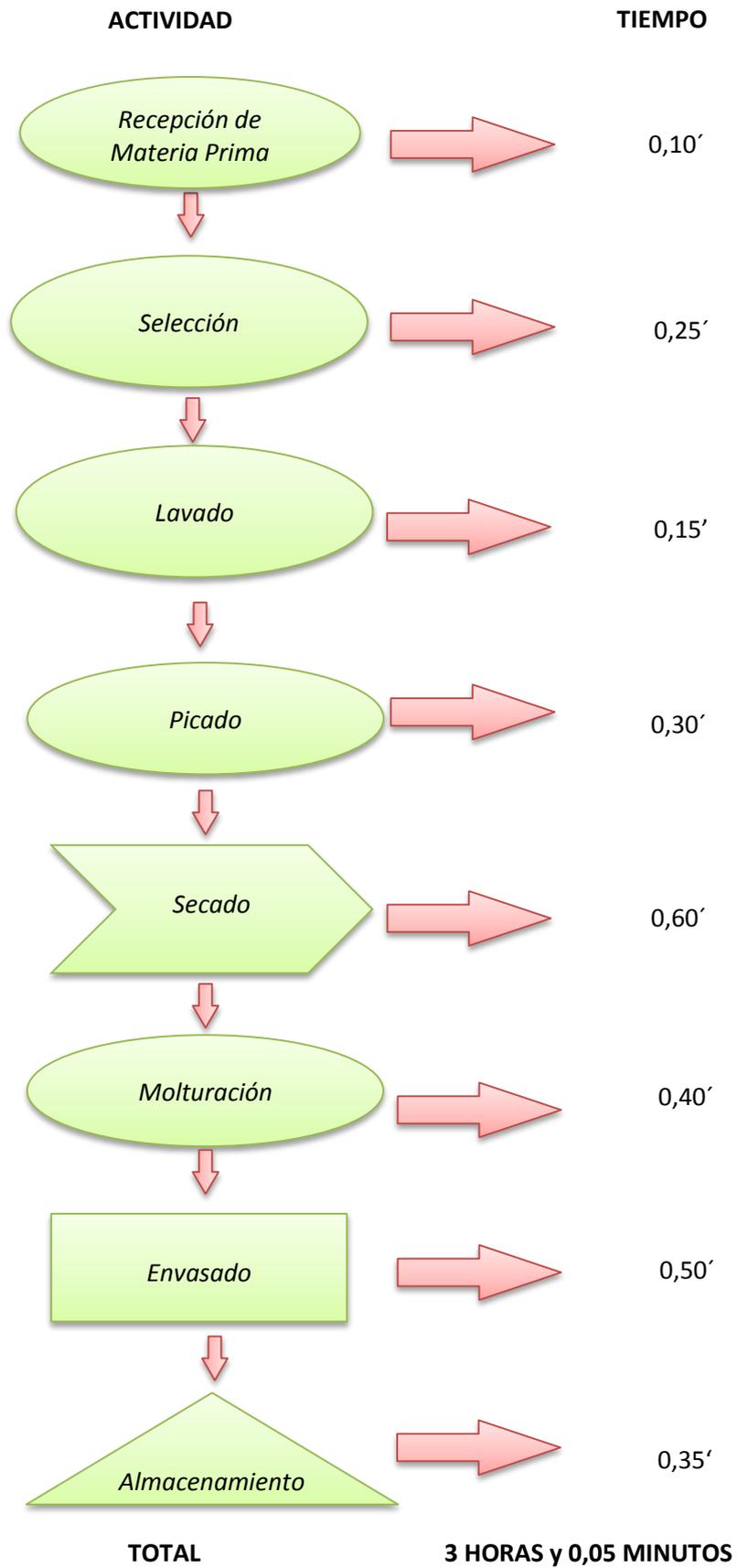
Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos acciones a la vez.

GRÁFICO N° 31: Flujograma del proceso de producción

Fases	Descripción del Proceso							Tiempo (horas)
1	<i>Recepción de Materia Prima</i>							0.10´
2	<i>Selección</i>							0.25´
3	<i>Lavado</i>							0.15´
4	<i>Picado</i>							0.30´
5	<i>Secado</i>							0.60´
6	<i>Molturación</i>							0.40´
7	<i>Envasado</i>							0.50´
8	<i>Almacenamiento</i>							0.35´
Total								3,05´

Elaboración: Los Autores

GRÁFICO N° 32: Diagrama del proceso de producción



DISEÑO ORGANIZACIONAL

Base Legal

Toda empresa para su libre ejercicio o funcionamiento debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley. La empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo estará conformada de acuerdo a los requerimientos establecido por la Ley de Compañías de nuestro país.

Se elabora la respectiva acta de constitución de conformación legal de la empresa en la que se debe incluir los datos referenciales de Willan Iván Uchuari Torres y María José Pérez Orellana como socios de la empresa que operara bajo el siguiente nombre: “LAS PORTADAS” Cía. Ltda.; se contraerá mediante escritura pública según la Superintendencia de Compañías e inscrita en el Registro Mercantil.

La empresa tendrá su domicilio en la ciudad de Loja, cantón y provincia de Loja, ubicada al sector sur, barrio Capulí a 20 km de la Universidad Nacional de Loja vía Malacatos.

El objetivo de la empresa “LAS PORTADAS”, es la producción y comercialización de cebolla blanca de rama en polvo, en presentación de frasco de vidrio con capacidad de 300 gramos.

El capital social está conformado por los aportes iguales de los socios y financiamiento externo, la duración de la empresa será de 5 años a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil.

Estructura Organizativa de la Empresa

Nivel Legislativo: Representa el primer nivel jerárquico y está integrado por los socios de la empresa, que tomarán el nombre de junta general de socios o accionistas representado por el presidente; su función es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar los reglamentos, resoluciones, etc. y decidir sobre los aspectos de mayor importancia.

Nivel Ejecutivo: Este nivel está conformado por el gerente-administrador el cual será el responsable de la gestión operativa de la empresa el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

Nivel Asesor: Destinado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial, como es el caso de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

Nivel Auxiliar: Conformado por los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa, su grado de

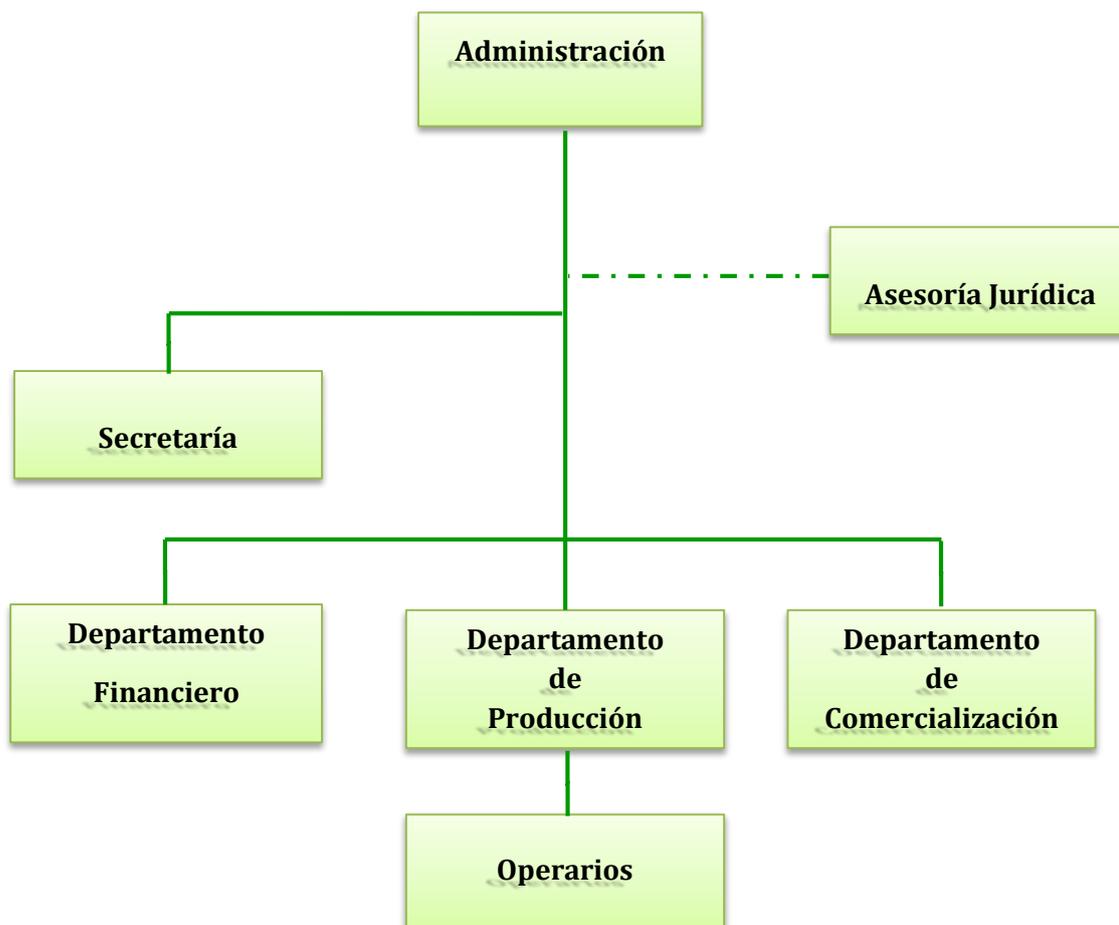
autoridad es mínimo y su responsabilidad se limita a cumplir con las órdenes de los niveles ejecutivos.

Nivel Operativo: Este nivel lo conforman los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, es decir, son los departamentos que se encargan de la marcha operativa de la empresa.

Organigramas

La representación gráfica de la empresa desempeñara un papel informativo al permitir que los integrantes de la empresa y las personas vinculadas a ella conozcan acerca de la misma.

GRÁFICO N° 33: Organigrama Estructural “Las Portadas”



Elaboración: Los Autores

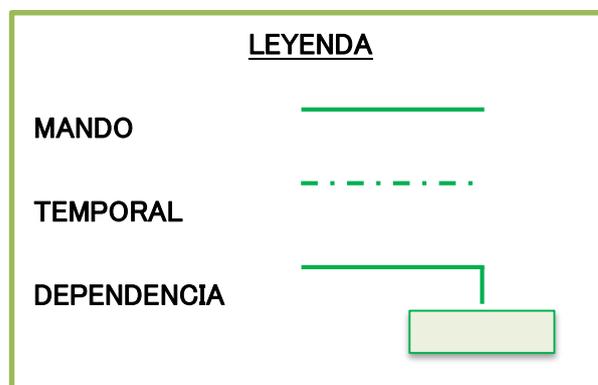
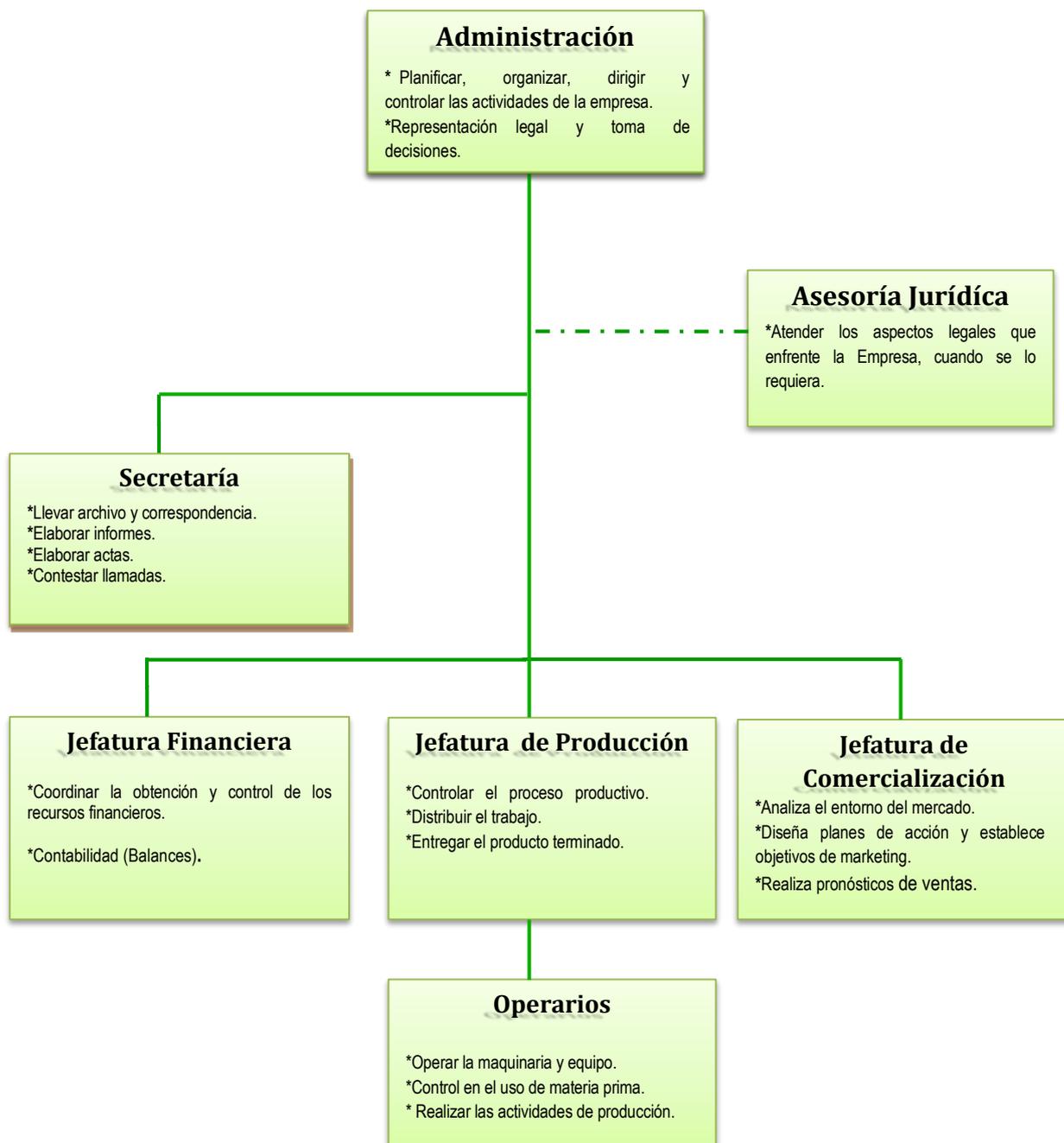
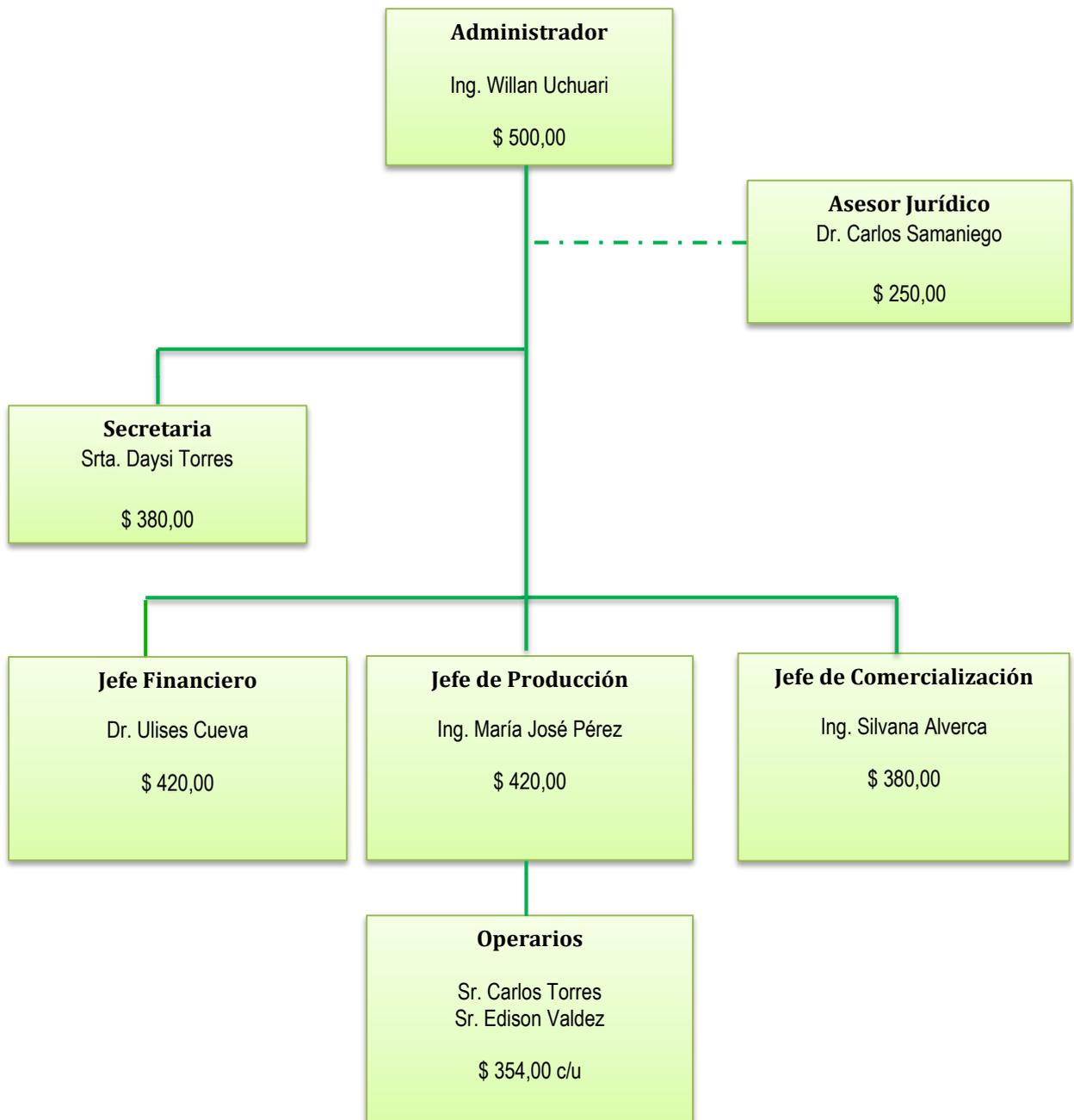


GRÁFICO N° 34: Organigrama Funcional “Las Portadas”



Elaboración: Los Autores

GRÁFICO N° 35: Organigrama Posicional “Las Portadas”



Elaboración: Los Autores

Manual de Funciones del Personal

Consiste en la descripción detallada de todos los puestos de trabajo que existirá en la empresa, las funciones específicas que cada trabajador debe cumplir y su organización.

El manual de la empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo "LAS PORTADAS", es una versión detallada de los objetivos, funciones, autoridad y responsabilidad de los distintos puestos de trabajo que componen la estructura de la organización.

El propósito fundamental de este manual, es el de instruir a los miembros que la compone sobre los distintos aspectos antes mencionados, procurando minimizar el desconocimiento de las obligaciones de cada uno, duplicación, lentitud, complicaciones innecesarias en la producción, desconocimiento de los procedimientos administrativos, entre otros.



MANUAL DE FUNCIONES GERENTE - ADMINISTRADOR

CODIGO: 001

TITULO DEL PUESTO: Gerente – Administrador

NIVEL JERARQUICO: Ejecutivo

SUPERIOR INMEDIATO: Junta General de Socios o Accionistas

SUPERVISA: Todo el Personal

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Es responsable ante los socios o accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con los jefes operacionales planea, dirige y controla las actividades de la empresa. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Representación judicial y extrajudicial a la empresa.
- Mantener la buena imagen de la empresa antes la sociedad.
- Desarrollar estrategias para alcanzar los objetivos y metas propuestas.
- Resolver problemas presentados por los subordinados.
- Dirige el plan operativo de la empresa, con el correspondiente presupuesto anual.
- Tramitar órdenes, contratos, cheques y demás documentos que el reglamento autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento de la empresa en su cargo.

RESPONSABILIDADES:

- Controlar y supervisar el trabajo del personal.
- Es responsable, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- *Educación:* Poseer Título Ing. en Administración de Empresas.
- *Experiencia:* Tener 2 años en funciones similares.
- *Sexo:* Masculino



MANUAL DE FUNCIONES ASESOR JURÍDICO

CODIGO: 002

TITULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico

NIVEL JERARQUICO: Asesor

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente - Administrador

SUPERVISA: Ninguno

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Atender los asuntos jurídicos legales, asesorando y prestando asistencia a la gestión de los órganos de la alta dirección.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Asesorar a los ejecutivos de la empresa sobre asuntos legales.
- Participar en las sesiones de la Junta General de Socios o Accionistas.
- Redactar contratos, convenios, cartas de compromiso, poderes y demás documentos legales que requiera la empresa.

RESPONSABILIDADES:

- Asesorar a la alta dirección y a las unidades operativas en aspectos normativos y legales.
- Representar a la empresa en aspectos que sean de su competencia.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- *Educación:* Poseer Título en Abogado o Doctor.
- *Experiencia:* Tener 1 año en funciones similares.
- *Sexo:* Masculino.



MANUAL DE FUNCIONES SECRETARIA

CODIGO: 003

TITULO DEL PUESTO: Secretaria

NIVEL JERARQUICO: Auxiliar

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente - Administrador

SUPERVISA: Ninguno

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Ejecutar actividades de apoyo secretarial y administrativa que conllevan un grado de responsabilidad y confidencialidad.

FUNCIONES TIPICAS:

- Recepar la documentación y correspondencia que llegue a nombre de la empresa.
- Elaborar solicitudes, oficios, comunicaciones que le solicite el gerente-administrador.
- Atención al cliente.
- Atender y efectuar llamadas telefónicas, así como coordinar la agenda diaria del gerente-administrador.
- Realizar otras funciones afines que le sean asignadas.

RESPONSABILIDADES:

- Organizar y mantener la documentación que se genera y se emite en la empresa (Archivos).

REQUISITOS MINIMOS:

- *Educación:* Poseer Título de Bachiller o Secretariado Ejecutivo.
- *Experiencia:* Tener 1 año en funciones de secretaria.
- *Sexo:* Femenino.



MANUAL DE FUNCIONES JEFE FINANCIERO

CODIGO: 004

TITULO DEL PUESTO: Jefe Financiero

NIVEL JERARQUICO: Operativo

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente - Administrador

SUPERVISA: Ninguno

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Es el encargado de planificar, dirigir y supervisar las diferentes actividades contables de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Participa en la elaboración del presupuesto de ingresos y egresos, junto con la dirección.
- Se encarga de la facturación de las ventas y el manejo del dinero.
- Realiza y aprueba el pago de honorarios, impuestos, mantenimiento, renta y demás gastos relacionados con la actividad de la empresa.
- Manejo y control de los procesos contables.

RESPONSABILIDADES:

- Presentación al gerente de los estados financieros mensuales.
- Asistir a reuniones con el gerente y la junta de accionistas para presentar informes financieros de la empresa.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- *Educación:* Poseer Título Doctor en Contabilidad y Auditoría.
- *Experiencia:* Tener 2 años en funciones similares.
- *Sexo:* Indistinto.



MANUAL DE FUNCIONES JEFE DE PRODUCCIÓN

CODIGO: 005

TITULO DEL PUESTO: Jefe de Producción

NIVEL JERARQUICO: Operativo

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente – Administrador

SUPERVISA: Obreros

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Esta encargado de que la producción cumpla con las metas propuestas, y que la producción y el rendimiento de su departamento sea óptimo.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Recepción y control de materia prima, (Inventarios).
- Presentar informes de las actividades realizadas en el departamento de producción.
- Realizar el control de calidad durante la elaboración del producto hasta llegar al almacenamiento del producto.

RESPONSABILIDADES:

- Planificar y ejecutar las actividades productivas de la empresa.
- Supervisar en forma continua el funcionamiento de la maquinaria y las actividades del proceso productivo para obtener el producto final deseado.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- *Educación:* Poseer Título Ing. en Agroindustrias.
- *Experiencia:* Tener 1 año en funciones similares.
- *Sexo:* Indistinto.



MANUAL DE FUNCIONES OBREROS

CODIGO: 006

TITULO DEL PUESTO: Obrero

NIVEL JERARQUICO: Operativo

SUPERIOR INMEDIATO: Jefe de Producción

SUPERVISA: Ninguno

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Es el encargado de realizar las actividades para el desarrollo del producto (cebolla blanca de rama en polvo).

FUNCIONES TIPICAS:

- Recepción de materia prima.
- Lavado y desraizado.
- Selección e inspección.
- Desinfección.
- Picado.
- Secado.
- Molturación.
- Envasado y almacenamiento del producto.

RESPONSABILIDADES:

- Encargarse del mantenimiento de las herramientas, equipos y maquinaria que intervienen en el proceso de producción.
- Cumplir acabadidad con las actividades del proceso productivo para obtener el producto final deseado.

REQUISITOS MINIMOS:

- *Educación:* Poseer Título de Bachiller.
- *Experiencia:* Tener 1 año en funciones similares.
- *Sexo:* Indistinto.



MANUAL DE FUNCIONES JEFE DE COMERCIALIZACION

CODIGO: 007

TITULO DEL PUESTO: Jefe de Comercialización

NIVEL JERARQUICO: Operativo

SUPERIOR INMEDIATO: Gerente - Administrador

SUPERVISA: Vendedores

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Reforzar la imagen y posicionamiento de la empresa y favorecer la implementación de los objetivos, apoyando la gestión de venta.

FUNCIONES TIPICAS:

- Presentar informes de ventas.
- Elaborar planes y calendarios de pedidos y entregas del producto.
- Mantener un sistema adecuado de comercialización.
- Contar con la base de datos de los clientes para que ser visitados.
- Planificar, coordinar y ejecutar las acciones de marketing y comunicación en los canales de venta y clientes.

RESPONSABILIDADES:

- Realizar estrategias de venta, comunicación con clientes.
- Asistir a reuniones con el Gerente- Administrador y la Junta de Socios o Accionistas para presentar informes sobre las ventas efectuadas.

REQUISITOS MINIMOS:

- *Educación:* Titulo en Administración de Empresas.
- *Experiencia:* Mínimo 1 año en puesto similares.
- *Sexo:* Masculino.

ESTUDIO FINANCIERO

4.1.- Inversiones

Para poner en marcha el funcionamiento de la empresa, es necesario contar con inversiones como los activos fijos, diferidos y capital de trabajo; los cuales se detallan a continuación:

4.1.1.- Inversiones en Activos Fijos

En el siguiente cuadro se presentan las inversiones de los activos fijos a realizarse en nuestro proyecto como son: el terreno, construcción, maquinaria y equipo, vehículo, herramientas, muebles y enseres, equipo de computación y equipo de oficina los cuales suman \$ 63.376,00 dólares.

Terreno: Es el espacio donde se construirá la empresa en una área de 150 metros cuadrados cuyo valor es de \$ 11.250,00.

CUADRO N° 32: Terreno

Detalle	Cantidad	Precio	Precio
Terreno (m2)	150	75,00	11.250,00
Total			11.250,00

Fuente: Inmobiliaria "VI-SA"

Elaboración: Los autores

Construcción: Se considerará el proceso de preparación y edificación para construir el área administrativa y de producción de acuerdo a los diseños establecidos, esto asciende a un valor de \$ 17.500,00.

CUADRO N° 33: Construcción

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Área de Administración (m2)	50	130,00	6.500,00
Área de Producción (m2)	100	110,00	11.000,00
Total	150		17.500,00

Fuente: Constructora Suárez

Elaboración: Los autores

Maquinaria y Equipo: Es necesaria la compra de la maquinaria y el equipo adecuado para la producción, la misma que se encuentran bajo el control del personal de producción, asciende a un valor de \$ 15.910,00.

CUADRO N° 34: Maquinaria y equipo

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Envasadora (Unidad)	1	8.500,00	8.500,00
Picadora (Unidad)	1	250,00	250,00
Molino (Unidad)	1	480,00	480,00
Deshidratador (Unidad)	1	6.680,00	6.680,00
		Total	15.910,00

Fuente: Industrias ecuatorianas

Elaboración: Los autores

Vehículo: Se constituye en una herramienta para realizar las actividades de transporte necesario para la empresa, con un monto de \$ 16.000,00.

CUADRO N° 35: Vehículo

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Camioneta Chevrolet Luv 2.4 (unidad)	1	16.000,00	16.000,00
		Total	16.000,00

Fuente: Feria de carros-Loja

Elaboración: Los autores

Herramientas: Son aquellos instrumentos que facilitaran el desarrollo en las actividades de producción, su valor asciende a \$ 390,00.

CUADRO N° 36: Herramientas

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Balanza (Unidad)	1	300,00	300,00
Tanques (Unidad)	2	45,00	90,00
		Total	390,00

Fuente: Empresas comerciales

Elaboración: Los autores

Muebles y enseres: Son escritorios, sillas, archivadores y mesas de trabajos necesarios para que la empresa esté equipada; a su vez permita a los empleados y usuarios sentirse cómodos dentro de las instalaciones, el valor de los mismos ascienden a \$ 884,00.

CUADRO N° 29: Muebles y enseres

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Escritorios (Unidad)	3	120,00	360,00
Archivadores (Unidad)	3	60,00	180,00
Mesa de Trabajo (Unidad)	2	100,00	200,00
Sillas (Unidad)	12	12,00	144,00
		Total	884,00

Fuente: Mueblería "San José"

Elaboración: Los autores

Equipo de Cómputo: El equipo tecnológico servirá para el desempeño las funciones del gerente y la secretaria – contadora, para lo cual se adquieren dos computadores de escritorio completas que asciende a \$ 1.200,00.

CUADRO N° 30: Equipo de cómputo

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Computadora (Unidad)	2	600,00	1.200,00
Total			1.200,00

Fuente: "COMPUCENTER"**Elaboración:** Los autores

Equipo de Oficina: Sera empleado con la finalidad de agilizar las actividades administrativas de la empresa, valor que asciende a \$ 242,00.

CUADRO N° 39: Equipos de oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Papeleras (Unidad)	4	18,00	72,00
Sumadora (Unidad)	2	35,00	70,00
Teléfono de Base (Unidad)	2	50,00	100,00
Total			242,00

Fuente: Empresas comerciales**Elaboración:** Los autores**CUADRO N° 40:** Resumen de activos fijos

Detalle	Valor	
Terreno	11.250,00	
Construcción	17.500,00	
Maquinaria y Equipo	15.910,00	
Vehículo	16.000,00	
Herramientas	390,00	
Muebles y Enseres	884,00	
Equipo de Computación	1.200,00	
Equipo de Oficina	242,00	
Total		63.376,00

Fuente: Cuadros del N° 32 al N° 39**Elaboración:** Los autores

Inversiones en Activos Diferidos

Los activos diferidos están conformados por estudio de factibilidad, organizativo, legal, permiso de funcionamiento y línea telefónica, ascienden a una inversión de \$ 1.955,00 dólares.

Cuadro N° 41: Activo diferido

Detalle	Valor
Estudio de Factibilidad	800,00
Estudio Organizativo	600,00
Estudios Legal	300,00
Permiso Funcionamiento	165,00
Línea Telefónica	90,00
Total	1.955,00

Fuente: Empresas comerciales

Elaboración: Los autores

Inversiones en Activo Circulante o Capital de Trabajo

Los gastos de los activos que serán necesarios para la ejecución de este proyecto suman un valor anual \$ 151.444,81 y un valor mensual \$ 12.620,40; este rubro lo componen: la materia prima directa, mano de obra directa, materia prima indirecta, combustible, mantenimiento de activos, sueldos administrativos, suministros de oficina, equipos de protección, materiales de limpieza, propaganda y gastos de venta.

El desglose de cada componente se detalla a continuación:

Materia Prima Directa: El proceso de producción se refiere a la cebolla blanca de rama en polvo, cuyo costo de materia prima es de \$ 13.680,00 dólares para el primer año que equivale a 684 pacas de cebolla de rama de 70 kilos cada una.

CUADRO N° 42: Materia prima directa

Detalle	Cantidad (Pacas)	Precio	Total
Cebolla Blanca de Rama (pacas 70 kilos)	684	20,00	13.680,00
Total			13.680,00

Fuente: Haciendas

Elaboración: Los autores

Mano de Obra Directa: Son los recursos humanos que intervienen directamente en el proceso de producción, cuyo valor es de \$ 12.076,08 dólares.

CUADRO N° 43: Mano de obra directa

Detalle	Obrero
Sueldo Básico	380,00
Décimo Tercero	31,67
Décimo Cuarto	29,50
Vacaciones	15,83
Aporte al IEES (11,15%)	42,37
SECAP (0,5%)	1,90
IECE (0,5%)	1,90
Fondos de Reserva	0,00
Subtotal	503,17
N° Obreros	2
Total Mensual	1.006,34
Total Anual	12.076,08

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: Los autores

Materiales Indirectos: Se incluyen los materiales indirectos como los envases, tapas de envases y etiquetas, con un costo de \$ 95.798,21 dólares al año.

CUADRO N° 44: Materiales indirectos

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Envase de Vidrio 300gr (Unidad)	159.664	0,35	55.882,29
Tapas de Envases (Unidad)	159.664	0,15	23.949,55
Etiquetas (Unidad)	159.664	0,10	15.966,37
Precio total por unidad		0,60	
			Total
			95.798,21

Fuente: Empresas de la ciudad

Elaboración: Los Autores

Combustible: Es la mezcla de hidrocarburos alifáticos (Gasolina) utilizada para el funcionamiento del vehículo adquirido por la empresa, su valor mensual es de \$ 148,00

CUADRO N° 45: Combustible

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Gasolina Extra (Galón)	100	1,48	148,00
			Total
			148,00

Fuente: Gasolinera "La Llave"

Elaboración: Los autores

Menaje: Son aquellos utensilios necesarios en las actividades de la producción, valor que asciende a \$ 145,00.

CUADRO N° 45: Menaje

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Cuchillo (Juego)	1	25,00	25,00
Tabla de Picar (Grandes)	2	15,00	30,00
Bandejas	10	9,00	90,00
			Total
			145,00

Fuente: Local Comercial "El Condor"

Elaboración: Los autores

Mantenimiento: Son aquellas rutinas recurrentes necesarias para mantener los activos de la empresa, en las condiciones adecuadas para permitir su uso de forma eficiente, tal como está designado.

CUADRO N° 47: Mantenimiento de activos

Detalle	Cantidad	Valor del Activo	Total
Mantenimiento de Construcción	1%	17.500,00	175,00
Mantenimiento de Maquinaria y Equipo	2%	15.910,00	318,20
Mantenimiento de Herramientas	2%	390,00	7,80
Mantenimiento de Muebles y Enseres	2%	884,00	17,68
Mantenimiento de Vehículo	1%	16.000,00	160,00
Mantenimiento de Equipo de Computo	2%	1.200,00	24,00
Mantenimiento de Equipo de Oficina	2%	242,00	4,84
		TOTAL	707,52

Fuente: Empresas de la ciudad

Elaboración: Los autores

Servicios Básicos de Producción: Son aquellos servicios que intervienen directamente en las actividades de producción: agua potable y energía eléctrica.

Agua Potable: Se calcula sobre los gastos de agua potable en la producción; el precio es de \$ 0,65 por m3 para el sector comercial o industrial establecido por el GAD Municipal de Loja (UMAPAL), se estima un promedio de consumo de 100 m3 esto representa un costo mensual de \$ 65,00.

CUADRO N° 48: Servicios básicos de producción (Agua Potable)

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Agua Potable	m3	100	0,65	65,00
			Mensual	65,00
			Anual	780,00

Fuente: GAD Municipal Loja

Elaboración: Los autores

Energía Eléctrica: Se calcula sobre los gastos de iluminación requerida para el área de producción; el precio es de \$ 0,20 por kw/h., según la EERSA, se estima un promedio de consumo de 300 kw/h esto representa un costo mensual de \$ 60,00.

CUADRO N° 49: Servicios básicos de producción (Energía Eléctrica)

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Energía Eléctrica	kw/h	300	0,20	60,00
Mensual				60,00
Anual				720,00

Fuente: Empresa Eléctrica Regional del Sur

Elaboración: Los autores

Sueldos Administrativos: Constituye la remuneración mensual que percibirán el gerente y la secretaria-contadora de la empresa por sus servicios prestados, más los beneficios establecidos por la ley.

CUADRO N° 50: Sueldos administrativos

Detalle	Gerente	Secretaria/Contadora
Sueldo Básico	700,00	450,00
Décimo Tercero	58,33	37,50
Décimo Cuarto	29,50	29,50
Vacaciones	29,17	18,75
Aporte al IEES (11,15%)	78,05	50,18
SECAP (0,5%)	3,50	2,25
IECE (0,5%)	3,50	2,25
Fondos de Reserva	0,00	0,00
Subtotal	902,05	590,43
No.- Empleados	1	1
Total Mensual	902,05	590,43
Total Anual	10.824,60	7.085,10
Total	17.909,70	

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: Los autores

Servicios Básicos Administrativos: Servicios que conforman los elementos necesarios, para el desenvolvimiento de las actividades administrativas de la empresa como es la luz eléctrica, agua potable, servicio telefónico e internet.

Agua Potable: Se calcula sobre el consumo del agua en el área administrativa; el precio es de \$ 0,65 por m³; se estima un promedio de consumo de 20 m³ esto representa un costo mensual de \$ 13,00.

CUADRO N° 51: Servicios básicos de administración (Agua Potable)

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Agua Potable	m ³	20	0,65	13,00
			Total	13,00

Fuente: GAD Municipal Loja

Elaboración: Los autores

Energía Eléctrica: Se calcula sobre los gastos de iluminación requerida por las oficinas de la empresa; el precio es de \$ 0,20 por kw/h., según la EERSA, se estima un promedio de consumo de 100 kw/h esto representa un costo mensual de \$ 20,00.

CUADRO N° 52: Servicios básicos de administración (Energía Eléctrica)

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Energía Eléctrica	kw/h	100	0,20	20,00
			Total	20,00

Fuente: Empresa Eléctrica Regional del Sur

Elaboración: Los autores

Telefonía: Se lo calcula en base a la ejecución de las actividades de la empresa, valor que asciende a \$ 24,00.

CUADRO N° 53: Servicios básicos de administración (Telefonía)

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Servicio Telefónico	(minutos)	600	0,04	24,00
			Total	24,00

Fuente: Corporación Nacional de Telefonía CNT

Elaboración: Los autores

Internet: Se lo calcula en base al desenvolvimiento de las actividades de la empresa, valor que asciende a \$ 24,00 este servicio se lo adquiere con el servicio de telefonía.

CUADRO N° 54: Servicios básicos de administración (Internet)

Detalle	Unidad	Cantidad	Precio	Total
Servicio de Internet	(Contrato Mensual)	600	0,04	24,00
			Total	24,00

Fuente: Corporación Nacional de Telefonía CNT

Elaboración: Los autores

Suministros de Oficina: Materiales necesarios que permiten el desenvolvimiento eficiente y eficaz de las labores de cada uno de los departamentos de la empresa, los que asciende a un valor \$ 194,50.

CUADRO N° 55: Suministros de oficina

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Papel Bond (Resma)	16	4,00	64,00
Sellos (Unidades)	2	6,00	12,00
Esferos (Caja)	1	2,00	2,00
Cartuchos de Tinta (Recarga)	3	4,00	12,00
Grapas (Caja)	1	1,50	1,50
Carpetas (Paquete)	1	8,00	8,00
Cuadernos	12	1,00	12,00
Grapadora (Unidad)	2	3,00	6,00
Perforadora (Unidad)	2	4,50	9,00
Facturas (Libretin 50 Unidad)	8	8,50	68,00
		Total	194,50

Fuente: Gráficas "Santiago"

Elaboración: Los autores

Equipo de Protección: Son aquellos accesorios a ser llevado o sujetado por el personal de la empresa para que lo proteja de uno o varios riesgos que puedan amenazar su seguridad o su salud, cuyo valor asciende a \$ 145,00.

CUADRO N° 56: Equipos de protección

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Extintores (Unidad)	2	40,00	80,00
Delantales (Unidad)	2	5,00	10,00
Botas (Par)	2	15,00	30,00
Guantes (Caja 100)	1	8,00	8,00
Gorros (Caja 100)	1	10,00	10,00
Mascarillas (Caja 100)	1	7,00	7,00
		Total	145,00

Fuente: Empresas comerciales locales

Elaboración: Los autores

Materiales de Limpieza: Son aquellos utensilios que nos sirven para dar una buena imagen tanto interna como externa en la empresa, estos gastos asciende a un valor de \$ 139,60.

CUADRO N° 57: Materiales de limpieza

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Escobas (Unidad)	2	2,50	5,00
Trapeadores (Unidades)	2	5,00	10,00
Recogedores de Basura (Unidad)	1	1,00	1,00
Desinfectantes Pisos (Galón)	4	5,50	22,00
Jabón Líquido (Galón)	2	4,00	8,00
Toallas (Unidad)	4	3,00	12,00
Cestos para la Basura (Unidad)	5	12,00	60,00
Papel Higiénico (Rollos)	48	0,45	21,60
TOTAL			139,60

Fuente: Empresas comerciales

Elaboración: Los autores

Publicidad: Comprenden las cuñas radiales y los anuncios por la prensa escrita a través de cuales se promocionará el producto (cebolla blanca de rama en polvo), valor mensual que asciende a \$ 140,00 y un valor anual de \$ 1.680,00.

CUADRO N° 58: Publicidad

Detalle	Cantidad	Precio	Total
Cuñas Radiales (Unidad)	20	4,00	80,00
Anuncios Publicitarios prensa (Unidad)	1	60,00	60,00
Total Mensual			140,00
Total Anual			1.680,00

Fuente: Medios de comunicación

Elaboración: Los autores

Gastos de Ventas: Se considera la remuneración mensual que recibirá el

chofer- vendedor por sus servicios prestados en la empresa, valor mensual asciende a \$ 528,10.

CUADRO N° 59: Gasto de ventas

Detalle	Chofer – Vendedor
Sueldo Básico	400,00
Décimo Tercero	33,33
Décimo Cuarto	29,50
Vacaciones	16,67
Aporte al IEES (11,15%)	44,60
SECAP (0,5%)	2,00
IECE (0,5%)	2,00
Fondos de Reserva	0,00
Subtotal	528,10
No.- Obreros	1
Total Mensual	528,10
Total Anual	6.337,20

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Elaboración: Los autores

CUADRO N° 60: Resumen del activo circulante

Detalle	Cuadro No.	Valor Año	Valor Mensual
Materia Prima Directa	Cuadro No.- 42	13.680,00	1.140,00
Mano de Obra Directa	Cuadro No.- 43	12.076,08	1.006,34
Materiales Indirectos	Cuadro No.- 44	95.798,21	7.983,18
Combustible	Cuadro No.- 45	148,00	12,33
Menaje	Cuadro No.- 46	145,00	12,08
Mantenimiento	Cuadro No.- 47	707,52	58,96
Servicios Básicos de Producción	Cuadro No.- 48 – 49	1.500,00	125,00
Sueldos Administrativos	Cuadro No.- 50	17.909,70	1.492,48
Servicios Básicos de Administración	Cuadro No.- 51 – 54	984,00	82,00
Suministros de Oficina	Cuadro No.- 55	194,50	16,21
Equipos de Protección	Cuadro No.- 56	145,00	12,08
Materiales de Limpieza	Cuadro No.- 57	139,60	11,63
Publicidad	Cuadro No.- 58	1.680,00	140,00
Ventas	Cuadro No.- 59	6.337,20	528,10
Total Activo Circulante		151.444,81	12.620,40

Fuente: Cuadros del N° 42 al N° 58

Elaboración: Los autores

FINANCIAMIENTO

Cuadro Total de Inversiones

En el siguiente cuadro se detallan el total de las inversiones para la implementación de la empresa “LAS PORTADAS”, en el barrio Capulí, en la cual se requiere un capital de \$ 77.951,40; valor que se distribuye en el activo fijo, diferido y circulante.

CUADRO N° 61: Resumen de inversiones

Detalle	Valor
Activo Fijo	63.376,00
Activo Circulante	12.620,40
Activo Diferido	1.955,00
Total	77.951,40

Fuente: Cuadros N° 40, 41 y 60

Elaboración: Los autores

Financiamiento Interno: Considerando el monto del capital de la inversión para la ejecución de la empresa, es necesario contar con un capital propio equivalente al 74% del total de la inversión, cuyo valor se determina en \$ 57.951,40 dólares.

Financiamiento Externo: El 26% que se requiere para cubrir el total de la inversión para la empresa, puede ser financiado mediante un sistema de crédito de la Cooperativa Padre Julián Lorente que corresponde a \$ 20.000,00 dólares, a 10 años plazo con una tasa de interés anual de 12,50% con el objetivo de financiar los activos de la empresa y capital de operación.

CUADRO N° 62: Financiamiento

Detalle	Valor	%
Capital propio	57.951,40	74,00%
Capital prestado	20.000,00	26,00%
Total	77.951,40	100,00%

Fuente: Cuadro N° 61

Elaboración: Los autores

Amortización

El objetivo de la amortización de crédito, es especificar el detalle de cada uno de los pagos hasta la liquidación total del préstamo como se muestra a continuación:

Crédito: \$ 20.000,00 dólares

Tasa de Interés: 12,50%

Tiempo: 10 años

Pagos: 1 anual

Cuotas: 10

CUADRO N° 63: Amortización del crédito

Cuotas	Amortización	Interés	Cuotas	Capital
0				20.000,00
1	2.000,00	2.500,00	4.500,00	18.000,00
2	2.000,00	2.250,00	4.250,00	16.000,00
3	2.000,00	2.000,00	4.000,00	14.000,00
4	2.000,00	1.750,00	3.750,00	12.000,00
5	2.000,00	1.500,00	3.500,00	10.000,00
6	2.000,00	1.250,00	3.250,00	8.000,00
7	2.000,00	1.000,00	3.000,00	6.000,00
8	2.000,00	750,00	2.750,00	4.000,00
9	2.000,00	500,00	2.500,00	2.000,00
10	2.000,00	250,00	2.250,00	0,00

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "Padre Julian Lorente"

Elaboración: Los autores

4.3.- Análisis de Costos

El costo total de producción, para la elaboración de la cebolla blanca de rama en polvo está determinado de acuerdo a los costos de producción (costos primos y costos indirectos de fabricación) y costos de operación (gastos administrativos, gastos de ventas y gastos financieros.)

4.3.1.- Costo Total de Producción: Se lo determina mediante la suma de los costos fijos y costos variables, obteniendo un costo total de \$ 160.318,75 dólares para el primer año.

$$CT = CF + CV$$

$$CT = 48.485,02 + 111.883,73 = \mathbf{160.318,75}$$

CUADRO N° 64: Clasificación de costos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5					
<i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i>										
<i>Costos Primos</i>	Costos Fijos	Costos Variables								
Materia Prima Directa		13.680,00		14.182,26		14.702,75		15.242,34		15.801,73
Materia Prima Indirecta		95.798,21		99.314,00		102.958,83		106.737,42		110.654,68
Mano de Obra Directa	12.076,08		12.877,70		13.588,28		14.338,07		15.129,24	
Total Costo Primos	12.076,08	109.478,21	12.877,70	113.496,26	13.588,28	117.661,57	14.338,07	121.979,75	15.129,24	126.456,41
<i>Costos Indirectos Fabricación</i>										
Depr. de Construcción	875,00		875,00		875,00		875,00		875,00	
Depr. de Maq. y Equipo	1.591,00		1.591,00		1.591,00		1.591,00		1.591,00	
Depreciación de Vehículo	3.200,00		3.200,00		3.200,00		3.200,00		3.200,00	
Combustible		148,00		153,43		159,06		164,90		170,95
Depr. de Herramientas	39,00		39,00		39,00		39,00		39,00	
Menaje	145,00		150,32		155,84		161,56		167,49	
Mantenimiento		707,52		733,49		760,40		788,31		817,24
Depr. Equipo de Protección	145,00		150,32		155,84		161,56		167,49	
Depr. Materiales de Limpieza	139,60		144,72		150,03		155,54		161,25	
Servicios Básicos de Producción		1.500,00		1.555,05		1.612,12		1.671,29		1.732,62
Total Cost. Indirectos de Fab.	6.134,60	2.355,52	6.150,37	2.441,97	6.166,71	2.531,59	6.183,66	2.624,50	6.201,22	2.720,82
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	18.210,68	111.833,73	19.028,06	115.938,23	19.754,99	120.193,16	20.521,73	124.604,25	21.330,46	129.177,22

COSTOS DE OPERACIÓN										
Gastos de Administración										
Sueldos y Salarios	17.909,70		20.046,70		21.152,86		22.320,06		23.551,67	
Servicios Básicos de Adm.	984,00		1.020,11		1.057,55		1.096,36		1.136,60	
Depr. de Muebles y Enseres	88,40		88,40		88,40		88,40		88,40	
Depr. de Equipo de Oficina	24,20		24,20		24,20		24,20		24,20	
Depr. de Eq. de Computación	396,00		396,00		396,00		441,22		441,22	
Suministros de Oficina	194,50		201,64		209,04		216,71		224,66	
Total Gastos Administrativo	19.596,80		21.777,05		22.928,05		24.186,96		25.466,75	
Gastos de Ventas										
Publicidad	8.017,20		8.311,43		8.616,46		8.932,68		9.260,51	
Imprevistos 2%	160,34		166,23		172,33		178,65		185,21	
Total Gasto de Ventas	8.177,54		8.477,66		8.788,79		9.111,34		9.445,72	
Gastos Financieros										
Intereses	2.500,00		4.750,00		4.250,00		3.750,00		3.250,00	
Total Gasto Financiero	2.500,00		4.750,00		4.250,00		3.750,00		3.250,00	
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	30.274,34	0,00	35.004,71	0,00	35.966,84	0,00	37.048,29	0,00	38.162,48	0,00
	48.485,02	111.833,73	54.032,77	115.938,23	55.721,83	120.193,16	57.570,02	124.604,25	59.492,94	129.177,22
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	160.318,75		169.970,99		175.914,99		182.174,27		188.670,17	

Fuente: Proyecciones

Elaboración: Los autores

- Depreciaciones

Las depreciaciones de los activos, se basan a la tabla de porcentajes vigente establecida por el Servicio de Rentas Internas SRI, para lo cual se aplicó en el proceso a cada uno de los activos. (Ver anexo 5).

CUADRO N° 65: Depreciación de activos

Activo	Valor Activo	% Porcentaje de Depreciación	Vida Útil (Años)	Depreciación	Valor en Libros
Construcción	17.500,00	5%	20	875,00	13.125,00
Maquinaria y Equipo	15.910,00	10%	10	1.581,00	7.905,00
Vehículo	16.000,00	20%	5	3.200,00	0,00
Herramientas	390,00	10%	10	38,00	195,00
Muebles y Enseres	884,00	10%	10	59,00	442,00
Equipo de Cómputo	1.200,00	33%	3	396,00	454,59
Equipo de Oficina	242,00	10%	10	3,80	121,00

Fuente: Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno

Elaboración: Los autores

Según se observa en el cuadro anterior el vehículo no posee valor residual, ya que su vida útil es igual a la del proyecto, es decir de 5 años.

En el caso del equipo de cómputo, se da que este activo tiene un valor de vida útil de 3 años, por lo que genera un valor residual para el tercer año; es así que también en los costos generales se contempla la reposición de este activo, que es depreciado nuevamente para los dos años que quedan del proyecto y genera un valor residual que es sumado al resto de los activos.

CUADRO N° 66: Presupuesto de costos e ingresos

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i>					
<i>Costos Primos</i>					
Materia Prima Directa	13.680,00	14.182,26	14.702,75	15.242,34	15.801,73
Materiales Indirectos	95.798,21	99.314,00	102.958,83	106.737,42	110.654,68
Mano de Obra Directa	12.076,08	12.877,70	13.588,28	14.338,07	15.129,24
Total Costo Primos	121.554,29	126.373,95	131.249,85	136.317,82	141.585,65
<i>Costos Indirectos de Fabricación</i>					
Depreciación de Construcción	875,00	875,00	875,00	875,00	875,00
Depreciación Maquinaria y equipo	1.591,00	1.591,00	1.591,00	1.591,00	1.591,00
Depreciación de Vehículo	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00	3.200,00
Combustible	148,00	153,43	159,06	164,90	170,95
Depreciación de herramientas	39,00	39,00	39,00	39,00	39,00
Mantenimiento	707,52	733,49	760,40	788,31	817,24
Menaje	145,00	150,32	155,84	161,56	167,49
Equipo de Protección	145,00	150,32	155,84	161,56	167,49
Materiales de Limpieza	139,60	144,72	150,03	155,54	161,25
Servicios Básicos de Producción	1.500,00	1.555,05	1.612,12	1.671,29	1.732,62
Total Costos Indirectos de Fabricación	8.490,12	8.592,33	8.698,30	8.808,15	8.922,04
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	130.044,41	134.966,29	139.948,15	145.125,98	150.507,69
<i>GASTOS DE OPERACIÓN</i>					
<i>Gastos de Administración</i>					
Sueldos y Salarios	17.909,70	20.046,70	21.152,86	22.320,06	23.551,67
Servicios Básicos de Administración	984,00	1.020,11	1.057,55	1.096,36	1.136,60
Depreciación de Muebles y Enseres	88,40	88,40	88,40	88,40	88,40
Depreciación de Equipo de Oficina	24,20	24,20	24,20	24,20	24,20
Depr. de Eq. de Computación	396,00	396,00	396,00	441,22	441,22
Suministros de Oficina	194,50	201,64	209,04	216,71	224,66
Total Gastos Administrativo	19.596,80	21.777,05	22.928,05	24.186,96	25.466,75
<i>Gastos de Ventas</i>					
Publicidad y Ventas	8.017,20	8.311,43	8.616,46	8.932,68	9.260,51
Imprevistos 2%	160,34	166,23	172,33	178,65	185,21
Total Gastos de Ventas	8.177,54	8.477,66	8.788,79	9.111,34	9.445,72
<i>Gastos Financieros</i>					
Intereses	2.500,00	4.750,00	4.250,00	3.750,00	3.250,00
Total Gastos Financieros	2.500,00	4.750,00	4.250,00	3.750,00	3.250,00
TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN	30.274,34	35.004,71	35.966,84	37.048,29	38.162,48
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	160.318,75	169.970,99	175.914,99	182.174,27	188.670,17

Fuente: Cuadro N° 63

Elaboración: Los autores

Costo Unitario de Producción

Para determinar el costo unitario se ha utilizado la aplicación de la siguiente fórmula:

$$\text{CUP} = \frac{\text{CTP}}{\text{NUP}}$$

$$\text{CUP} = \frac{160.318,75}{159.664,00} = 1,00$$

Mediante la aplicación de la fórmula del costo unitario de producción, se ha determinado que para el primer año será de \$ 1,00 y así con la aplicación de la fórmula se seguirá calculando el costo unitario de producción para los siguientes años.

CUADRO N° 67: Costo unitario de fabricación

Unidades de Producción	Costo Total	Costo Unitario de Fabricación
159.664	160.318,75	1,00
159.664	169.970,99	1,06
159.664	175.914,99	1,10
159.664	182.174,27	1,14
159.664	188.670,17	1,18

Fuente: Cuadro N° 30 y 66

Elaboración: Los autores

Establecimiento de Ingresos

Determinación del Precio de Venta

Para determinar el precio de venta de la cebolla blanca de rama en polvo se toma el total del costo unitario más un margen de utilidad establecido por la empresa.

$$\text{PVP} = \text{CTU} + \text{MU}$$

$$\text{PVP} = 1,00 + (35\% * 1,00) = \mathbf{1,35}$$

El precio de venta al público será de \$1,35 dólares para el primer año y así sucesivamente se calcula para los siguientes años, incrementa el margen utilidad en un 37%, para el segundo año y para el 3 año hasta el 5 año mantiene un margen de utilidad del 36%.

CUADRO N° 68: Precio de venta

Costo Unitario de Fabricación	% de Utilidad	Precio de Venta al Publico
1,00	35%	1,35
1,06	37%	1,45
1,10	36%	1,50
1,14	36%	1,55
1,18	36%	1,60

Fuente: Cuadro N° 67

Elaboración: Los autores

Establecimiento de Ventas Totales

De acuerdo a las proyecciones de la producción anual y del precio unitario de venta al público, se pudo determinar los ingresos o ventas totales:

$$\text{INGRESOS} = \text{NUP} * \text{PVP}$$

$$\text{INGRESOS} = 159.664,00 * 1,35 = \mathbf{215.546,40}$$

Con la fórmula aplicada para obtener el ingreso o ventas totales, se determinó para el primer año un total de \$ 215.546,40; éste es el proceso que se realiza para obtener las ventas totales de los años posteriores.

CUADRO N° 69: Ingresos totales

Unidades	Precio de Venta	Ingreso Total
159.664	1,35	215.546,40
159.664	1,45	230.714,48
159.664	1,50	239.496,00
159.664	1,55	247.479,20
159.664	1,60	255.462,40

Fuente: Cuadro N° 68

Elaboración: Los autores

Estado de Pérdidas y Ganancias

Este estado financiero permitirá conocer la utilidad o pérdida de la empresa, que se obtiene durante un periodo, para el primer año se obtiene una utilidad neta de \$ 31.686,86 dólares.

CUADRO N° 70: Estado de Pérdidas y Ganancias

Detalle	Año 1	Años 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	215.546,40	230.714,48	239.496,00	247.479,20	255.462,40
(-) Costo de Producción	130.044,41	134.966,29	139.948,15	145.125,98	150.507,69
Utilidad Bruta	85.501,99	95.748,19	99.547,85	102.353,22	104.954,71
<i>Gastos de Operación</i>	30.274,34	35.004,71	35.966,84	37.048,29	38.162,48
Utilidad en Operación	55.227,65	60.743,49	63.581,01	65.304,93	66.792,23
(-) 15% Part. de Trabajadores	8.284,15	9.111,52	9.537,15	9.795,74	10.018,84
Utilidad antes de Impuesto	46.943,50	51.631,96	54.043,86	55.509,19	56.773,40
(-) 25% Impuesto a la Renta	11.735,88	12.907,99	13.510,96	13.877,30	14.193,35
Utilidad antes de Reserva	35.207,63	38.723,97	40.532,89	41.631,89	42.580,05
(-) 10% Reserva Legal	3.520,76	3.872,40	4.053,29	4.163,19	4.258,00
UTILIDAD NETA	31.686,86	34.851,57	36.479,60	37.468,70	38.322,04

Fuente: Cuadro N° 69

Elaboración: Los autores

Punto de Equilibrio

Para poder determinar el punto de equilibrio es indispensable establecer los costos fijos y los costos variables, los cuales permiten utilizar el método matemático y método gráfico en función de la capacidad instalada y ventas.

Costos Fijos: Son aquellos costos que no varían durante el proceso productivo, se ha determinado que para el primer año los costos fijos tienen un valor de \$ 48.485,02 dólares.

Costos Variables: Son los costos que varían en relación a volumen de producción, cuyo costo para el primer año es de \$ 111.883,73 dólares.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO 1

a. En función de la Ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

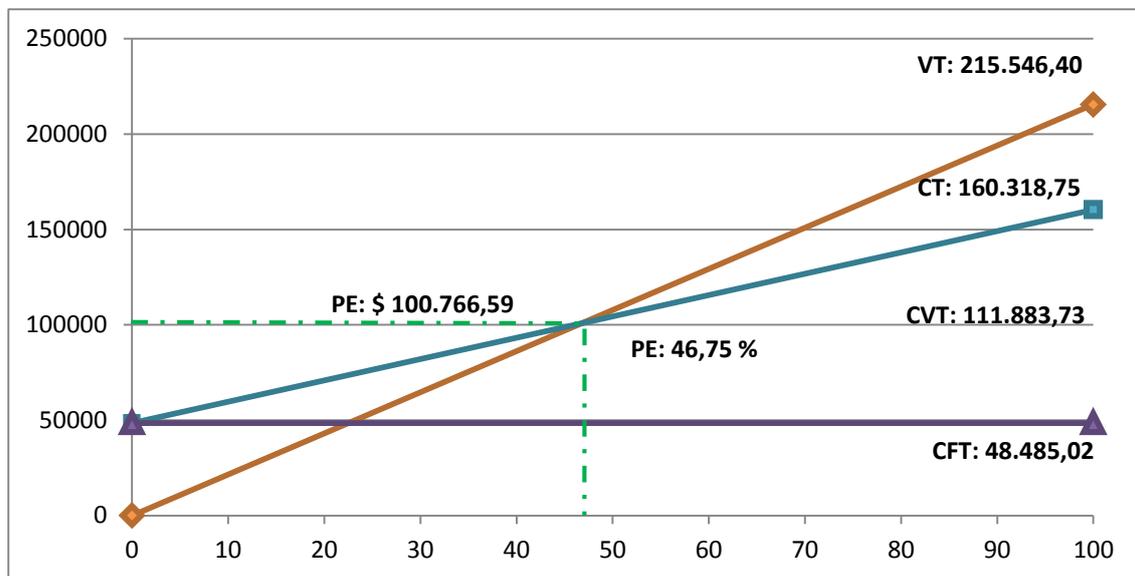
$$PE = \frac{48.485,02}{1 - \frac{111.883,73}{215.546,40}} = \mathbf{100.766,59}$$

b. En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{48.485,02}{215.546,40 - 111.883,73} * 100 = \mathbf{46,75\%}$$

GRÁFICO N° 36: Punto de Equilibrio Año 1



Análisis: Se determina que en el año 1 la empresa, obtendrá su punto de equilibrio cuando trabaje con una capacidad instalada del 46,75% y cuando venda \$ 100.766,59 dólares; pero nuestra empresa genera ingresos superiores a este valor (\$ 215.546,40 dólares) utilizando una capacidad (24,11%), entonces se está generando rentabilidad.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO 3

a. En función de la Ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

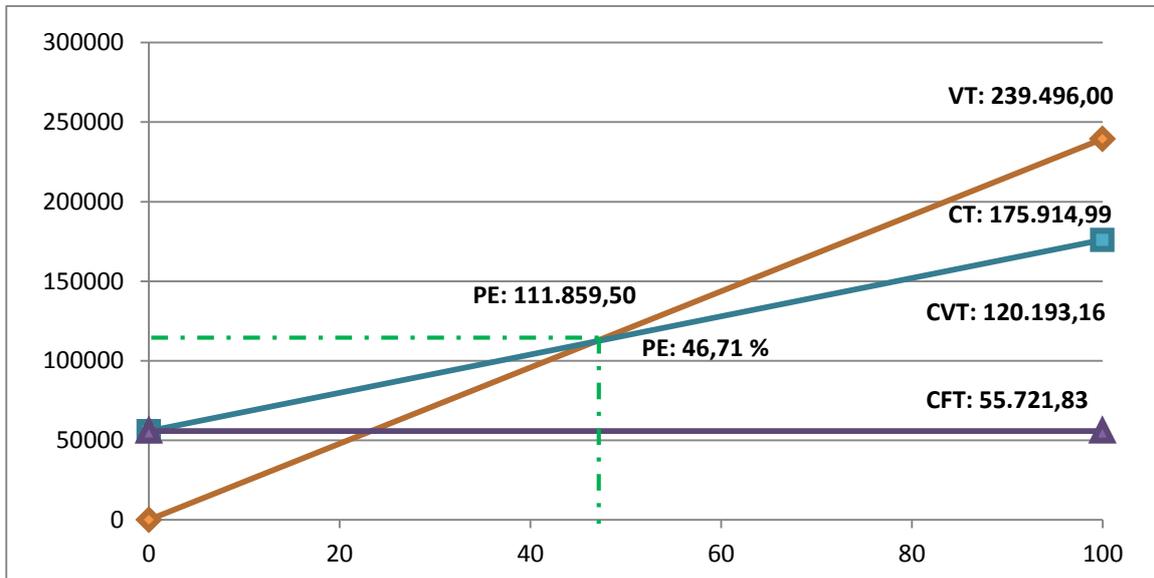
$$PE = \frac{55.721,83}{1 - \frac{120.193,16}{239.496,00}} = \mathbf{111.859,50}$$

b. En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{55.721,83}{239.496,00 - 120.193,16} * 100 = \mathbf{46,71\%}$$

GRÁFICO N° 37: Punto de Equilibrio Año 3



Análisis: En el año 3 se determina, que la empresa obtendrá su punto de equilibrio cuando trabaje con una capacidad instalada del 46,71% y cuando venda \$ 111.859,50 dólares; pero nuestra empresa generará en este año ingresos superiores a este (\$ 239.496,00) y mantiene su capacidad (24,11%) generando rentabilidad.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL AÑO 5

a. En función de la Ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

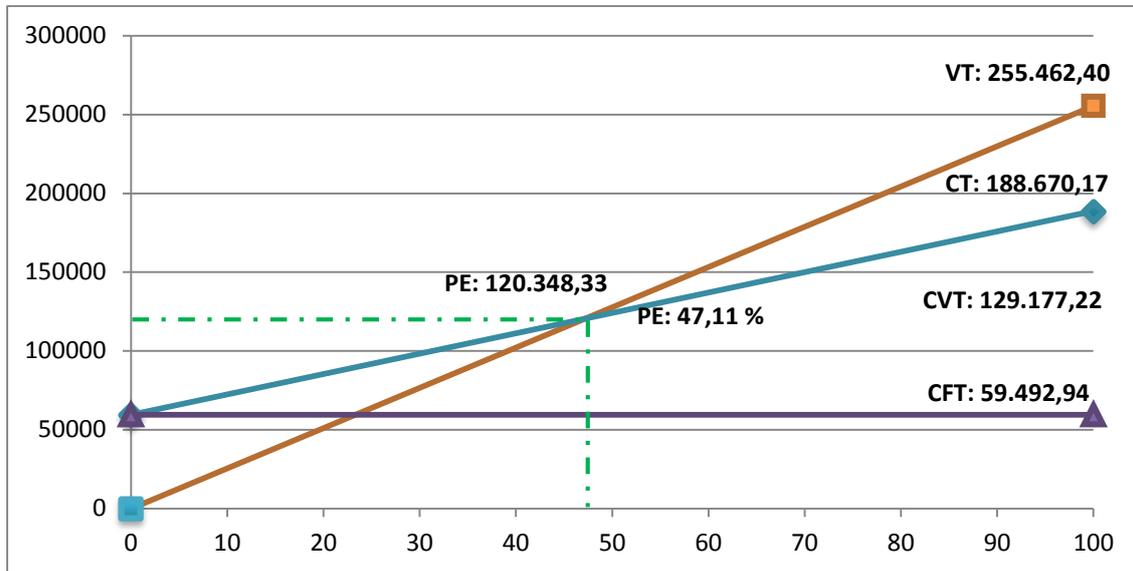
$$PE = \frac{59.492,94}{1 - \frac{129.177,22}{255.462,40}} = 120.348,33$$

b. En función de la Capacidad Instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

$$PE = \frac{59.492,94}{255.462,40 - 129.177,22} * 100 = 47,11\%$$

GRÁFICO N° 38: Punto de Equilibrio Año 5



Análisis: Como se puede determinar en el año 5, la empresa obtendrá su punto de equilibrio cuando trabaje con una capacidad instalada del 47,11% y cuando venda \$120.348,33 dólares; pero nuestra empresa genera ingresos superiores que asciende a (\$ 255.462,40 dólares) y manteniendo su capacidad a (24,11%), entonces se está generando rentabilidad.

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La Evaluación Financiera permite medir la rentabilidad del proyecto aplicando los distintos indicadores como: valor actual neto, tasa interna de retorno, análisis de sensibilidad, relación beneficio – costo y periodo de recuperación de capital; para la aplicación de estos indicadores, es necesario calcular el flujo de caja.

Flujo de Caja

A continuación se detalla el flujo de caja, especificando los ingresos y egresos para llegar al flujo neto; el cual para el primer año se ha determinado un valor de \$ 72.086,57 dólares.

CUADRO Nº 71: Flujo de Caja

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas		215.546,40	230.714,48	239.496,00	247.479,20	255.462,40
Crédito	20.000,00					
Capital Propio	57.951,40					
Valor Residual				12,00		22.292,59
Total Ingresos	77.951,40	215.546,40	230.714,48	239.508,00	247.479,20	277.754,99
Egresos						
Activo Fijo	63.376,00					
Activo Circulante	12.620,40					
Activo Diferido	1.955,00					
Costo de Producción		130.044,41	134.966,29	139.948,15	145.125,98	150.507,69
Costo de Operación		30.274,34	35.004,71	35.966,84	37.048,29	38.162,48
15% Participación a Trabajadores		8.284,15	9.111,52	9.537,15	9.795,74	10.018,84
25% Impuesto a la Renta		11.735,88	12.907,99	13.510,96	13.877,30	14.193,35
(-) Depreciaciones		6.213,60	6.213,60	6.213,60	6.258,82	6.258,82
(-) Amortización Activo Diferido		391,00	391,00	391,00	391,00	391,00
Total Egreso	77.951,40	143.459,83	150.381,20	156.391,67	162.149,19	168.070,05
Flujo de Caja	(77.951,40)	72.086,57	80.333,28	83.116,33	85.330,01	109.684,94

Fuente: Cuadro Nº 70

Elaboración: Los autores

Valor Actual Neto

La tasa utilizada para descontar los flujos es la del costo del capital, dado por la Cooperativa Padre Julián Lorente que es del 12,50% para el presente proyecto.

a.- Cálculo del Factor de Actualización

$$\text{FACTOR DE ACTUALIZACIÓN} = \frac{1}{(1 + i)^n}$$

$$\text{FACTOR DE ACTUALIZACIÓN} = \frac{1}{(1 + 12,50\%)^1} = 0,88889$$

Para el primer año el factor de actualización es de 0,88889 y el mismo factor para los demás años.

CUADRO N° 72: Valor actual neto

Años	Flujo Neto	Factor Actual	Valor Actualizado
0		12,50%	
1	72.086,57	0,88889	64.076,95
2	80.333,28	0,88889	71.407,36
3	83.116,33	0,88889	73.881,19
4	85.330,01	0,88889	75.848,89
5	109.684,94	0,88889	97.497,72
Total			382.712,11
Inversión Inicial			77.951,40
Valor Actual Neto			304.760,71

Fuente: Cuadro N° 71

Elaboración: Los autores

Fórmula:

$$\text{VAN} = \Sigma \text{VALOR ACTUALIZADO} - \text{INVERSIÓN INICIAL}$$

$$\text{VAN} = 382.712,11 - 77.951,40 = \mathbf{304.760,71}$$

Como se observa el VAN es positivo y superior a 1, entonces el proyecto de acuerdo a este criterio decisión es aceptado.

Tasa Interna de Retorno

Para determinar la tasa interna de retorno, se ha tomado en cuenta los flujos netos de los años en estudio del flujo de caja; los cuales se muestran en el siguiente cuadro:

CUADRO N° 73: Tasa interna de retorno

Años	Flujo Neto	Factor Actual	Valor Actualizado	Factor Actual	Valor Actualizado
0		96%	77.951,40	97%	77.951,40
1	72.086,57	0,51020	36.778,86	0,50761	36.592,17
2	80.333,28	0,26031	20.911,41	0,25767	20.699,65
3	83.116,33	0,13281	11.038,71	0,13080	10.871,46
4	85.330,01	0,06776	5.781,99	0,06639	5.665,48
5	109.684,94	0,03457	3.791,99	0,03370	3.696,71
			351,56		-425,93

Fuente: Cuadro N° 71

Elaboración: Los autores

Fórmula:

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{Dt} \left(\frac{\text{VAN Tm}}{\text{VAN Tm} - \text{VAN TM}} \right)$$

$$\text{TIR} = 96 + 1 \left(\frac{351,56}{351,56 - (-425,93)} \right) = \mathbf{96,45\%}$$

Para el presente proyecto la TIR es de 96,45 %, que resulta mayor que el costo del capital, por lo tanto debe aceptarse el.

Análisis de Sensibilidad

Los valores que presentan mayor incertidumbre son los costos y los ingresos, por ello el análisis, se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 36,35% en los costos y una disminución del 21,50% en los ingresos.

CUADRO N° 74: Análisis de Sensibilidad (Aumento en Costos)

Años	Costo Total	Incremento Costo	Ingresos Totales	Flujo Neto	Factor Actualización	Valor Actual	Factor Actualizado	Valor Actualizado
0		36,35%			49%	-77951,40	50%	-77951,40
1	130.044,41	177315,55	215.546,40	38.230,85	0,67114	25.658,29	0,66667	25.487,23
2	134.966,29	184026,53	230.714,48	46.687,95	0,45043	21.029,66	0,44444	20.750,20
3	139.948,15	190819,30	239.496,00	48.676,70	0,30230	14.715,07	0,29630	14.422,73
4	145.125,98	197879,27	247.479,20	49.599,93	0,20289	10.063,20	0,19753	9.797,52
5	150.507,69	205217,23	255.462,40	50.245,17	0,13617	6.841,68	0,13169	6.616,65
						356,50		-877,08

Fuente: Cuadro N° 71

Elaboración: Los autores

Formulas:

- **Nueva TIR**

$$NTIR = Tme + Dt \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$NTIR = 49 + 1 \left(\frac{356,50}{356,50 - (-877,08)} \right) = \mathbf{49,29\%}$$

- **Diferencia de TIR**

$$DifTIR = TIR PROY - NTIR$$

$$DifTIR = 96,45 - 49,29 = \mathbf{47,16\%}$$

- **Porcentaje de Variación**

$$\%VARIACIÓN = \left(\frac{DifTIR}{TIR PROY} \right) * 100$$

$$\%VARIACIÓN = \left(\frac{47,16}{96,45} \right) * 100 = \mathbf{48,90\%}$$

- **Análisis de Sensibilidad**

$$\text{ANÁLISIS SENSIBILIDAD} = \left(\frac{\% \text{VARIACION}}{\text{NTIR}} \right)$$

$$\text{ANÁLISIS SENSIBILIDAD} = \left(\frac{48,90}{49,29} \right) = 0,99$$

Análisis: Este resultado nos indica que el proyecto no se verá afectado por un incremento de los costos hasta un 36,35%.

CUADRO N° 75: Análisis de Sensibilidad (Disminución en Ingresos)

Años	Ingreso Total	Disminución Ingreso	Costo Totales	Flujo Neto	Factor Actualización	Valor Actual	Factor Actualizado	Valor Actualizado
0		21,50%			49%	-77951,40	50%	-77951,40
1	215.546,40	169.203,92	130.044,41	39.159,52	0,67114	26.281,55	0,67	26.106,34
2	230.714,48	181.110,87	134.966,29	46.144,58	0,45043	20.784,91	0,44	20.508,70
3	239.496,00	188.004,36	139.948,15	48.056,21	0,30230	14.527,49	0,30	14.238,88
4	247.479,20	194.271,17	145.125,98	49.145,19	0,20289	9.970,94	0,20	9.707,69
5	255.462,40	200.537,98	150.507,69	50.030,30	0,13617	6.812,43	0,13	6.588,35
						425,92		-801,43

Fuente: Cuadro N° 71

Elaboración: Los autores

Fórmulas:

- **Nueva TIR**

$$NTIR = Tme + Dt \left(\frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$NTIR = 49 + 1 \left(\frac{425,92}{425,92 - (-801,43)} \right) = \mathbf{49,35\%}$$

- **Diferencia de TIR**

$$DifTIR = TIR PROY - NTIR$$

$$DifTIR = 96,45 - 49,35 = \mathbf{47,11\%}$$

- **Porcentaje de Variación**

$$\%VARIACIÓN = \left(\frac{DifTIR}{TIR PROY} \right) * 100$$

$$\%VARIACIÓN = \left(\frac{47,11}{96,45} \right) * 100 = \mathbf{48,84\%}$$

▪ **Análisis de Sensibilidad**

$$\text{ANÁLISIS SENSIBILIDAD} = \left(\frac{\% \text{VARIACION}}{\text{NTIR}} \right)$$

$$\text{ANÁLISIS SENSIBILIDAD} = \left(\frac{48,84}{96,45} \right) = 0,99$$

Análisis: Este resultado nos indica que el proyecto no se verá afectado por una disminución de los ingresos hasta un 21,50%.

Relación Beneficio - Costo

La relación beneficio costo se obtiene de la diferencia entre los ingresos y los egresos actualizados como se lo detalla a continuación.

CUADRO N° 76: Relación beneficio costo

Años	Costo Operación	Factor Actual	Costo Actualizado	Total Ingreso	Ingreso Actualizado	Ingreso Actualizado
0		12,50%			12,50%	
1	130.044,41	0,88889	115.595,03	215.546,40	0,88889	191.596,80
2	134.966,29	0,79012	106.640,03	230.714,48	0,79012	182.292,92
3	139.948,15	0,70233	98.290,06	239.496,00	0,70233	168.205,70
4	145.125,98	0,62430	90.601,43	247.479,20	0,62430	154.500,05
5	150.507,69	0,55493	83.521,07	255.462,40	0,55493	141.763,48
			494.647,62			838.358,95

Fuente: Cuadro N° 71

Elaboración: Los autores

Fórmula:

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \left(\frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}} \right)$$

$$\text{RELACIÓN BENEFICIO COSTO} = \left(\frac{838.358,95}{494.647,62} \right) = 1,69$$

Análisis: La empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo “LAS PORTADAS” tiene una relación de beneficio - costo de \$ 1,69 dólares; lo que significa que por cada dólar invertido en el proyecto se obtendrá un beneficio de 69 centavos.

Periodo de Recuperación del Capital

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital; comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas.

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

CUADRO N° 77: Periodo de recuperación del capital

Años	Inversión	Flujo Neto	Flujos Acumulados
0	77.951,40		
1		72.086,57	
2		80.333,28	152.419,85
3		83.116,33	235.536,18
4		85.330,01	320.866,19
5		109.684,94	430.551,12
		430.551,12	

Fuente: Cuadro N° 72

Elaboración: Los autores

Formula:

$$PRC = \left(\text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{ primeros flujos}}{\text{flujo del año que supera inversión}} \right)$$

$$PRC = \left(2 + \frac{77.951,40 - 152.419,85}{80.333,28} \right)$$

Años = 1,07

Meses = 0,7 *12 = 8,40

Dias = 0,40*30 = 12

Análisis: La inversión del proyecto se la recuperará en 1 año, 8 meses y 12 días.

h).- CONCLUSIONES

Luego de haber finalizado el trabajo investigativo y los estudios relacionados con la elaboración del proyecto de factibilidad, para la implementación de una empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo en la ciudad de Loja; es factible desde el punto de vista comercial, técnico, social y es viable económicamente para los inversionistas.

Considerando que:

- ✓ La empresa “**LAS PORTADAS**” estará ubicada en la ciudad de Loja, barrio el capulí a 2.5 kilómetros del redondel de la argelia, vía Malacatos; cuya actividad es importante destacando el desarrollo de las actividades industriales y de servicios, la cual presenta una alternativa de inversión que puesta en práctica contribuirá al desarrollo del sector económico.

- ✓ La cebolla blanca de rama es considerado como un producto en la canasta familiar destinado a la alimentación como una hortaliza que contiene propiedades medicinales y nutricionales, del estudio de mercado realizado en base a las encuestas se puede, decir, que tendrá un alto grado de aceptación ya que es un producto que no existe actualmente en el mercado; pudiendo consumirse como un condimento en las comidas.

- ✓ La empresa jurídicamente se constituirá, en una compañía de

responsabilidad limitada organizada con los niveles jerárquicos correspondientes, estructura organizativa y manuales de funciones; que permitirán manejar y desarrollar técnicamente los procesos administrativos.

- ✓ La inversión para el presente proyecto es de \$ 77.951,40 dólares y su financiamiento, será por la aportación del capital de los socios con un valor de \$ 57.951,40 que representa el 74% y un préstamo otorgado por la Cooperativa Padre Julián Lorente con un valor de \$ 20.000,00 que representa el 26% de la inversión total del proyecto.
- ✓ Una vez realizado el análisis de evaluación económica y financiera, se concluye que es rentable realizar el proyecto, con un valor actual neto de \$ 304.760,71 dólares; una tasa interna de retorno de 96,45%; recuperando la inversión del proyecto en 1 año, 8 meses y 12 días; una relación beneficio costo de 96 centavos; el proyecto no es sensible a un incremento en los costos de hasta un 36,35% y no es sensible a una disminución en los ingresos de hasta un 21,50%.
- ✓ Por todo lo determinado en cada uno de los estudios, se puede concluir finalmente que si es factible la implementación de una empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo en la ciudad de Loja.

i).- RECOMENDACIONES

En base al desarrollo del proyecto se recomienda lo siguiente:

- ✓ Poner en marcha esta inversión empresarial, en base a los resultados positivos de cada uno de los estudios efectuados en el presente proyecto, se considera factible la implementación de la empresa productora y comercializadora de cebolla en polvo.
- ✓ Establecer y diseñar estrategias de promoción adecuadas, que den a conocer a los consumidores las características del producto, que se va a ofrecer con el fin de incrementar las ventas.
- ✓ Es un producto nuevo y novedoso que generará beneficios económicos para los inversionistas y nuevas fuentes de empleo para los pobladores de la localidad y sitios aledaños.
- ✓ Presentar el proyecto ante la Cámara de Comercio, entidad concedora del sector industrial y pueda estimular el desarrollo de proyectos generando alternativas y contar con la facilidad de conseguir inversionistas.

j).- BIBLIOGRAFÍA

Libros.-

- ✓ BLANCO Adolfo, Formulación y Evaluación de Proyectos, Ediciones Torán.
- ✓ ILPES, Guía para la Presentación de Proyectos, Siglo XXI Editores.
- ✓ MORALES C, Proyectos de Inversión en la Práctica.
- ✓ BACA, Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, 4 Edición.

Página Web.-

- ✓ <http://www.regmurcia.com/servlet>.
- ✓ <http://www.misabueso.com/salud/Cebolla>.
- ✓ https://es.wikipedia.org/wiki/Allium_fistulosum
- ✓ <http://verduras.consumer.es/cebolla/introduccion>
- ✓ <http://agropecuarios.net/cultivo-de-cebolla-en-rama.html>
- ✓ <http://www.cebolla blanca/Semicol S.A>.
- ✓ <http://salud.ellasabe.com/plantas-medicinales/125-cebolla-propiedades-y-beneficios>

k).- ANEXOS

Anexo 1

ENCUESTA APLICADA A LOS CLIENTES



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Estimado Amigo(a), la siguiente encuesta tiene como propósito realizar un Estudio de Mercado para crear una Empresa Productora y Comercializadora de Cebolla Blanca de Rama en Polvo ubicada en la Ciudad de Loja.

Lea detenidamente cada pregunta y marque solo una (X) en el casillero que sea de su elección.

1.- ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

100 a 200 dólares	()
201 a 300 dólares	()
301 a 400 dólares	()
400 o más	()

2.- ¿Utiliza cebolla en la preparación de sus alimentos, ya sea para ensaladas o como condimento?

Si () No ()

3.- ¿Qué tipo de cebolla utiliza para preparar sus alimentos?

Cebolla Colorada ()
Cebolla Perla ()
Cebolla de Blanca de Rama ()
Cebollín ()

4.- ¿Con que frecuencia la adquieren?

Diariamente ()
Semanalmente ()
Mensualmente ()

5.- ¿Qué cantidad de cebolla compra para la preparación de sus alimentos?

LIBRAS

TONGOS

1/2 Libra	()	1/2 Tongo	()
1 Libra	()	1 Tongo	()
2 Libras	()	2 Tongos	()
3 o más libras	()	3 o más Tongos	()

6.- ¿Conoce y ha utilizado usted para la preparación de su alimentos cebolla en polvo? (Si su respuesta es negativa, por favor continúe con la pregunta N° 11)

Si () No ()

7.- ¿Dónde adquiere usted la cebolla en polvo?

Tiendas ()
Ferias Libres ()
Mercados ()
Supermercados ()

8.- ¿La calidad de la cebolla en polvo que usted adquiere es?

- Muy Buena ()
Buena ()
Mala ()

9.- ¿En qué presentación adquiere usted la cebolla en polvo?

- Funda Plástica ()
Envase de Vidrio ()
Envase de Plástico ()

10.- ¿Qué precio paga por la cebolla en polvo?

- Funda Plástica \$.....
Envase de Vidrio \$.....
Envase de Plástico \$.....

11.- ¿Si existiera una empresa productora y comercializadora de cebolla blanca de rama en polvo usted compraría este producto?

- Si () No ()

12.- ¿Por cuál de estas razones usted la compraría?

- Salud ()
Sabor ()
Precio ()
Presentación ()
Costumbre ()
Otros () Por favor especificar.....

13.- ¿En qué presentación usted preferiría comprar la cebolla blanca de rama en polvo?

FUNDAS

- Plástica Polietileno de baja densidad ()
Plástica Polietileno de alta densidad ()

ENVASES

- Frasco de Vidrio ()
Frasco de Plástico ()

14.- ¿Qué cantidad usted compraría?

- 50 Gramos ()
- 100 Gramos ()
- 250 Gramos ()
- 500 Gramos ()

15.- ¿Cada qué tiempo usted compraría este producto?

- Diariamente ()
- Semanalmente ()
- Mensualmente ()

16.- ¿En dónde le gustaría adquirir este producto?

- Tiendas ()
- Mercados ()
- Supermercados ()

17.- ¿A través de qué medios le gustara informarse sobre nuestro producto?

TELEVISION ()

- | | Programación | Horario | Días |
|-----------------------|---------------------|----------------|---------------------|
| a.- Ecotel TV () | Noticias () | Mañana () | Lunes a Viernes () |
| b.- UV Televisión () | Deportes () | Tarde () | Fin de Semana () |
| | Farándula () | Noche () | Todos los Días () |
| | Entretenimiento () | | |

RADIOS ()

- | | Programación | Horario | Días |
|---------------------|---------------------|----------------|---------------------|
| a.- Súper Laser () | Noticias () | Mañana () | Lunes a Viernes () |
| b.- Colosal () | Deportes () | Tarde () | Fin de Semana () |
| c.- Centinela () | Farándula () | Noche () | Todos los Días () |
| d.- Sociedad () | Entretenimiento () | | |
| e.- Luz y Vida () | | | |

PERIODICOS ()

		Secciones		Días
a.- La Hora	()	Noticias	()	Lunes a Viernes ()
b.- Crónica	()	Clasificados	()	Fin de Semana ()
c.- Centinela	()	Farándula	()	Todos los Días ()

18.- ¿En qué sector de nuestra ciudad le gustaría que se instale la empresa?

Sector Norte ()

Sector Sur ()

Sector Céntrico ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ENTREVISTA APLICADA AL OFERENTE



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Estimado Amigo (a) como Estudiantes de la Universidad Nacional de Loja, de la Carrera de Administración de Empresas con el propósito de realizar un Estudio de Mercado en el Sector Industrial, le pedimos cordialmente se digne contestar las siguientes preguntas:

Nombre de la Empresa:.....

Jefe de Producción:.....

Dirección:.....

1.- ¿Su empresa produce y comercializa cebolla en polvo?

Si () No () solo Comercializa ()

2.- ¿Qué tipo de cebolla utiliza como materia prima para su producción?

- Cebolla Colorada ()
- Cebolla Perla ()
- Cebolla de Rama ()
- Cebollín ()

3.- ¿Cuáles son sus principales proveedores en cuanto se refiere a la adquisición de materia prima (Cebolla)?

.....

4.- ¿Qué cantidad total adquiere de materia prima (Cebolla)?

.....

5.- ¿Con que frecuencia la adquiere?

- Diariamente ()
- Semanalmente ()
- Quincenalmente ()
- Mensualmente ()

6.- ¿Qué cantidad produce de cebolla en polvo?

.....

7.- ¿La producción de cebolla en polvo la realiza?

- Diariamente ()
- Semanalmente ()
- Quincenalmente ()
- Mensualmente ()

8.- ¿Cuál es el porcentaje de crecimiento en ventas de cebolla en polvo en el periodo 2013-2014?

- 10 % ()
- 20 % ()
- 30 % ()
- 40 % ()
- 50 % ()

9.- ¿Cuáles son sus clientes potenciales a los que ofrece la cebolla en polvo?

- Tiendas ()
- Bodegas ()
- Mercados ()
- Supermercados ()
- Industrias ()
- Otros () Por favor especificar.....

10.- ¿Cuál es la presentación de la cebolla en polvo que más prefiere sus clientes?

- Por Frascos ()
- Por Fundas ()
- Otros () Por favor especificar.....

11.- ¿Cuál es el precio en que se vende la cebolla en polvo?

- Por Frascos \$.....
- Por Fundas \$.....
- Otros \$.....

12.- ¿Usted que canales de distribución utiliza para la venta de su producto?

- Directo ()
- Indirecto ()

13.- ¿Qué medios de publicidad utiliza para hacer conocer su producto?

- Televisión ()
- Presan ()
- Radio ()
- Otros () Por favor especificar.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXOS 3

CÁLCULO DEL INCREMENTO POR UNIDADES A PRODUCIR A PARTIR DEL 2 AÑO

CUADRO N° 78: Cálculo del incremento en materia prima directa

Años	Incremento (pacas anuales)	Incremento con inflación
1	13.680,00	
2	13.680,00	14.182,26
3	13.680,00	14.702,75
4	13.680,00	15.242,34
5	13.680,00	15.801,73

Para la proyección de los costos a partir del año 2 se basa en una inflación del 3,67% que corresponde a la inflación del año 2014.

CUADRO N° 79: Cálculo del incremento en materiales indirectos

Años	Incremento (por envases al año)	Incremento con inflación
1	159.664	95.798,21
2	165.523	99.314,00
3	171.598	102.958,83
4	177.896	106.737,42
5	184.424	110.654,68

ANEXOS 4

INCREMENTO EN SUELDOS Y SALARIOS

CUADRO Nº 80: Tasa de incremento en sueldos y salarios

INCREMENTO SALARIAL

Año	Sbu \$	Diferencia \$	% Incremento
2014	340,00	22,00	6,92%
2015	354,00	14,00	4,12%
Promedio			5,52%

Para proyectar el incremento en sueldos y salarios se toma el promedio de incremento de los dos últimos años, es decir de los años 2014 y 2015.

$$(6,92+4,12) / 2 = 5,52\%$$

ANEXOS 5

DEPRECIACIÓN DE LOS ACTIVOS

VALOR DEL ACTIVO:	17.500,00
VALOR UTIL (AÑOS):	20
% DE DEPRECIACIÓN:	5%
DEPRECIACIÓN:	875,00

CUADRO Nº 81: Construcción

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			17.500,00
1	875,00	875,00	16.625,00
2	875,00	1.750,00	15.750,00
3	875,00	2.625,00	14.875,00
4	875,00	3.500,00	14.000,00
5	875,00	4.375,00	13.125,00
6	875,00	5.250,00	12.250,00
7	875,00	6.125,00	11.375,00
8	875,00	7.000,00	10.500,00
9	875,00	7.875,00	9.625,00
10	875,00	8.750,00	8.750,00
11	875,00	9.625,00	7.875,00
12	875,00	10.500,00	7.000,00
13	875,00	11.375,00	6.125,00
14	875,00	12.250,00	5.250,00
15	875,00	13.125,00	4.375,00
16	875,00	14.000,00	3.500,00
17	875,00	14.875,00	2.625,00
18	875,00	15.750,00	1.750,00
19	875,00	16.625,00	875,00
20	875,00	17.500,00	0,00

VALOR DEL ACTIVO:	15.910,00
VALOR UTIL (AÑOS):	10
% DE DEPRECIACIÓN:	10%
DEPRECIACIÓN:	1.591,00

CUADRO N° 82: Maquinaria y Equipo

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			15.910,00
1	1.591,00	1.591,00	14.319,00
2	1.591,00	3.182,00	12.728,00
3	1.591,00	4.773,00	11.137,00
4	1.591,00	6.364,00	9.546,00
5	1.591,00	7.955,00	7.955,00
6	1.591,00	9.546,00	6.364,00
7	1.591,00	11.137,00	4.773,00
8	1.591,00	12.728,00	3.182,00
9	1.591,00	14.319,00	1.591,00
10	1.591,00	15.910,00	0,00

VALOR DEL ACTIVO:	16.000,00
VALOR UTIL (AÑOS):	5
% DE DEPRECIACIÓN:	20%
DEPRECIACIÓN:	3.200,00

CUADRO N° 83: Vehículo

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			16.000,00
1	3.200,00	3.200,00	12.800,00
2	3.200,00	6.400,00	9.600,00
3	3.200,00	9.600,00	6.400,00
4	3.200,00	12.800,00	3.200,00
5	3.200,00	16.000,00	0,00

VALOR DEL ACTIVO:	390,00
VALOR UTIL (AÑOS):	10
% DE DEPRECIACIÓN:	10%
DEPRECIACIÓN:	39,00

CUADRO N° 84: Herramientas

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			390,00
1	39,00	39,00	351,00
2	39,00	78,00	312,00
3	39,00	117,00	273,00
4	39,00	156,00	234,00
5	39,00	195,00	195,00
6	39,00	234,00	156,00
7	39,00	273,00	117,00
8	39,00	312,00	78,00
9	39,00	351,00	39,00
10	39,00	390,00	0,00

VALOR DEL ACTIVO:	884,00
VALOR UTIL (AÑOS):	10
% DE DEPRECIACIÓN:	10%
DEPRECIACIÓN:	88,40

CUADRO N° 85: Muebles y Enseres

AÑOS	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
0			884,00
1	88,40	176,80	795,60
2	88,40	265,20	707,20
3	88,40	353,60	618,80
4	88,40	442,00	530,40
5	88,40	530,40	442,00
6	88,40	618,80	353,60
7	88,40	707,20	265,20
8	88,40	795,60	176,80
9	88,40	884,00	88,40
10	88,40	972,40	0,00

VALOR DEL ACTIVO:	1.200,00
VALOR UTIL (AÑOS):	3
% DE DEPRECIACIÓN:	33%
DEPRECIACIÓN:	396,00

CUADRO N° 86: Equipo de Computo

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			1.200,00
1	396,00	396,00	804,00
2	396,00	792,00	408,00
3	396,00	1.188,00	12,00

CUADRO N° 87: Reinversión de Equipo de Computo

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			1.337,03
1	441,22	441,22	895,81
2	441,22	882,44	454,59
3	441,22	1.323,66	13,37

VALOR DEL ACTIVO:	242,00
VALOR UTIL (AÑOS):	10
% DE DEPRECIACIÓN:	10%
DEPRECIACIÓN:	24,20

CUADRO N° 88: Equipo de Oficina

Años	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
0			242,00
1	24,20	24,20	217,80
2	24,20	48,40	193,60
3	24,20	72,60	169,40
4	24,20	96,80	145,20
5	24,20	121,00	121,00
6	24,20	145,20	96,80
7	24,20	169,40	72,60
8	24,20	193,60	48,40
9	24,20	217,80	24,20
10	24,20	242,00	0,00

ANEXOS 6

SUMATORIA DE VALOR RESIDUAL DE LOS ACTIVOS

CUADRO N° 89: Sumatoria de valor residual de los activos

Detalle	Valor Residual
Construcción	13.125,00
Maquinaria y Equipo	7.955,00
Vehículo	0,00
Herramientas	195,00
Muebles y Enseres	442,00
Equipo de Computación	454,59
Equipo de Oficina	121,00
Total	22.292,59

INDICE

CARATULA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
summary	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	8
e. MATERIALES Y MÉTODOS	54
f. RESULTADOS	59
g. DISCUSIÓN	78
h. CONCLUSIONES	166
i. RECOMENDACIONES	158
j. BIBLIOGRAFÍA	169
k. ANEXOS	170
INDICE	185