



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TITULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE OVERAL EN EL CANTÓN ESPINDOLA, PROVINCIA DE LOJA”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERA COMERCIAL

**AUTORA:**

- ENCALADA CALVA DIANA LUCIA

**DIRECTOR DE TESIS:**

- ING. COM. PATRICIO GÓMEZ CABRERA

**LOJA – ECUADOR**  
**2015**

**Ing. Marco Patricio Gómez Cabrera**

**DOCENTE DEL ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.**

**CERTIFICA:**

Que el trabajo de investigación “ **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE OVERAL EN EL CANTÓN ESPINDOLA, PROVINCIA DE LOJA**”, elaborado por la Srta. Egresada Encalada Calva Diana Lucia, previo a optar el grado de INGENIERA COMERCIAL, ha sido dirigida y revisada bajo mi dirección por lo que autorizo su presentación ante el tribunal correspondiente.

**Loja, 07 Diciembre de 2015**



.....  
Ing. Patricio Gómez Cabrera.

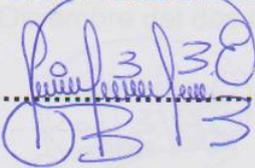
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, **Diana Lucía Encalada Calva**, declaro ser autora 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 acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

**Autora:** Diana Lucía Encalada Calva

**Firma:**  .....

**Cédula:** 1104834948

**Fecha:** Loja, Diciembre de 2015

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA DE REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO**

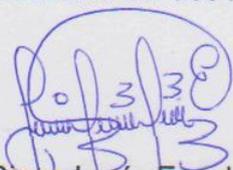
Yo, Diana Lucía Encalada Calva, declaro ser autora de la tesis titulada **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE OVERAL EN EL CANTÓN ESPÍNDOLA, PROVINCIA DE LOJA”**, como requisito para obtener el grado de **Ingeniera Comercial**; autorizo 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 los contenidos de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y el 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 10 días del mes de Diciembre del dos mil quince, firma la Autora.

**Firma:**



**Autora:** Diana Lucía Encalada Calva

**Cedula:** 1104834948

**Dirección:** Loja, calle Andres Bello y Olmedo

**Telefono:** 0959277944

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTOR DE TESIS:** Ing. Patricio Gómez Cabrera Mg. Sc.

**MIEMBROS DEL TRIBUNAL**

**PRESIDENTE:** Ing. Patricio Cuenca Ruis Mg. Sc.

**VOCAL:** Ing. Manuel Pasaca Mora Mg. Sc.

**VOCAL:** Ing. Mauricio León Mg. Sc.

## **DEDICATORIA**

### **Con Cariño;**

La presente investigación dedico con mucho honor, humildad y orgullo a Ustedes Queridos Padres, Hermanos y especialmente a Dios ya que ustedes son mis modeladores de mi personalidad y que día a día me han apoyado con su inmensa voluntad, gracias por ser mi inspiración en las cosas importantes que realizo, su comprensión y su apoyo ha sido la principal herramienta que me ha servido para subir un escalón más en mi vida profesional.

**La Autora**

## **AGRADECIMIENTO**

Al finalizar el presente trabajo de investigación quiero dejar constancia de mis sinceros sentimientos de gratitud a las siguientes personas:

A las autoridades de la Universidad Nacional de Loja, del Área Jurídica Social Y Administrativa de la Carrera de Administración de Empresas.

A todos los catedráticos que me supieron guiar durante mi vida y carrera Universitaria ya que me inculcaron sus sabias enseñanzas.

**La Autora**

**a.- TITULO:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE TÉ DE OVERAL EN EL CANTÓN ESPÍNDOLA, PROVINCIA DE LOJA”**

## **b.- RESUMEN**

La presente Tesis de Grado de Ingeniería Comercial tiene como objetivo principal realizar un proyecto de Factibilidad para implementar una empresa que se dedique a la producción y comercialización de té de overal en el Cantón Espíndola, provincia de Loja por lo que este proyecto ayudará a determinar si el proyecto es factible o no.

Para la ejecución del presente proyecto en primer lugar se plantearon los objetivos específicos mismos que serán de ayuda para realizar cada uno de los estudios pertinentes, también se determinará la demanda existente en el Cantón Espíndola, para de esta manera iniciar con el estudio de mercado y así determinar la demanda y oferta efectiva en el Cantón, también dentro del estudio técnico se determinará la capacidad utilizada que requiere la empresa, se establecerá la organización legal y administrativa, y mediante el estudio financiero se logrará determinar la factibilidad del presente proyecto.

La metodología empleada se basa en métodos usuales como son el método científico, inductivo y deductivo, mismos que permitirán obtener toda la información que el proyecto requiere ayudándose con técnicas tales como fichas bibliográficas, encuestas y observación, las cuales facilitaron las pautas necesarias para conocer al consumidor.

Para el desarrollo de la Investigación fue necesario obtener una muestra poblacional, que con ayuda del último censo de población del año 2010 se obtuvo la cantidad de encuestas que se debían aplicar en el Cantón siendo 338, para de esta manera poder obtener datos específicos sobre los gustos y preferencias de los consumidores.

El Estudio de Mercado para la Empresa “LA SANITA” Cía. Ltda. “va dirigida a un número de población del Cantón Espíndola que deseen mejorar su calidad de vida mediante el consumo de productos 100% naturales y sin conservantes que pongan en peligro su salud. Con estos antecedentes se determina que la demanda efectiva de este producto es de 3880 familias.

La empresa “LA SANITA” tiene como visión posicionarse en el mercado del Cantón Espíndola, caminando siempre de la mano de la actitud cambiante de los consumidores y tratando de satisfacer en toda medida sus necesidades, para cumplir con todas las metas y de esta manera lograr obtener las ganancias estimadas en el proyecto.

La empresa va estar situada en el Cantón Espíndola, Parroquia “El Ingenio” en las calle Amaluza, se ha considerado este lugar debido a la buena accesibilidad y porque cumple con todos los requerimientos necesarios para que la empresa pueda funcionar adecuadamente.

La Empresa “LA SANITA” Cía. Ltda, se caracteriza por brindar un producto altamente sano y 100% natural, es por ello que mediante las encuestas aplicadas a las familias del Cantón, se va a trabajar con el 100% de la Capacidad Instalada lo que significa que tiene una capacidad de 200 libras de secado al día.

A continuación se detalla el desglose de los activos de la empresa: Activos Fijos que es de \$41.853 el Activo Diferido es de \$3.200 y el activo circulante es de \$11.701 dando un total de \$56.754 de inversión.

La Estructura jurídica de la empresa será de Responsabilidad Limitada, conformada por tres socios que aportarán a la empresa un total de \$7.584 dólares y mediante un crédito en el Banco Nacional de Fomento por la suma de \$34.000 dólares. El estado de pérdidas o ganancias muestra una utilidad líquida de \$18.794 en el primer año e irá incrementándose para los años posteriores.

La evaluación del proyecto determinó que el Valor Actual Neto (VAN) es positivo con un valor de \$44.894 ; la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 38.8% la Relación Beneficio/Costo (RBC) indica que por cada dólar invertido la empresa obtendrá 0,16 centavos; el Periodo de Recuperación de Capital (PRC) se logra en 3 años 1 meses y 6 días; y en base al Análisis de Sensibilidad (AS) se demuestra un resultado muy satisfactorio que permite una

disminución de los ingresos en un 11,70% y un incremento de costos del 14,04%.

Con todo lo expuesto anteriormente se ha demostrado que el proyecto en cuestión es factible y por ende se recomienda implementar la empresa en el Cantón Espíndola.

## **ABSTRACT**

This Thesis Commercial Engineering's main objective is to perform a feasibility project to implement a company engaged in the production and marketing of tea overall in Canton Espíndola, Loja province so this project will help to determine whether the project is feasible or not.

For the implementation of this project in the first place the specific objectives that will help them to perform each of the relevant studies were raised, the demand is also determined in the Canton Espíndola, to thereby start with market research and determine the demand and effective supply in Canton, also within the technical study utilized capacity requiring the company is determined, the legal and administrative organization will be established, and through financial study will help to determine the feasibility of this project. The methodology is based on conventional methods such as the scientific, inductive and deductive same method that will get all the information required by the project helping with techniques such as index cards, surveys and observation, which provided the necessary guidelines to meet the consumer. For the development of the investigation it was necessary to obtain a population sample, using the latest population census of 2010 the number of surveys that should be applied in Canton was obtained to be 338, and in this way to obtain specific data on tastes and preferences of consumers. Market Research for Business "Sanita" Cia. Ltda. "Is directed to a number of people of Canton Espíndola who wish to improve their quality of life by consuming 100% natural products without preservatives that endanger their health. With this background it is determined that the effective demand for this product is 3880 families.

The company "Sanita" vision is to position itself in the market of Canton Espíndola, always walking hand in hand with the changing consumer attitudes and trying to satisfy their needs in all measures to meet all the goals and thus

achieve obtain the estimated profit on the project. The company will be located in Canton Espíndola, Parish "El Ingenio" Amaluza in the street, this place has been considered due to the good accessibility and because it meets all the requirements for the company to function properly. Company "Sanita" Cia. Ltda, it is characterized by providing a highly healthy and 100% natural product, which is why the surveys by the families of the Canton, is to work with 100% of the installed capacity which means having a capacity of 200 drying pounds per day. Fixed Assets which is \$ 41,853 Deferred Assets \$ 3,200 and current assets is \$ 11,701 for a total of \$ 56,754 investment: The breakdown of the assets of the company are detailed.

The legal structure of the company will be limited liability, formed by three partners who bring to the company a total of \$ 7.584 US dollars and through a loan in the National Development Bank in the amount of \$ 34,000 US dollars. The profit or loss statement shows a net profit of \$ 18,794 in the first year and will increase for subsequent years.

The project evaluation found that the Net (NPV) Present Value is positive with a value of \$ 44,894; Internal Rate of Return (IRR) is 38.8% the cost / benefit ratio (RBC) indicates that for every dollar invested the company will get 0.16 cents; Period Recovery Capital (PRC) is achieved in 3 years 1 month and 6 days; and based on sensitivity analysis (AS) a very satisfactory result which allows a decrease in revenue by 11.70% and expenses increased 14.04% demonstrated.

With all the above has shown that the project in question is feasible and therefore recommend implementing the company in Canton Espíndola.

### **c. INTRODUCCIÓN**

En este mundo tan globalizado en el que nos desenvolvemos y en el cual las oportunidades de negocio son cada vez más inalcanzables debido al gran desarrollo de ciertos países que se convierten en nuestros potenciales competidores, se hace más difícil competir con productos elaborados a gran escala, a esto se suma la falta de fuentes de trabajo en nuestro país que permitan que las personas llevemos una vida digna.

Por lo expuesto anteriormente existe el anhelo de contribuir a la sociedad con nuevas propuestas de empleo que ayudará al Cantón a salir adelante y progresar.

Es por ello que la idea de implementar una Empresa Productora y Comercializadora de Té de Overall va enfocada al crecimiento económico del Cantón y brindar al consumidor un producto 100% sano y natural que va ayudar a combatir problemas de salud de la población en general.

Para la presentación del informe final de la investigación nos basamos en las normas y reglamentos que establece la Universidad Nacional de Loja para la graduación, el esquema que se siguió es el siguiente:

El título de la investigación se denomina: Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de Té de Overall en el Cantón Espíndola Provincia de Loja.

Se inicia con temas generales los cuales comprende la introducción, resumen, métodos y técnicas que se van a utilizar, y una reseña histórica sobre la Flor de Overall, y los conceptos básicos que se utilizarán en el presente proyecto.

Luego el estudio de mercado mismo que comprende varios puntos como análisis de fuentes de información sean estas primarias y secundarias, como se va a segmentar el mercado, análisis de la demanda, análisis de la oferta y análisis de la demanda insatisfecha.

En el estudio técnico, mismo que permite definir cuál será el tamaño de la planta, en donde se va a localizar, la ingeniería del proyecto, los recursos que se van a necesitar y cómo se va a distribuir la empresa.

Dentro del estudio administrativo se señalan dos aspectos: primero la organización legal de la empresa, misma que consta de: filosofía empresarial, políticas de la empresa, permiso de funcionamiento de la empresa, y segundo la organización administrativa empresarial que contiene: niveles jerárquicos de la empresa, organigramas y manual de funciones.

Además en el estudio financiero se realiza un análisis de todos los pasos que se realizaron en el estudio técnico, determinando la inversión que requiere la empresa tanto en activos, luego se encuentra el financiamiento que la empresa requerirá tanto el capital propio como el préstamo que se realizará, los costos en que incurrirá la empresa, ya sean directos, fijos y variables, el precio de venta al público, luego se encuentra el estudio financiero en el que incluye: estado de resultados, flujo de efectivo, capital de trabajo y el balance de situación proyectado.

En la evaluación financiera se empezó con los índices financieros, se realiza el punto de equilibrio, flujo de efectivo proyectado, evaluación financiera determinada por la rentabilidad económica bajo criterios definidos como valor actual neto (VAN), y la tasa interna de retorno (TIR), periodo de recuperación de capital y finalmente el análisis de sensibilidad económica.

Como último punto se muestran las conclusiones y recomendaciones generales, así como también se encuentra la bibliografía utilizada y los anexos.

## **d.- REVISIÓN DE LITERATURA**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **OVERAL<sup>1</sup>**

Flor de Overal o muyuyo cordialutea, arbusto que crece en los bosques secos tropicales. Bota un fruto del tamaño de una uva y su líquido es gomoso, fuertemente pegante.

De sus ramas se hacen muebles artesanales rústicos, así como también cercas para el ganado.

Nombres científico: Cordia, lutealam.

Nombre Común: Muyuyo, overal, Uva

Familia: Boraginácea



Nunca se ha hecho en el Ecuador ningún tipo de estudio sobre la flor de overal, a más de que se lo conoce como un arbusto que da un fruto que sirve para goma de cabello que ha sido utilizada en tiempos pasados por nuestros habitantes.

El estudio del mismo es una investigación que sería que puede cambiar la economía de muchas familias en el Ecuador.

El arbusto tiene un fruto que en su estado de madurez se asemeja a una uva de color blanca.

En la antigüedad, en ocasiones nuestros aborígenes usaban este fruto para curar embarcaciones y estas no tengan filtraciones.

---

<sup>1</sup><http://ungranitodesalud.blogspot.com/2011/08/flor-de-overal-para-el-cancer-de-higado.html>

Los habitantes de la península de Santa Elena, lo usaban para pegar cartas y en ocasiones como gel para cabello.

Realmente no existe propiedades físicas químicas investigados de este producto, prácticamente en el Ecuador y en el mundo no se ha considerado al arbusto para investigación, somos lo pioneros en el análisis científico de esta planta, no tiene sustancias toxicas, posee almidones, azucares, tiene carbohidratos.

También la planta de overal se la utiliza para la realización de muebles.

Para elaborar estas artesanías se necesita en primer lugar de la materia prima que es el la planta de Overal o muyuyo, una vez obtenido el material empieza el proceso de fabricación de diferentes artículos como sillas en diferentes modelos, cofres, adornos, mesas, lámparas, perezosas, etc.



Hay propiedades medicinales que posee las flores de Overal como:

- Prevención al Cáncer de Hígado
- Cólicos Menstruales
- Cambio de Vida.
- Circulación de la Sangre
- Limpia los Ovarios
- Purifica los riñones

#### **VENTAJAS.**

- ✓ Es una planta medicinal, la cual no tendrá ningún tipo de químicos
- ✓ Es un factor importante para la curación de varias enfermedades, también es un té apetitoso y sobre todo tiene multi-beneficios.

## **MARCO CONCEPTUAL**

### **Proyectos de Inversión<sup>2</sup>**

El proyecto de inversión se lo define como el paquete de inversiones, insumos y actividades diseñadas con el fin de eliminar o reducir varias restricciones del desarrollo, para lograr productos, servicios o beneficios en términos del aumento de la productividad y del mejoramiento de la calidad de vida de un grupo de beneficiarios.

Este tiene cuatro partes que son primordiales en su estructura que son:

Estudio de Mercado, Estudio Técnico, estudio Organizacional y el Estudio Financiero.

### **Qué es un proyecto**

Es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema que tiende a resolver, entre muchas una necesidad humana.

En esta forma pueden haber diferentes ideas, inversiones de diverso monto, tecnología y metodología con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.

Los componentes de este estudio profundiza la investigación por medio de los análisis de mercado, técnico, organizacional-legal y financiero, los cuales son la base por el cual se apoyan los inversionistas para tomar una decisión.

### **Estudio de Mercado<sup>3</sup>**

Estudio de mercado: Además de tener en cuenta los puntos más fuertes y los más débiles de su proyecto de empresa, el emprendedor debe realizar un estudio de mercado.

---

<sup>2</sup><http://www.unl.edu.ec/juridica/wp-content/uploads/2010/03/Carta-descriptiva-m%C3%B3dulo-10.pdf>

<sup>3</sup> [http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio\\_de\\_mercado](http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_mercado)

La realización de un estudio de mercado proporcionará información sobre los clientes, la competencia, las prácticas habituales de trabajo en el sector, etc. Estos datos le serán de mucha utilidad para evitar caer en los errores propios de la inexperiencia.

### **Concepto de Mercado**

Se pueden identificar y definir los mercados en función de los segmentos que los conforman esto es, los grupos específicos compuestos por entes con características homogéneas.

En un sentido económico general, mercado es un grupo de compradores y vendedores que están en un contacto lo suficientemente próximo para las transacciones entre cualquier par de ellos, afecte las condiciones de compra o de venta de los demás.

### **Características de Mercado**

El mercado está compuesto de vendedores y compradores que vienen a representar la oferta y la demanda.

Se realizan relaciones comerciales de transacciones de mercancías.

Los precios de las mercancías tienden a unificarse y dichos precios se establecen por la oferta y la demanda.

### **El estudio de Mercado debe contener**

- Información base: tamaño de la muestra
- Análisis del producto principal: producto principal, secundario, sustitutos, complementarios, mercado demandante, análisis de la demanda
- Posibles demandantes o análisis de la demanda
- Análisis de la oferta
- Análisis del Marketing Mix

## **Fuentes de información**

Una vez que conocemos cuál será la información o datos que necesitaremos recolectar para nuestra investigación, pasamos a determinar las fuentes de donde la obtendremos, por ejemplo, determinamos si vamos a obtener la información de nuestro público objetivo, de nuestros clientes, de investigaciones hechas previamente, de datos históricos, de estadísticas, publicaciones, Internet, etc.

## **Definir y desarrollar las técnicas de recolección**

Una vez que hemos determinado *cuál* será la información que necesitaremos, y de *dónde* la vamos a conseguir, pasamos a determinar *cómo* la vamos a conseguir, para ello determinamos las técnicas, métodos o formas de recolección de datos que vamos a utilizar; veamos algunas de ellas:

### **Encuesta**

La encuesta consiste en una interrogación verbal o escrita, cuando la encuesta es verbal se hace uso del método de la *entrevista*; y cuando la encuesta es escrita se hace uso del cuestionario.

Una encuesta puede ser estructurada, cuando está compuesta por listas formales de preguntas que se les formulan a todos por igual; o no estructurada, cuando permiten al encuestador ir modificando las preguntas en base a las respuestas que vaya dando el encuestado.

Para nuestras encuestas debemos formular preguntas que nos permitan conseguir la información que necesitamos, que a la vez nos permita alcanzar lograr nuestros objetivos de investigación.

### **Técnica de observación**

La técnica de observación consiste en observar personas, hechos, objetos, acciones, situaciones, etc.; para usar esta técnica podemos, por ejemplo, visitar

los sitios donde frecuentan los consumidores que conforman nuestro público objetivo y observar sus comportamientos, podemos visitar las zonas comerciales y observar los productos de la competencia, podemos visitar los locales de la competencia y observar sus procesos, etc.

### **Recolectar la información**

Una vez que hemos determinado la información que necesitaremos, las fuentes de dónde la conseguiremos y los métodos que usaremos para obtenerla, pasamos a la tarea de la recolección de la información.

Para ello, determinamos previamente quiénes serán los encargados o responsables de ésta tarea, cuándo empezará y cuánto tiempo durará.

### **Analizar la información**

Una vez que hemos recolectado la información requerida, procedemos a contabilizar la información (conteo de datos), luego, a procesarla (clasificar los datos, tabularlos, codificarlos) y, por último, a interpretar la información, a analizarla y a sacar nuestras conclusiones.

### **Tomar decisiones o diseñar estrategias**

Y, por último, en base al análisis que hemos realizado, empezamos a tomar decisiones o diseñar nuestras estrategias, por ejemplo:

- En base a la información que hemos obtenido y analizado sobre las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores, pasamos a diseñar un producto que se encargue de satisfacer dichas necesidades o preferencias.
- En base a la información que hemos obtenido y analizado sobre nuestra competencia, pasamos a diseñar estrategias que nos permitan bloquear sus fortalezas y aprovechar sus debilidades.

- En base a la información que hemos recogido y analizado sobre nuestro plan de negocios, tomamos la decisión de dar el visto bueno al proyecto, y empezar con la creación de nuestro nuevo negocio

## **Marketing Mix<sup>4</sup>**

El **Marketing** es el proceso de planificar y ejecutar la concepción del producto, fijación de precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios para crear intercambios que satisfagan tanto a objetivos individuales como a los de las organizaciones.

El marketing mix son las herramientas que utiliza la empresa para implantar las estrategias de Marketing y alcanzar los objetivos establecidos.

### **Producto**

Cualquier bien, servicio, idea, persona, lugar, organización o institución que se ofrezca en un mercado para su adquisición, uso o consumo y que satisfaga una necesidad.

La política de producto incluye el estudio de 4 elementos fundamentales:

- ✓ La cartera de productos
- ✓ La diferenciación de productos
- ✓ La marca
- ✓ La presentación

### **Precio**

- Es el valor de intercambio del producto, determinado por la utilidad o la satisfacción derivada de la compra y el uso o el consumo del producto.
- Es el elemento del mix que se fija más a corto plazo y con el que la empresa puede adaptarse rápidamente según la competencia, coste.

---

<sup>4</sup> <http://www.marketing-xxi.com/marketing-mix-9.htm>

- Se distingue del resto de los elementos del marketing mix porque es el único que genera ingresos, mientras que los demás elementos generan costes.

## **Plaza**

Elemento del mix que utilizamos para conseguir que un producto llegue satisfactoriamente al cliente.

Elementos configuran la política de distribución:

1. Canales de distribución. Los agentes implicados en el proceso de mover los productos desde el proveedor hasta el consumidor.
2. 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).
3. Distribución física. Formas de transporte, niveles de stock, almacenes, localización de plantas y agentes utilizados.
4. Merchandising. Técnicas y acciones que se llevan a cabo en el punto de venta. Consiste en la disposición y la presentación del producto al establecimiento, así como de la publicidad y la promoción en el punto de venta.

## **Promoción**

La comunicación persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.

Los objetivos principales de la comunicación son:

- Comunicar las características del producto.
- Comunicar los beneficios del producto.
- Que se recuerde o se compre la marca/producto.

## Estudio Técnico<sup>5</sup>

El estudio técnico conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valoración económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad.

El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás.

Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial.

En el estudio técnico se define:

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender.

Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

---

<sup>5</sup> <http://www.slideshare.net/LuisConcha-91/estudio-tecnico-de-un-proyecto>

## **Estudio Organizacional y Legal<sup>6</sup>**

Se estudia la organización administrativa para la operación del proyecto.

Para esto se definen los procesos, los cargos, las funciones y se determina los requerimientos de infraestructura, de personal y demás egresos propios de la operación.

También se analiza los asuntos legales y forma como estos impactan económicamente al proyecto; en especial se hace referencia a los costos de constitución y a la carga impositiva.

### **Estructura empresarial**

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa, es la estructura organizativa con la que cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

Niveles jerárquicos de la organización:

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la ley de compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva.

La empresa tendrá los siguientes niveles:

- Nivel Legislativo-directivo
- Nivel ejecutivo
- Nivel asesor
- Nivel operativo
- Nivel auxiliar

### **Organigramas**

Es la representación gráfica de la estructura orgánica que muestra la composición de las unidades administrativas que la integran y sus respectivas

---

<sup>6</sup> [http://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase\\_1.pdf](http://fyedeproyectos2.files.wordpress.com/2010/07/notas-de-clase_1.pdf)

relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.

Estos a su vez son:

1. Organigrama estructural
2. Organigrama funcional
3. Organigrama posicional

### **Manual de funciones**

Un manual de funciones debe contener la información clara sobre los siguientes aspectos.

- ✓ Relación de dependencia
- ✓ Dependencia jerárquica
- ✓ Naturaleza del trabajo
- ✓ Tareas principales
- ✓ Tareas secundarias
- ✓ Responsabilidades
- ✓ Requerimiento para el puesto

### **El estudio legal de la empresa**

El 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 de la compañía**

- Acta constitutiva
- La razón social
- Domicilio
- Objeto de la sociedad

- Capital social
- Tiempo de duración de la sociedad
- Administradores

### **Estudio Económico y Financiero<sup>7</sup>**

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se bordan los mismos puntos de la pre factibilidad.

Análisis del estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados.

Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto.

El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información.

El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución.

Sirve a quienes promueven el proyecto a las instituciones financieras, a los responsables de la implementación económica global, regional y sectorial.

---

<sup>7</sup> <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap3.pdf>

## **Inversión y Financiamiento**

### **Inversión**

Estas inversiones se las puede agrupar en tres tipos: activos fijos, activos nominales y capital de trabajo.

**Inversiones de activos fijos:** Son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos o que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto, son activos fijos los terrenos, las obras físicas, equipamiento de la planta, oficinas, maquinaria, muebles, herramientas, vehículos; y la infraestructura de servicios de apoyo como agua potable, desagües, red eléctrica.

**Inversiones en activos nominales o diferidos:** Son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Los principales ítems que configuran esta inversión son los gastos de organización, las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, capacitación, los imprevistos, los intereses y cargos financieros pre-operativos.

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

### **Financiamiento**

Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

**Estudio definitivo:** Denominado también estudio de ingeniería, es el conjunto de estudios detallados para la construcción, montaje y puesta en marcha.

Ejecución y montaje: Comprende al conjunto de actividades para la implementación de la nueva unidad de producción, tales como compra del terreno, la construcción física en sí, compra e instalación de maquinaria y equipos, instalaciones varias, contratación del personal, etc. Esta etapa consiste en llevar a ejecución o a la realidad el proyecto, el que hasta antes de ella, solo eran planteamientos teóricos.

El estudio económico trata, de determinar cuál será la cantidad de recursos económicos que son necesarios para que el proyecto se realice, es decir, cuánto dinero se necesita para que la planta opere.

### **Determinación de los costos.**

El costo es la suma de obligaciones en que se incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro.

Para los proyectos de inversión los costos están divididos en:

- Costo de producción.
- Costos de administración.
- Costos de ventas.
- Costos financieros

Los costos de producción están formados por los elementos que a continuación se enuncian.

- Materias primas
- Mano de obra directa.
- Mano de obra indirecta.
- Materiales indirectos.
- Costo de insumos.
- Costo de mantenimiento.
- Cargos por depreciación y amortización.

Los costos de administración, son los provenientes de la actividad administrativa dentro de la empresa; todos los gastos que no pertenezcan directamente a producción o a ventas en una empresa se deben de cargar a los costos de administración y costos generales.

Los costos de ventas, son los costos se llevan a cargo en el área de la empresa que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor.

El costo financiero, son los intereses que deben de pagarse por concepto de préstamos de capital.

### **Depreciaciones y Amortizaciones.**

Depreciación es el valor que pierden los bienes con el paso del tiempo y solo se aplica a los activos fijos. Amortización es el cargo anual que se hace para recuperar la inversión de un activo diferido.

El motivo de hacer los cargos de depreciación y amortización es recuperar la inversión por vía fiscal, evitando así que la empresa se descapitalice.

Al ser cargado un costo sin hacer desembolso se aumentan los costos totales ocasionando pagar menos impuestos y tener mayor dinero en efectivo disponible.

### **Determinación del Punto de Equilibrio**

El punto de equilibrio es donde los ingresos son iguales a los costos.

**En función de las ventas:** se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que genera; para su cálculo se aplica la siguiente formula

$$PE = CFT / 1 - (CVT / VT)$$

CFT = costo fijo total

CVT= costo variable total

VT= ventas totales

### **En función de la capacidad instalada**

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que se debe trabajar para que su producción pueda cubrir los costos. Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

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

### **En función de la producción**

Su fórmula es la siguiente:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu}$$

PVu= Precio de Venta Unitario

CVu= Costo Variable Unitario

$$CVu = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{ de Unidades}}$$

### **Representación grafica**

Consiste en representar gráficamente las curvas de los costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano.

### **Estados Financieros<sup>8</sup>**

#### **Balance General**

El balance general es un estado financiero que muestra la situación actual de la empresa, aquí se presentan los activos propiedades de la empresa, los pasivos

---

<sup>8</sup> <http://evaluaciondeproyectosapuntes.blogspot.com/2009/03/el-proyecto-y-los-estados-financieros.html>

deudas de la empresa y el patrimonio.

Activo = Pasivo + Capital

### **Estado de resultados**

Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un periodo económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un periodo de tiempo.

### **Evaluación financiera**

Evaluar requiere medir objetivamente ciertas magnitudes resultantes del estudio del proyecto y combinarlo en operaciones matemáticas.

A fin de obtener los indicadores que permitirán ver la marcha y progreso del proyecto.

### **Flujo de caja<sup>9</sup>**

Es el estado financiero que se presenta en forma significativa por actividades de operación, inversión y financiamiento, entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la capacidad gerencial en recaudar y usar el dinero.

### **Indicadores de evaluación financiera<sup>10</sup>**

A continuación se presentan los indicadores.

### **Valor actual neto<sup>11</sup>**

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

---

<sup>9</sup> <http://www.crecenegocios.com/como-elaborar-un-flujo-de-caja/>

<sup>10</sup> <http://www.epm.net.co/~asecorp/documentos/indfin.pdf>

<sup>11</sup> <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

La metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto.

A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

El VAN se utiliza en el cálculo de la Tasa interna de retorno.

La fórmula para calcular el VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum \text{Flujo neto actual} - \text{Inversión}$$

### **Tasa interna de retorno (TIR)**

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo).

Si la tasa de rendimiento del proyecto - expresada por la TIR- supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

La fórmula para calcular la TIR es la siguiente:

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

## **Análisis de relación- Beneficio Costo<sup>12</sup>**

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

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados.

Al mencionar los egresos presentes netos se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto.

Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

La fórmula para determinar la Relación Beneficio Costo es la siguiente:

$$RBC = \frac{\Sigma \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\Sigma \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

## **Análisis de sensibilidad<sup>13</sup>**

Es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.).

De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular o mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores iniciales de apreciación por nuestra parte en los datos obtenidos inicialmente.

---

<sup>12</sup> <http://www.crecenegocios.com/el-analisis-costo-beneficio/>

<sup>13</sup> <http://todosobreproyectos.blogspot.com/2009/07/analisis-de-sensibilidad.html>

## **Periodo de recuperación de capital<sup>14</sup>**

Es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión.

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

### **Formula:**

$$PRC = \frac{\Sigma \text{Flujo neto} - \text{Inversión}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

**¿En qué consiste el PRI?** Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

**¿Cómo se calcula el estado de Flujo Neto de Efectivo (FNE)?** Para calcular los FNE debe acudirse a los pronósticos tanto de la inversión inicial como del estado de resultados del proyecto.

La inversión inicial supone los diferentes desembolsos que hará la empresa en el momento de ejecutar el proyecto (año cero).

Por ser desembolsos de dinero debe ir con signo negativo en el estado de FNE.

---

<sup>14</sup> <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

## **e.- MATERIALES Y MÉTODOS**

### **MATERIALES**

#### **ÚTILES DE OFICINA.**

- ❖ Resmas de papel
- ❖ Anillados
- ❖ Perfiles
- ❖ Empastados de original de Trabajo
- ❖ Esferos

#### **EQUIPO DE OFICINA**

- ❖ Computador
- ❖ Flash Memory
- ❖ Cartucho de tinta para impresora
- ❖ Cartucho de tinta para impresora a color
- ❖ Internet

### **MÉTODOS**

Los métodos que permitieron el desarrollo del “Proyecto de Factibilidad para la implementación de una empresa Productora y Comercializadora de té de Overall en el Cantón Espíndola, Provincia de Loja” fueron los siguientes:

**Método Científico:** Este método nos sirvió para revisar y seleccionar conceptos teóricos que me permitieron llegar a conocimientos vinculados con la realidad de la sociedad; es decir, avances tecnológicos y materiales útiles para determinar la factibilidad del proyecto.

**Método Inductivo:** Con el método inductivo se realizó los estudios de mercado, técnico, organizacional-legal, económico y la evaluación financiera.

**Método Deductivo:** Este método nos sirvió para realizar un diagnóstico de la situación actual del Cantón Espíndola sobre el mercado, permitió obtener conclusiones válidas para determinar si es viable o no la creación del proyecto, conociendo la forma real y el entorno donde se ubicara la empresa.

## **TÉCNICAS**

Se utilizó; Fichas bibliográficas, encuesta, observación y todo lo que se deriva de ellas.

**Fichas bibliográficas:** Esta técnica nos ayudó a recolectar la información pertinente para el proyecto, a través de libros y documentos escritos.

**Encuesta:** Esta técnica nos sirvió para recolectar información directa de la demanda potencial y demanda efectiva, la cual se aplicó a un número de personas del Cantón Espíndola. Y a su vez nos sirvió para obtener la muestra.

**Observación:** Esta técnica nos aportó con hechos, objetos, situaciones; con el fin de recolectar información pertinente para el proyecto.

### **Determinación de la Muestra:**

**Tamaño de la Muestra.-** Para determinar el tamaño de la muestra de la población del Cantón Espíndola, la información es suministrada por el Instituto Nacional Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) del año 2010, en este caso es de 14,338 (habitantes), al cual lo dividimos para 4 que son las familias tipo. Dando como resultado 3585, con un crecimiento poblacional del 1.6% anual.

### **PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN INCREMENTO ANUAL 1.6%**

<b>AÑO BASE</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL POR FAMILIA</b>
2015	3880
2016	3942
2017	4005
2018	4069
2019	4134

**FUENTE:** Inec Censo de Población y Vivienda

**ELABORACIÓN:** La Autora

Luego aplicamos la siguiente formula:

### Desarrollo de la Muestra

$$n = \frac{Z^2 N.P.Q}{\Sigma^2(N-1) + Z^2.P.Q}$$

### Significado de las Letras:

- n=** Tamaño de la muestra
- N=** Población
- P=** Probabilidad de Éxito
- Q=** Probabilidad de fracaso
- Z=** Nivel de confianza
- Σ=** Error estándar

### DATOS:

- N=** 3880(familias)
- P=** 0,5
- Q=** 0,5
- Z=** 95% (1,96)

### Aplicación de la Formula para obtener la muestra:

$$n = \frac{N}{1 + (e)^2 N}$$
$$\frac{3880}{1 + (0.05)^2 3880}$$
$$n = \frac{3380}{10} = 338$$

### Procedimiento para el desarrollo del trabajo de investigación

El trabajo investigativo se realizó mediante estudios y análisis, detallados de forma objetiva y específica; incluyendo las técnicas, procedimientos, encuestas y métodos que nos ayudó a determinar la factibilidad del proyecto.

Para desarrollo del trabajo se incluyen los objetivos generales:

- Realizar el estudio de mercado
- Desarrollar el estudio técnico
- Realizar el estudio legal y administrativo

- Realizar el estudio económico
- Realizar la evaluación financiera

Se empezó realizando una encuesta dirigida a la población del Cantón Espíndola, para determinar la demanda potencial, demanda efectiva y la oferta existente del producto.

A su vez se determinó la marca, logotipo y características que tiene el producto.

Luego con la ayuda del método inductivo se desarrolló el estudio técnico, obteniendo como resultado la localización macro y micro; más útiles para la ubicación de la empresa, tomando en cuenta los factores económicos, ambientales y servicios básicos.

A su vez se determinó el tamaño de la empresa; obteniendo la capacidad instalada y capacidad utilizada; tomando en consideración la capacidad de funcionamiento de la maquinaria, horas de trabajo, etc.

Luego se realizó el flujo grama de procesos de elaboración del producto, aquí se tomó en cuenta los tiempos en minutos, desde el momento de inicio, proceso, elaboración, inspección y producto terminado.

Inmediatamente con la ayuda del método inductivo se realizó el estudio organizacional; tomando las referencias bibliográficas para diseñar los organigramas (estructural, funcional y posicional); para con esto organizar de manera jerárquica los departamentos y cargos disponibles para el desempeño empresarial.

A su vez se realizó el estudio legal de la empresa, para establecer la razón social (Te de Overal “La Sanita” Cía. Ltda.), domicilio (Cantón Espíndola, cabecera cantonal Amaluza), socios (3 personas naturales) y duración del proyecto (5 años).

Luego de realizar los estudios de campo, se procedió con el estudio económico y la evaluación financiera; para determinar los costos, gastos y rentabilidad del proyecto.

En el estudio económico se determinó la inversión total del proyecto en función a los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, los presupuestos, sueldos y salarios al personal, costos totales proyectados, costos fijos y variables, ingresos del producto elaborado, también se calculó el punto de equilibrio y el estado de pérdidas y ganancias.

Luego se desarrolló el análisis de los indicadores financieros como el Van, Flujo de Caja, Tir, Relación Beneficio-Costo, Análisis de Sensibilidad según el Incremento de Costos y Disminución de Ingresos y el Periodo de Recuperación de Capital.

Una vez realizado y concluido con los estudios de mercado, técnico, organizacional y legal, económico y financiero; se plantearon las oportunas conclusiones y recomendaciones; y también la referencia bibliográfica y los anexos.

Por ultimo para tener una visión más clara de lo que representa el proyecto y hacia donde está enfocado, se realizó los puntos relevantes que le dan forma al proyecto como la introducción, resumen, certificación, agradecimiento, autoría y dedicatoria.

## f.- RESULTADOS

### Matriz de Tabulación:

La matriz de tabulación, es la base fundamental donde están registrados los datos como consecuencia de la aplicación de la encuesta realizada a la población escogida.

La información que se recabo es válida para tomar algunas decisiones; estudia a las personas que están dispuestas a consumir el nuevo producto, que espacio físico se deberá utilizar y la presentación del mismo.

A continuación se observa la tabulación de la encuesta aplicada al Cantón Espíndola, Provincia de Loja.

### Encuesta aplicada a los habitantes del Cantón Espíndola, Provincia de Loja.

#### Pregunta Nro1.- ¿En su dieta diaria, acostumbra consumir Té?

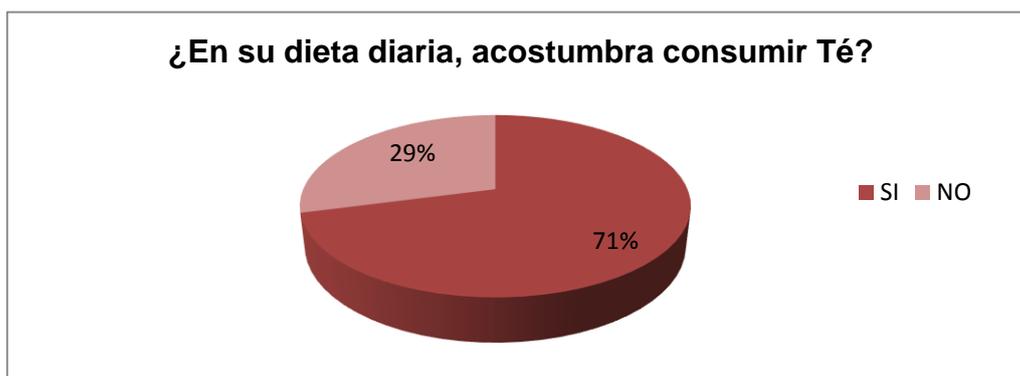
CUADRO Nro. 1

Variable	Frecuencia	Porcentaje
SI	275	81%
NO	63	19%
<b>Total</b>	<b>338</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: La Autora.

GRAFICO Nro. 1



Fuente: Cuadro Nro.1

Elaboración: La Autora

### ANALISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a la encuesta aplicada a la población del Cantón Espíndola, se determina que el 81% de los encuestados si acostumbran a consumir Té, mientras un 19% no lo consumen.

Se indica que para el cálculo de las respectivas demandas se toma en cuenta únicamente el 81%, es decir 275 encuestados los cuales sirvieron para continuar con el respectivo análisis.

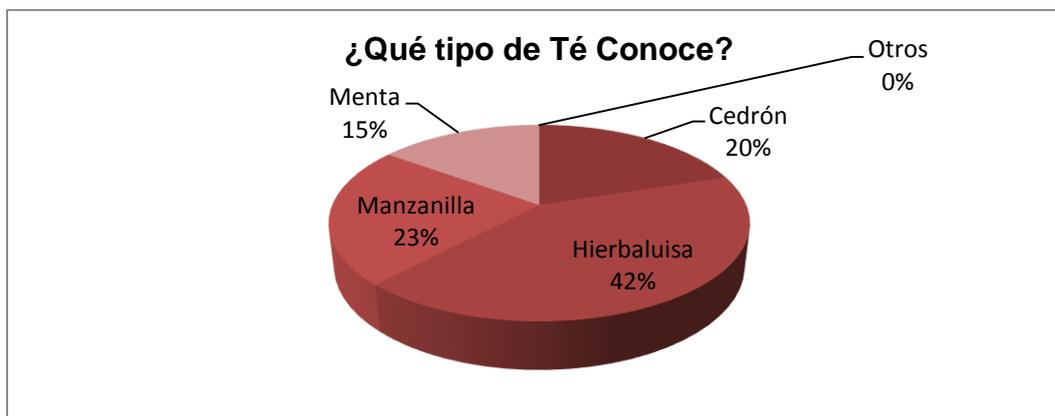
**Pregunta Nro.2.- ¿Qué tipo de Té Conoce?**

**Cuadro Nro. 2**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Cedrón	55	20%
Hierbaluisa	115	42%
Manzanilla	65	23%
Menta	40	15%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuesta  
Elaboración: La Autora

**Gráfico Nro. 2**



FUENTE: Cuadro Nro. 2  
ELABORACIÓN: La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** Con respecto a la pregunta, el 42% de personas encuestadas consumen té de hierbaluisa, el 20% té de Cedrón, el 23% té de manzanilla y únicamente un 15% té de menta.

**Pregunta Nro.3.- ¿Cada qué tiempo consume Té?**

**Cuadro Nro. 3**

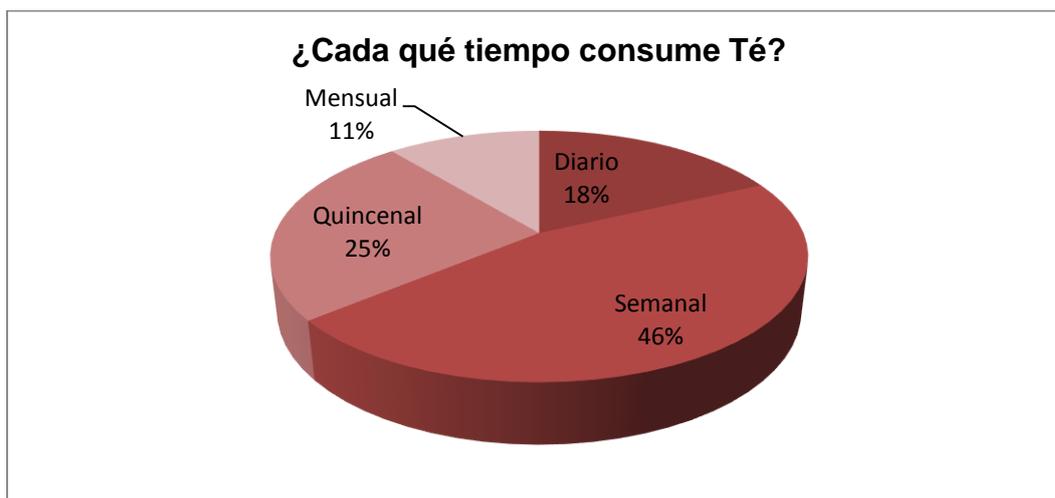
Variable	Frecuencia	Tiempo Anual	Porcentaje	Consumo Anual	Promedio consumo anual x familia
Diario	50	365(días)	18%	18.250	98
Semanal	125	52(semanas)	46%	6.500	
Quincenal	70	26(días)	25%	1.820	
Mensual	30	12(meses)	11%	360	
<b>TOTAL</b>	<b>275</b>		<b>100%</b>	<b>26.930</b>	

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: La Autora

**Promedio consumo anual x familia:**  $26.930 / 275 = 98$

**Gráfico Nro. 3**



FUENTE: Cuadro Nro. 3

ELABORACIÓN: La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** De acuerdo a las encuestas aplicadas indican que el 46% consumen té semanalmente, el 25% quincenal, el 18% diario y el 11% mensual.

**Pregunta Nro.4.- ¿En qué cantidad consume Té? (Considerando el Número de Tazas)**

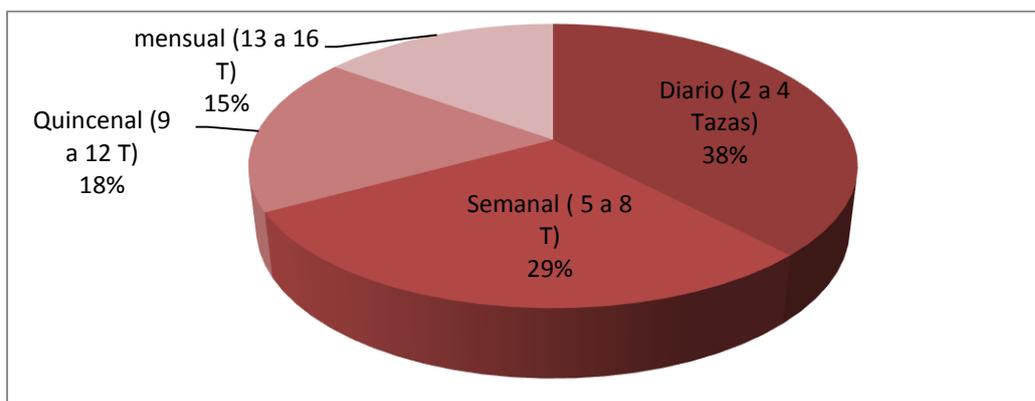
**Cuadro Nro. 4**

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Diario (2 a 4 Tazas)	105	38%
Semanal ( 5 a 8 T)	80	29%
Quincenal (9 a 12 T)	50	18%
mensual (13 a 16 T)	40	15%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta

ELABORACIÓN: La Autora

**Gráfico Nro. 4**



FUENTE: Cuadro Nro.4

ELABORACIÓN: La Autora

**ANÁLISIS E INERPRETACIÓN:** De acuerdo a los datos podemos decir que cantidad de te consume en cuanto al número de tazas, manifestaron que con el 38% lo consumen diariamente, el 29% semanalmente, el 18% quincenal, y mientras con un 15% lo consumen mensualmente.

**Pregunta Nro.5.- ¿En qué lugar adquiere el producto?**

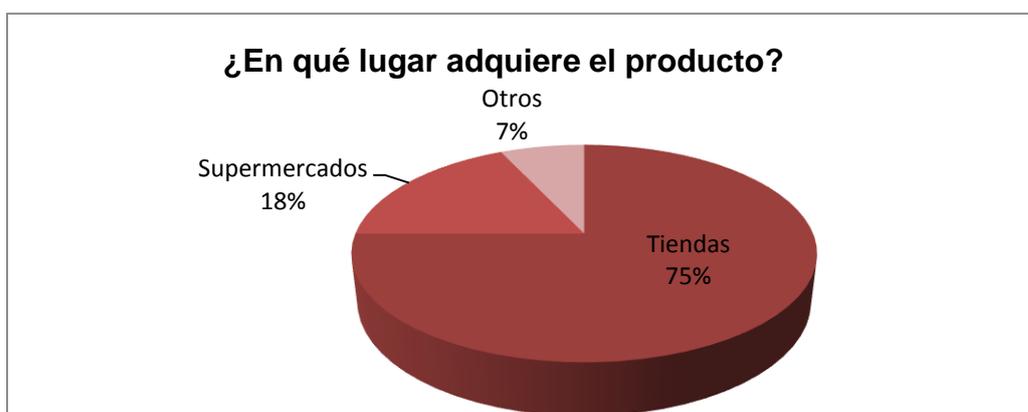
**Cuadro Nro. 5**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Tiendas	205	75%
Supermercados	50	18%
Otros	20	7%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** La Autora.

**Gráfico Nro.5**



**FUENTE:** Cuadro Nro. 5

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** En lo que se refiere a la adquisición o compra del producto supieron manifestar que lo adquieren en tiendas con el 75%, mientras que en supermercados con el 18% y en otros lugares con el 7%.

**Pregunta Nro.6.- ¿Cuánto Paga por el Té que adquiere?**

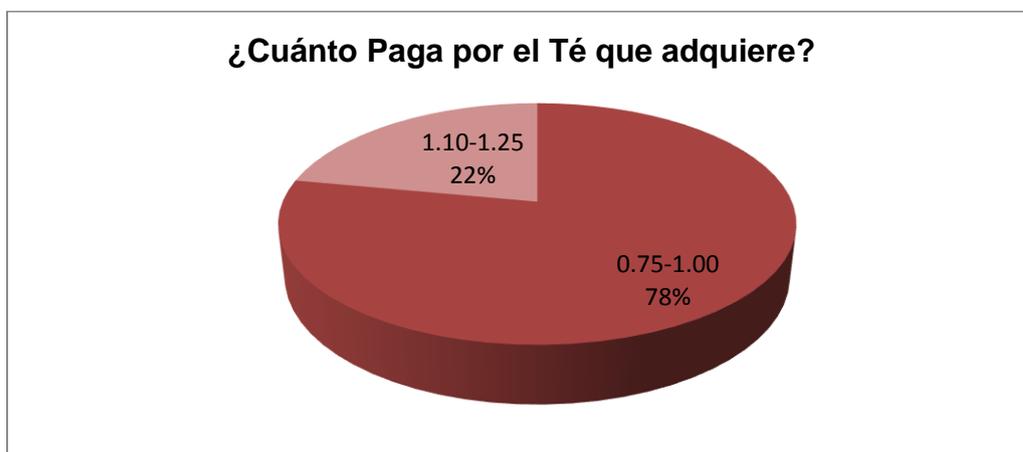
**Cuadro Nro. 6**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
0.75-1.00	215	78%
1.10-1.25	60	22%
<b>Total</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACIÓN:** La Autora

**GRAFICO Nro. 6**



**FUENTE:** Cuadro Nro.6

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** En cuanto al precio el 78% manifestaron que estarían dispuestos a pagar de \$0.75-\$1.00, y el 22% de \$1.10- \$1.25.

**Pregunta Nro.7.- ¿Si se implementará una empresa Productora y Comercializadora de Té de overall, estaría dispuesto adquirir el producto?**

**Cuadro Nro. 7**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
SI	203	74%
NO	72	26%
<b>TOTAL</b>	<b>275</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACIÓN:** La Autora

**GRAFICO Nro. 7**



**FUENTE:** Cuadro Nro. 7

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** Analizando el cuadro anterior que si se implementará una empresa productora de té, el 74% Si comprarían el producto y con el 26% no lo harían.

**Pregunta Nro.8.- ¿En cuál de este medio de comunicación le gustaría que se dé a conocer el producto?**

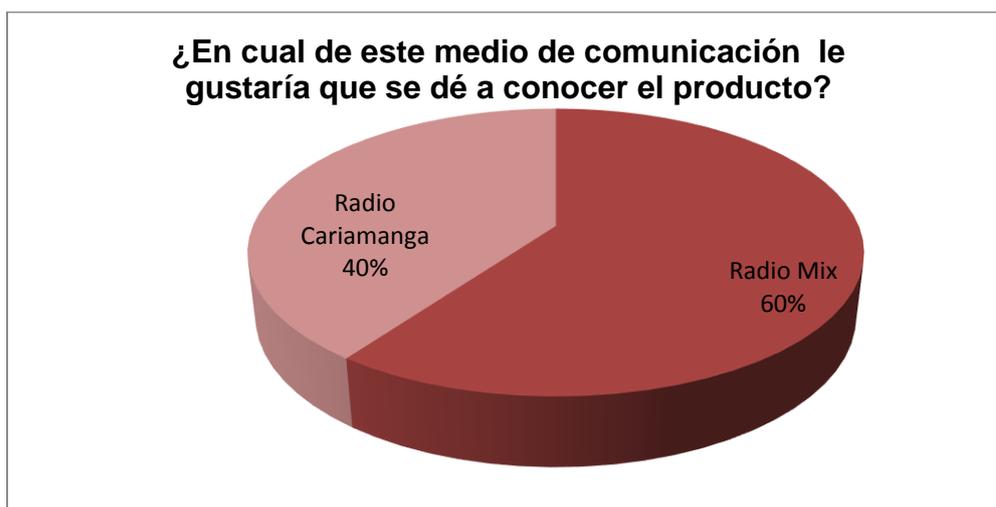
**CUADRO Nro. 8 Radio**

Radio		
Variable	Frecuencia	Porcentaje
Radio Mix	122	60%
Radio Cariamanga	81	40%
<b>Total</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** La Autora

**GRAFICO Nro. 8**



**FUENTE:** Cuadro Nro. 8

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** En lo que se refiere a la publicidad, manifiestan que el 60% optan por la radio Mix y el 40% por Radio Cariamanga.

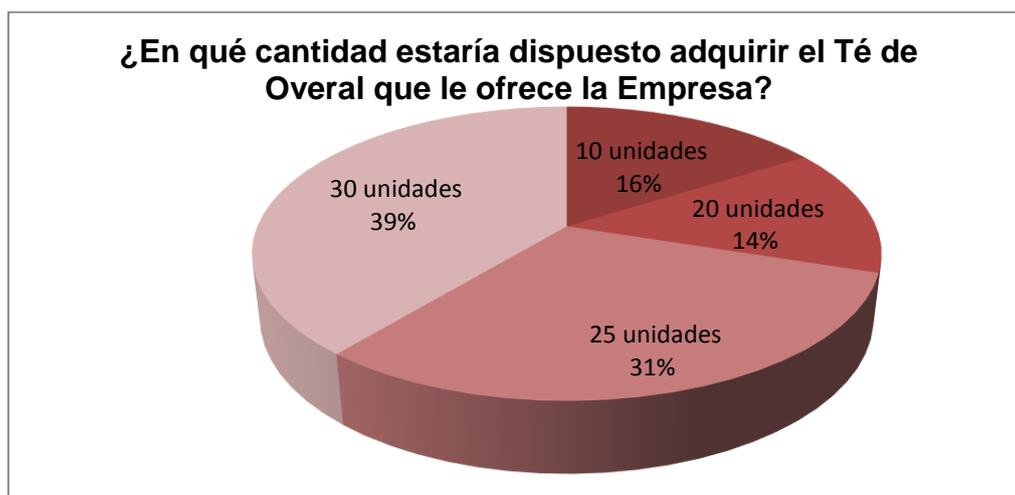
**Pregunta Nro.9.- ¿En qué cantidad estaría dispuesto adquirir el Té de Overall que le ofrece la Empresa?**

**Cuadro Nro. 9**

<b>Cantidad/caja</b>		
<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
10 unidades	32	16%
20 unidades	28	14%
25 unidades	64	31%
30 unidades	79	39%
<b>Total</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta  
**ELABORACIÓN:** La Autora.

**GRAFICO Nro. 9**



**FUENTE:** Cuadro Nro. 9  
**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** Como podemos verificar en el recuadro acerca de la cantidad que estarían dispuestos a adquirir; con el 16% comprarían la caja de Té de 10 unidades, el 14% 20 unidades, el 31% la cantidad de 25 unidades y el 39% el de 30 unidades.

**Pregunta Nro.10.- ¿En qué horario le gustaría que se dé a conocer el producto (Té de Overall)**

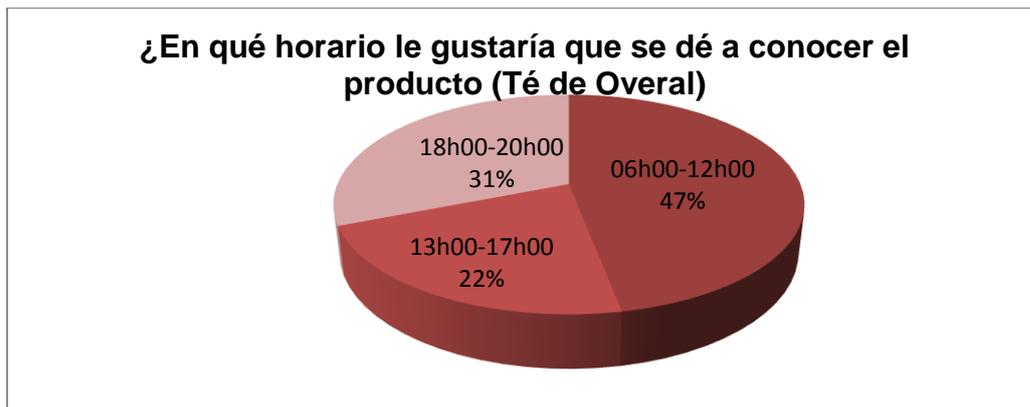
**Cuadro Nro. 10**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
06h00-12h00	96	47%
13h00-17h00	44	22%
18h00-20h00	63	31%
<b>Total</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Grafico Nro. 10**



**FUENTE:** Cuadro Nro. 10

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El horario que la población ha escogido que se dé a conocer el producto es con el 47% de 06h00-12h00, con el 31% de 18h00 a 20h00, y el 22 % de 13h00-17h00.

**Pregunta Nro.11.- ¿En cuál de los siguientes empaques preferiría que contenga el Té de Overall?**

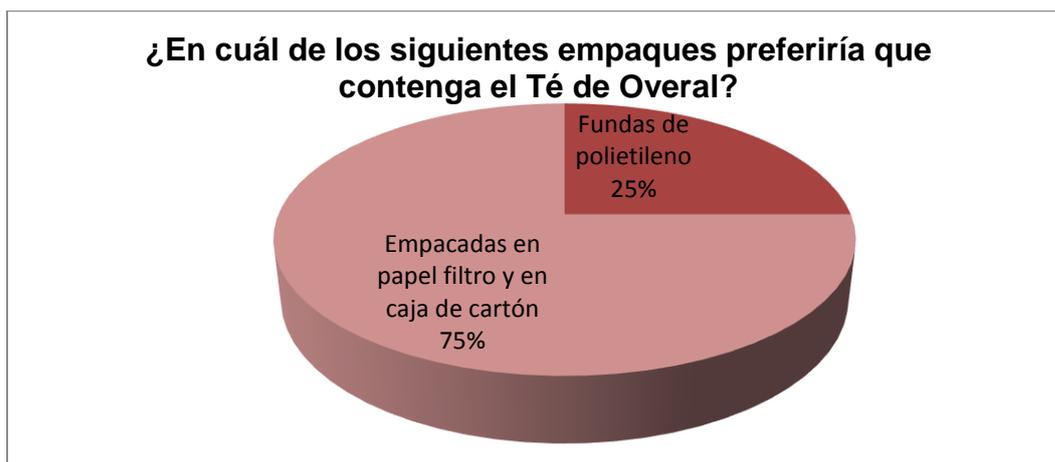
**Cuadro Nro. 11**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Fundas de polietileno	51	25%
Empacadas en papel filtro y en caja de cartón	152	75%
<b>Total</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuestas

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Grafico Nro. 11**



**FUENTE:** Cuadro Nro. 11

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** En cuanto al empaque manifestaron que el 25% prefieren que el producto este en fundas de polietileno y el 75% nos dicen que les gustaría que permanezca empacado en papel filtro y en caja de cartón.

**Pregunta Nro.12. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que le ofrezca la futura empresa?**

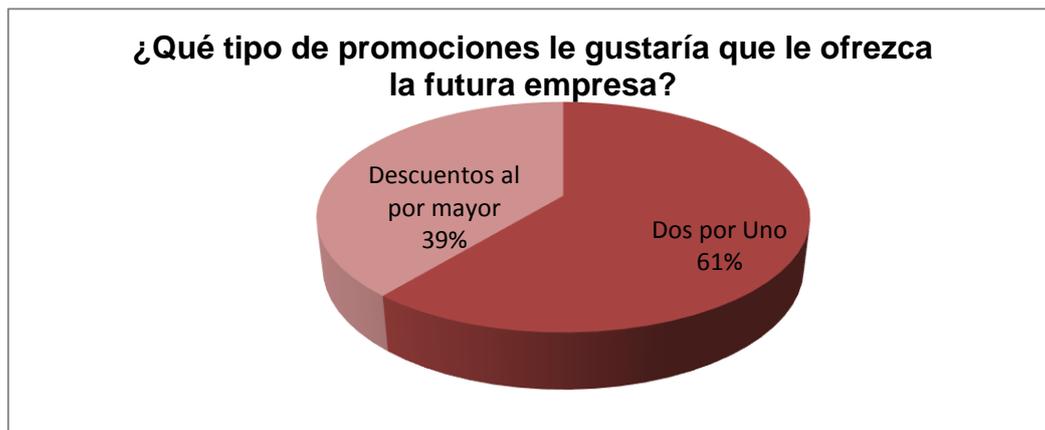
**Cuadro Nro. 12**

<b>Variable</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Dos por Uno	123	61%
Descuentos al por mayor	80	39%
<b>Total</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

**FUENTE:** Encuesta

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Grafico Nro. 12**



**FUENTE:** Cuadro Nro. 12

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** En este parámetro trata de las promociones que les gustaría que le ofrezca la futura empresa, el 61% dicen que les llama la atención la Promoción dos por uno, y el 32% descuentos al por mayor.

## **g.- DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE 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 negocio, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos existentes y expandirse a nuevos mercados.

#### **Producto Principal**

Es la descripción pormenorizada del producto que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor, de un producto a desarrollarse, té de overal.

#### **Productos Sustitutos**

Son aquellos que pueden reemplazar al producto principal en la satisfacción de necesidades: por ejemplo té helado.

#### **Mercado Demandante**

El mercado demandante para la nueva unidad productiva dedicada a la producción y comercialización de té de overal. Está dirigido a las familias del Cantón Espíndola, ya este producto ofrecerá beneficios para la salud de todos quienes lo consuman.

#### **Análisis de la Demanda**

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

Para determinar la demanda de té de overal en el Cantón Espíndola fue necesario en primer lugar conocer nuestra demanda Total, y Demanda Efectiva en base al Nro. de Familias del Cantón, según el Censo de población y vivienda 2010, a una tasa de crecimiento poblacional de 1,6% anual, luego las

proyectamos para cinco años y de esta manera se demuestra la demanda que va tener el producto.

**Cuadro Nro.13: Resumen Población del Cantón Espíndola (1.6%)**

<b>Año</b>	<b>Población Total</b>	<b>Proyección</b>	<b>Por familias (grupo de 4 personas)</b>
2012	14.799	237	3.699
2013	15.036	241	3.759
2014	15.277	244	3.819
<b>2015</b>	15.521	248	3.880
<b>2016</b>	15.769	252	3.942
<b>2017</b>	16.021	256	4.005
<b>2018</b>	16.277	260	4.069
<b>2019</b>	16.537	265	4.134

**FUENTE:** Datos Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010

**ELABORACIÓN:** La Autora

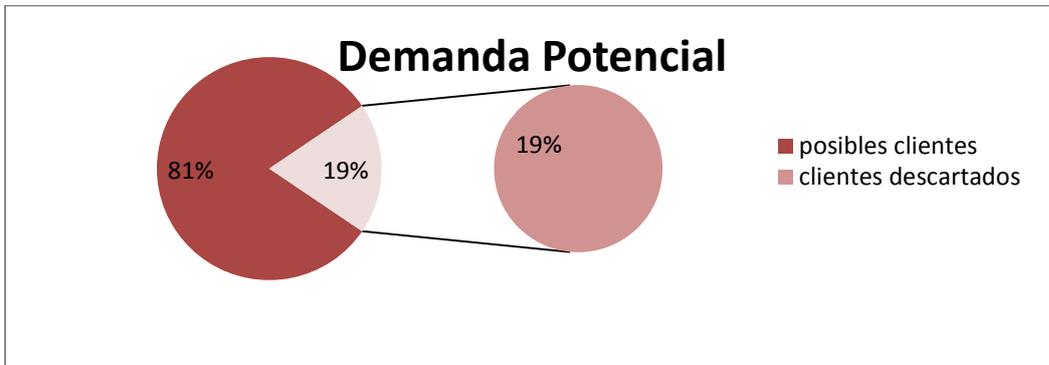
### **Demanda Potencial**

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

Para la obtención de la demanda potencial se lo ejecutó de la siguiente manera, con los datos de la pregunta N°1 de la encuesta aplicada, la cual se refiere, ¿En su dieta acostumbra consumir Té?, entonces obtuvimos el 81% de la Población (3.880), y para finalizar se realiza una multiplicación, Población X Porcentaje, para la obtención de la Demanda Potencial.

**Demanda Potencial=Población x Porcentaje=3.880 x 81% = 3.143**

**Grafico Nro.13**



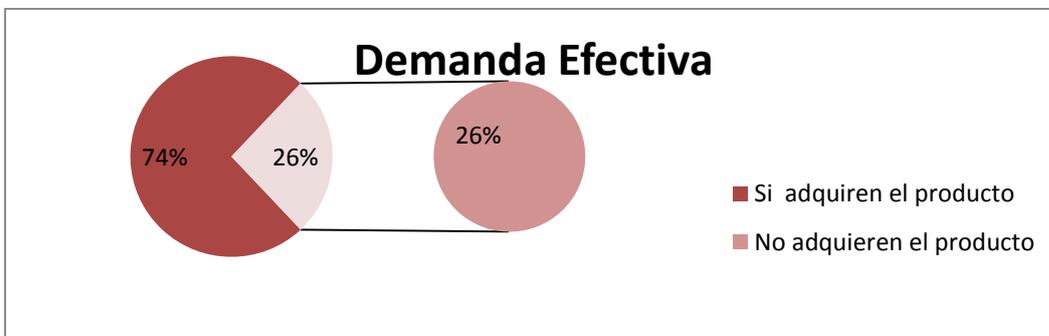
**FUENTE:** Encuesta aplicada al Cantón Espíndola  
**ELABORACIÓN:** La Autora

### **Demanda Efectiva**

Para obtener la Demanda Efectiva se procede a realizar los siguientes pasos, como primer parámetro se procede analizar el cuadro N<sup>ro</sup>. 7 de la encuesta aplicada, que corresponde a la pregunta ¿Si se implementará una empresa productora y comercializadora de Té de Overall, estaría dispuesto a adquirir el producto?, 275 personas dicen que Si , que corresponde al 74% de la población, luego tomamos el total de la Demanda Potencial que es 3.143; para culminar se realiza la siguiente operación: multiplicación de la Demanda Potencial X el Porcentaje y así se obtiene la Demanda Efectiva.

$$\text{Demanda Efectiva} = \text{Demanda Potencial} \times \text{Porcentaje} = 3.143 \times 74\% = 2.326$$

**Grafico Nro.14**



**FUENTE:** Encuesta aplicada al Cantón Espíndola  
**ELABORACIÓN:** La Autora

## Proyección de las Demandas

De acuerdo a los datos obtenidos del INEC (Instituto Nacional de estadísticas y Censos), tenemos que la población para el año base es de 2.326 el mismo que se utilizó para proyectar la demanda con una tasa de crecimiento del 1,6%; para el siguiente año 2016 tenemos una población de 2.363; para el año 2017 tenemos una población de 2.401; para el año 2018 tenemos una población de 2.438 y para el año 2019 tenemos una población de 2.477.

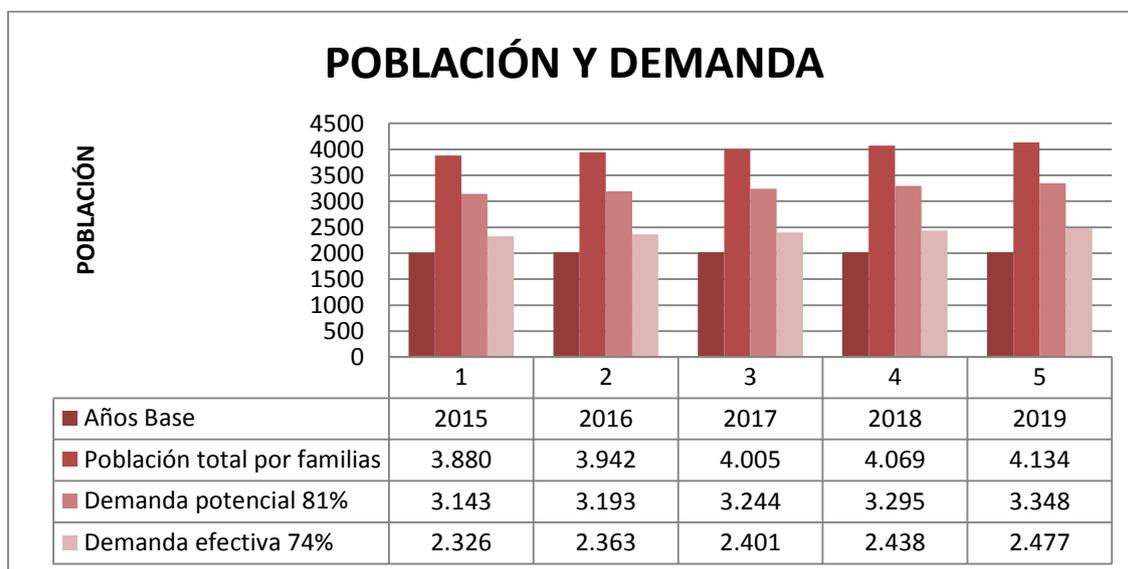
**Cuadro Nro.14.-Proyeccion de la Demandas**

<b>Años Base</b>	<b>Población total por familias</b>	<b>Demanda potencial 81%</b>	<b>Demanda efectiva 74%</b>
<b>2015</b>	3.880	3.143	2.326
<b>2016</b>	3.942	3.193	2.363
<b>2017</b>	4.005	3.244	2.401
<b>2018</b>	4.069	3.295	2.438
<b>2019</b>	4.134	3.348	2.477

FUENTE: Encuesta aplicada al Cantón Espíndola

ELABORACIÓN: La Autora

**Grafico Nro.15**



FUENTE: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

ELABORACIÓN: La Autora

### Consumo promedio de Té de Overall (Anual)

Para determinar el consumo de té de overall por familia en el Cantón Espíndola, se dividió la sumatoria del consumo anual que lo podemos observar en el cuadro N<sup>o</sup>. 3 de la encuesta aplicada en el Cantón para el número de personas que consumen té, de esta manera se determinó que el consumo por familia es de 98 unidades/fundas al año.

En cuanto a la demanda futura del producto nos da como resultado para el año 2015 un total de 227.948, y para el año 2019 tenemos una demanda de 242.746.

Estos datos nos ayudaron a determinar el porcentaje, con el que se trabajará; tomando en cuenta la capacidad y tamaño de la empresa.

### Cuadro Nro. 15: Promedio de Consumo Anual por Familias

Resumen del consumo promedio anual		
Consumo diario	50 x 365	18.250
Consumo semanal	125 x 52	6.500
Consumo Quincenal	70 x 26	1.820
Consumo mensual	30 x 12	360
<b>Total</b>		<b>26.930</b>
CONSUMO PROMEDIO ANUAL=SUMATORIA DEL CONSUMO ANUAL/NUMERO DE ENCUESTADOS		
<b>Consumo Promedio x familia anual</b>	(unidad de té de overall) <b>98</b>	

FUENTE: Encuesta aplicada al Cantón Espíndola

ELABORACIÓN: La Autora

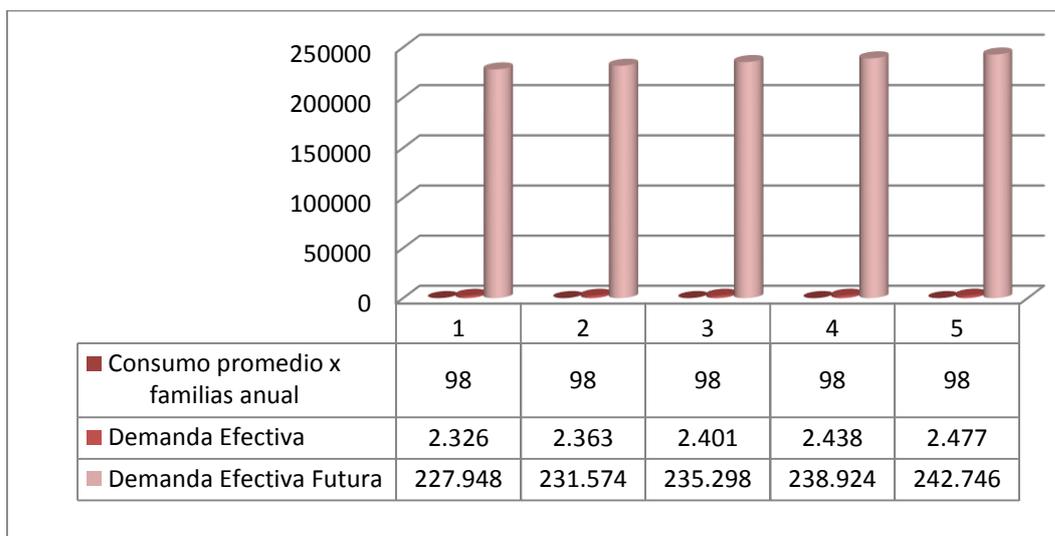
### Cuadro Nro.16

Años	Demanda Efectiva	Consumo promedio x familias anual	Demanda Efectiva Futura
2015	2.326	98	227.948
2016	2.363	98	231.574
2017	2.401	98	235.298
2018	2.438	98	238.924
2019	2.477	98	242.746

FUENTE: Encuesta aplicada al Cantón Espíndola

ELABORACIÓN: La Autora

**Grafico Nro.16**



**FUENTE:** Encuesta y tabulación

**ELABORACIÓN:** La Autora

**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** En cuanto a la demanda futura que espera cubrir la empresa tenemos que para el primer año es de 227.948, para el segundo año 231.574, para el tercer año 235.298, para el cuarto año 238.924, para el quinto año 242.746.

### **Análisis de la 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. Para determinar las cantidades o volúmenes de la oferta existente o para proyectarla se puede utilizar los mismos métodos utilizados para el estudio de la demanda. Así mismo en lo que se refiere a nuestro producto, se realizó una investigación acerca de empresas vinculadas a la producción directa de té, entonces se llegó a la determinación que en el Cantón Espíndola, no existe ninguna Empresa que se dedique a la elaboración de Té, de esta manera la empresa no se vería afectada por competidores directos y por ende no existe oferta.

Entonces para tratar de ser más específicos en cuanto a la determinación de posibles servicios sustitutos o complementarios, y también de negocios que se dediquen a la comercialización de productos como las tiendas y centros

comerciales. Hemos recolectado la siguiente información: en las tiendas los proveedores de productos en los que se incluye productos de té, distinto al que estamos ofreciendo; la entrega no es inmediata; esto es favorable para nuestra empresa porque se estaría ganando un mercado amplio debido a la implementación en la propia zona, y la entrega sería inmediata.

Este análisis, nos da la conclusión de que no existen competidores directos para nuestra empresa, nadie elabora té en el Cantón.

Entonces al no existir oferta, tomaríamos a la demanda efectiva como el total de participación en el mercado en cuanto al producto.

Es por esto que quedará la demanda igualada a la oferta.

DEMANDA EFECTIVA = OFERTA

## **ANÁLISIS DE LAS 4 “P” Y ESTRATEGIAS DE MARKETING**

El éxito de una compañía está en satisfacer plenamente a los clientes, ellos son la razón principal de la supervivencia y buen funcionamiento de cualquier empresa, y para lograr que ellos se sientan a gusto y adquieran los productos y servicios ofrecidos, se utiliza lo que comúnmente; se denomina mezcla de marketing o marketing mix, la cual abarca las 4 p: producto, plaza, precio y promoción.

### **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

#### **Nombre Jurídico de la Empresa**

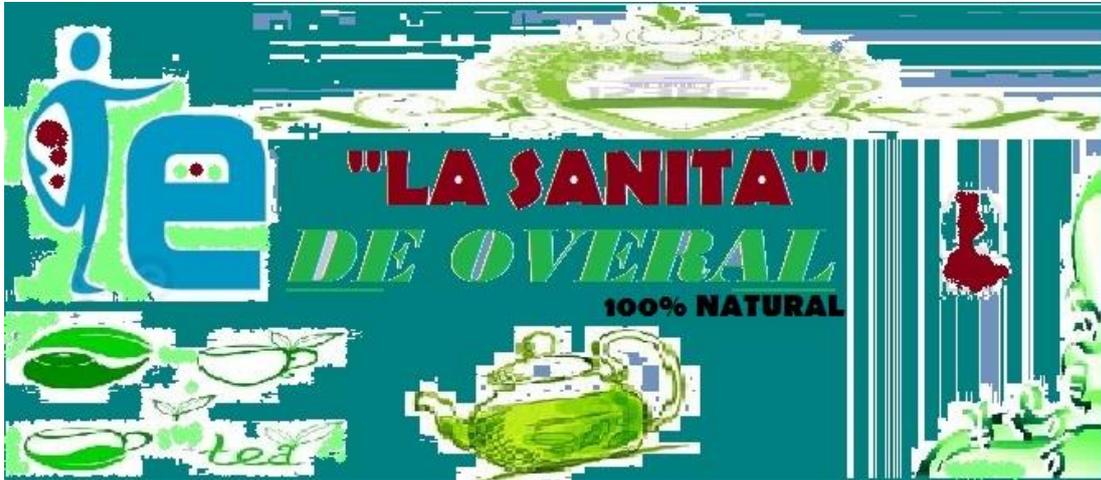
“La Sanita”

#### **Razón Social**

Elaboración de “Té de Overall”

## Logotipo

Grafico Nro.17: Logotipo “La Sanita”



FUENTE: diseños y elaboración de logotipos

ELABORACIÓN: La Autora

### Producto principal

El producto principal del proyecto es el “Té de overal”.

### Explicación del producto

El Té de overal será un producto natural, mismo que brinda varios beneficios para la salud como:

- Prevención al cáncer de Hígado
- Cólicos menstruales
- Cambio de Vida
- Circulación de la Sangre
- Limpia los Ovarios
- Purifica los riñones

El Té será un producto fácil de adquirirlo y se lo encontrara en tiendas y supermercados.

### Características

- El Té de overal será un producto 100% natural.

- Puede ser consumido por todas las personas.
- Su preparación es fácil de realizarla.
- Es un Té apetitoso.

### **Marca del Producto**

Es importante destacar que la marca tiene un valor por sí misma, más allá del producto o servicio en cuestión. Esto quiere decir que la marca representa una imagen o un ideal en la mente del consumidor que excede las características específicas de las mercancías.

Es por esto que la marca de la empresa será:

***“LA SANITA”***

### **Slogan**

Teniendo claro que es muy importante que el slogan caracterice al producto que ofreceremos, el mismo que va a permitir que la marca se posicione en la mente de los clientes.

El slogan que se definió para el proyecto es el siguiente:

***“100% NATURAL....!!!”***

### **Productos de la competencia**

Los principales productos de la competencia son:

- Té de Cedrón
- Té de Hierbaluisa
- Té de Manzanilla
- Té de Menta

### **Estrategia comercial**

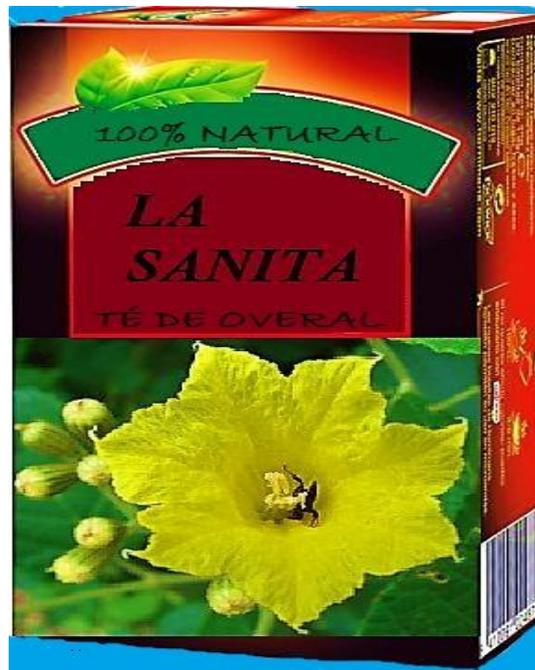
Para que el producto tenga buena acogida en el mercado debemos asegurarnos de brindar al cliente un producto de excelente calidad, a un precio

accesible, brindando promociones que permitan acaparar la mayor parte del mercado local para que el producto llegue a todos nuestros consumidores de una manera eficaz.

### **Presentación del producto**

La presentación del producto será empacado en papel Filtro y en caja de cartón, según los requerimientos de los consumidores de acuerdo a la encuesta aplicada en el Cantón Espíndola.

**Grafico Nro.18: Presentación del producto “La Sanita”**



**FUENTE:** diseños y elaboración de logotipos

**ELABORACIÓN:** La Autora

## Empaque del producto

Grafico Nro.19: Empaque del producto “La Sanita”



FUENTE: diseños y elaboración de logotipos  
ELABORACIÓN: La Autora

## Plaza o Comercialización

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor obtenga el producto proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

Aquí se incluye los canales de distribución por ser estos los que definen y marcan las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde el fabricante al consumidor final.

La distribución del Té de Overall se realizará en las diferentes tiendas, Supermercados y otros lugares como Autoservicios etc. para que de esta manera se encuentren al alcance de todos los consumidores.

## Canales de Comercialización

Un canal de comercialización está formado por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto, a medida que pasa del fabricante al consumidor final o el usuario final.

**Grafico Nro.20: Empaque del producto “La Sanita”**



**FUENTE:** Diseños y elaboración de logotipos

**ELABORACIÓN:** La Autora

### **Precio del producto**

Es la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y demanda están en equilibrio.

El precio de los productos en todo tipo y presentación, ha sido determinado tomando en consideración el costo total, esto es el costo de producción y el costo operativo, el precio de la competencia y el margen de utilidad que se reserva la empresa en función de la estrategia implementada.

Para determinar el precio de venta que tendrá el producto en primer lugar se va analizar los costos tanto directos como indirectos que impliquen la producción de Té de overall.

La base de todo precio de venta es el costo de producción, administración y ventas, más una ganancia. Este porcentaje de ganancia adicional es el que conlleva una serie de consideraciones estratégicas.

### **Publicidad del producto**

Es la comunicación de masa impersonal que incide sobre las actitudes de las personas. La Publicidad ayuda a la venta personal, llega a personas de difícil acceso, conquista grupos de clientes, crea reconocimiento, mejora la imagen, penetra un mercado geográfico y sirve para introducir un nuevo producto.

La publicidad que se va a ejecutar para el Té de Overall será en el medio de comunicación radial que es el más sintonizado en nuestro Cantón, de acuerdo a la información recaudada en la aplicación de la encuesta aplicada (Ver cuadros Nro. 8 de la Encuesta aplicada en el cantón Espíndola, Provincia de Loja), los cuales tenemos:

**Publicidad en Radio:** La publicidad por este medio se realizará en Radio Mix en el horario de la tarde (06h00 a 12h00).

### **ESTUDIO TÉCNICO**

El Estudio Técnico de un Proyecto de inversión consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea éste un bien o servicio.

El objetivo del estudio técnico es verificar si el producto o servicio a ofrecer se puede llevar a cabo, si se cuenta con la materia prima adecuada, los requerimientos, los equipos y herramientas necesarias e instalaciones óptimas para su producción.

Aquí se cuantifica la capacidad de producción y todos los requerimientos que sean necesarios para ello se desarrolla del bien por ello se debe tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a esa demanda.

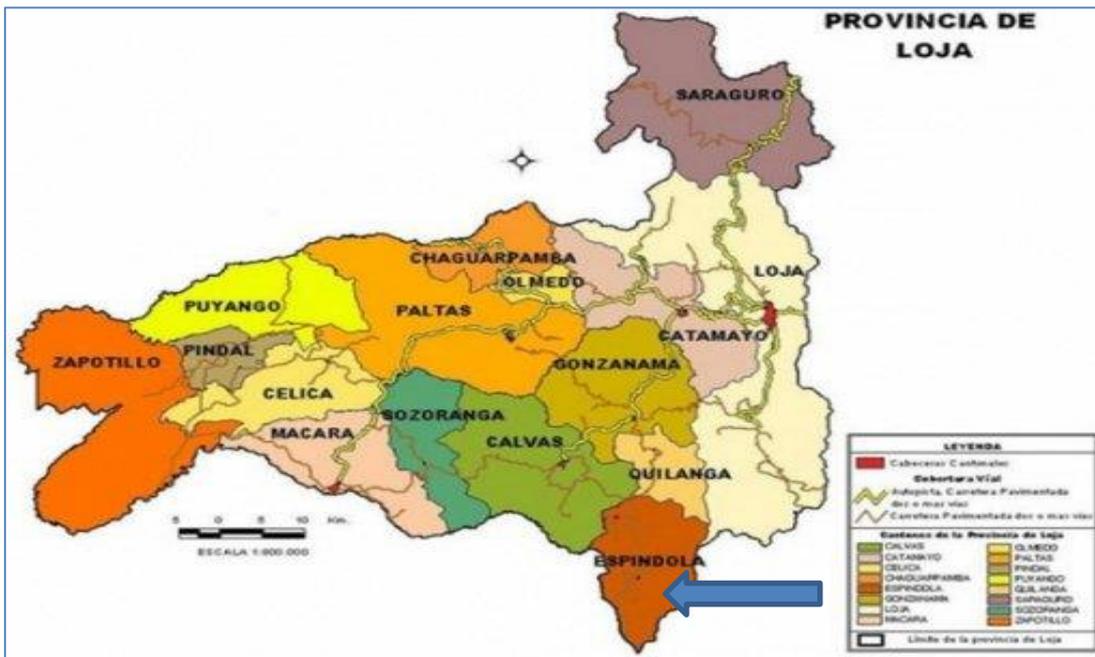
### **Localización de la Empresa**

Consiste en identificar el lugar ideal para la implementación del proyecto, se debe tomar en cuenta algunos elementos importantes que dará, soporte a la decisión del lugar específico de la planta.

La selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de la macrolocalización donde se elige la región o zona más atractiva para el proyecto y la microlocalización, que determinara el lugar específico donde se instalará el proyecto.



**Grafico Nro.22: Mapa de la Provincia de Loja**



FUENTE: Galería de fotos de la biblioteca virtual del Municipio de Loja

ELABORACIÓN: La Autora

## Descripción del Lugar donde estará Ubicada la Empresa “La Sanita”

### Cantón Espíndola.

País: Ecuador

Provincia: Loja

Cantón: Espíndola

### Datos Generales

Uno de los cantones más antiguos de la Provincia de Loja, aunque no se conoce con exactitud la fecha de su fundación, se cree que los sobrevivientes de la ciudad española de Valladolid se establecieron en el lugar.

Espíndola, toma el nombre del río principal que riega este territorio geográfico: subió a la categoría de cantón; el 21 de noviembre de 1970.

Cabecera cantonal: Amaluza, antiguo asiento colonial.

Según la tradición fundada por Fray Bartolomé de las Casas, al pasar por Loja.

En agosto de 1828 fue constituido como parroquia rural y eclesiástica del cantón Calvas.

### **Extensión del cantón**

Su extensión es de 521 Km<sup>2</sup> de área.

### **Ubicación y Límites:**

El cantón Espíndola está ubicado al sur de la provincia de Loja y sus límites son:

- Al norte: Calvas y Quilanga
- Al sur: Ayabaca
- Al este: Zamora Chinchipe
- Al Oeste: Calvas

**Distancia.-** Desde la ciudad de Loja hasta llegar al cantón Espindola se tiene 176 Km. De recorrido en vehículo.

**Clima del Cantón:** Por lo accidentado del territorio, tienen varios climas; frío, templado y subtropical.

**Temperatura:** 20°C.

**Altitud:** 1720 m.s.n.m.

**División política:** El cantón tiene 1 parroquia urbana, 6 parroquias rurales y 64 barrios.

**Parroquia Urbana:** Amaluza

**Parroquias Rurales:** 27 de Abril, Bellavista, El Airo, El Ingenio, Jimbura y Santa Teresita.

**Servicios Básicos:** La cabecera cantonal dispone de los siguientes servicios básicos: Agua potable, alcantarillado, sanitario, energía eléctrica y telefonía a nivel de domicilio, servicios que igualmente los tienen las parroquias de

Jimbura y el Ingenio; el resto de parroquias disponen de los servicios de agua entubada, latinización, energía eléctrica y telefonía.

**Población económicamente activa:** La mayoría de sus pobladores se dedican a las actividades agrícolas, convirtiéndose en su principal fuente de ingreso y una minoría se dedica a la ganadería.

**Festividades:** El 21 de noviembre de 1970 celebra la fiesta de aniversario de cantonización del Cantón y el 29 de junio una fiesta de carácter comercial.

### **MICROLOCALIZACIÓN**

Se refiere a localización urbana, o suburbana o rural, Transporte del personal Policía y bomberos, costo de los terrenos, cercanía a carreteras, cercanía al aeropuerto, cercanía al centro de la ciudad, disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico), tipo de drenajes.

Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras, recolección de basuras y residuos, restricciones locales, Impuestos, tamaño del sitio, forma del sitio, características topográficas del sitio, condiciones del suelo en el sitio. En cuanto a la ubicación del lugar donde estará situada la empresa estará situada en la siguiente dirección: En el Cantón Espíndola; Cabecera cantonal Amaluza; en la calle Amaluza diagonal a la Iglesia Central.

**Grafico Nro.23.- Croquis**



ELABORACIÓN: La Autora

## **FACTORES DE LOCALIZACIÓN**

En este punto se evaluarán los diferentes parámetros que se involucran con la ubicación de la empresa y que a su vez nos ayudaron a determinar si es factible la ubicación que se le dé a la empresa.

A continuación se detallan algunos factores relevantes que inciden en la ubicación de la empresa:

### **Vías de Acceso a la zona**

Las vías y calles donde estará ubicada la empresa, están en buen estado para la circulación vehicular y peatonal; de ahí que no tendrá inconveniente alguno para su rápida localización.

### **Servicios Básicos**

#### **Energía eléctrica**

Es muy importante ya que la empresa necesita de energía eléctrica para la operación de maquinaria y de las instalaciones tanto para el área administrativa, como para el área de producción, de esta forma se contratará el servicio a la Empresa Eléctrica Regional del Sur (EERSSA), para que brinde la instalación del medidor de tipo comercial, se tomará en cuenta los respectivos permisos para dicha instalación.

#### **Agua Potable**

Es muy necesario ya que la empresa dotará sus equipos con agua potable para el lavado de herramientas, utensilios, etc.

Y desde luego para el uso personal de servicios higiénicos, así mismo se necesitará la respectiva limpieza de la planta, de los equipos.

Cabe señalar que la Unidad Municipal de Agua Potable y Alcantarillado del Cantón, no tiene ningún inconveniente en la entrega e instalación de este servicio.

### **Servicio Telefónico**

La empresa contará con el servicio y la instalación que brinda la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT.

### **Internet**

Es un aspecto importante ya que con este servicio la empresa podrá estar actualizado constantemente, con nuevas ideas de negocio y tecnología, así mismo la empresa contratará los servicios que brinda Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT.

### **Materia Prima**

La materia prima con la que contara la empresa será adquirida en el propio cantón Espíndola.

### **Mano de Obra**

La mano de obra que ayudara en el proceso de elaboración del producto, trabajos de construcción de instalaciones y otros., será con trabajadores de la propia zona.

### **TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Se refiere a la capacidad de producción, que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo, considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, se refiere a la capacidad instalada y se mide en unidades producidas por año.

## **Tamaño de la Planta**

### **Tamaño de la Inversión**

Según el capital propio y el financiamiento que cuente la empresa se planificará el tamaño, es decir; se tomará en cuenta los parámetros con respecto a: la atención en el mercado, construcciones civiles y compra de activos, y más gastos que requiera la empresa.

### **El Tamaño de las instalaciones:**

#### **Factores condicionantes del tamaño del proyecto**

Siempre que se trate de establecer el tamaño más adecuado de un proyecto, se deberá apelar a la información disponible en torno al mercado, el proceso productivo y a la localización.

Al definir la magnitud del proyecto es preciso adelantar algunas consideraciones en torno a: la dimensión del mercado, a la capacidad financiera de los promotores del proyecto (inversionistas), a la disponibilidad de insumos, y otros factores que serán considerados.

#### **Tamaño del mercado**

Es uno de los aspectos que es preciso considerar al estudiar el tamaño del proyecto, por lo tanto nuestra estimación más apropiada debe descansar en el estudio del comportamiento de la demanda en su relación con: el ingreso, con los precios, con los cambios de la distribución geográfica del mercado, con la movilidad, distribución geográfica y la estratificación de la población y obviamente con respecto a los costos unitarios del proyecto.

#### **Disponibilidad de insumos y servicios técnicos**

La producción de cualquier bien o la presentación de cualquier servicio requieren de la disponibilidad de cierta cantidad y calidad de insumos que se reciben a determinados precios.

Por otro lado, la disponibilidad y la calidad de los servicios públicos como: agua potable, alcantarillado, energía, teléfono, gas, etc.; debe ser juiciosamente

ponderada al definir el tamaño del proyecto.

### **Capacidad Instalada**

Término que se usa para hacer referencia al volumen de producción que puede obtenerse en un período determinado en una cierta rama de actividad.

Se relaciona estrechamente con las inversiones realizadas: la Capacidad Instalada depende del conjunto de bienes de Capital que la Industria posee, determinando por lo tanto un límite a la Oferta que existe en un momento dado.

La capacidad instalada con que cuenta la empresa es en función del Horno secador, que consta de 9 bandejas ya que es la maquina principal para la producción de té de overall, misma que tiene una capacidad de 200 libras de secado al día.

### **Capacidad Utilizada**

Para determinar la capacidad utilizada se consideró un porcentaje que cubrirá la empresa, de acuerdo a las condiciones que técnicamente se adoptan para iniciar la empresa, es decir algunas previsiones referentes a las primeras experiencias.

La capacidad utilizada con que la empresa va iniciar sus funciones es del 80% hasta llegar al quinto año con el 100%.

**Cuadro Nro.17.- Capacidad Utilizada**

<b>AÑOS</b>	<b>CI</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>PRODUCCIÓN DIARIA(LIB)</b>	<b>PRODUCCIÓN SEMANAL LIB</b>	<b>CU (libras)</b>	<b>REDUCCIÓN</b>	<b>TOTAL ANUAL LIB</b>
1	200	80%	160	800	42.240	30%	29.568
2	200	85%	170	850	44.880	30%	31.416
3	200	90%	180	900	47.520	30%	33.264
4	200	95%	190	950	50.160	30%	35.112
5	200	100%	200	1.000	52.800	30%	36.960

ELABORACION: La Autora

**Cuadro Nro.18.- Producción por fundas de 3.3 gramos**

<b>DETALLE DE LA PRODUCCION DE TE DE OVERAL</b>						<b>Rendimiento = 70%</b>
<b>AÑO 1</b>	<b>PARA 1 MES</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	
80%		85%	90%	95%	100%	
42.240	3.520	44.880	47.520	50.160	52.800	Libras
29.568	2.464	31.416	33.264	35.112	36.960	rendimiento del 70% en libras
13.423.872	1.118.656	14.262.864	15.101.856	15.940.848	16.779.840	convertido en gramos
4.067.840	338.987	4.322.080	4.576.320	4.830.560	5.084.800	funditas de 3,3 gramos
135.595	11.300	144.069	152.544	161.019	169.493	cajas de 30 unidades

ELABORACIÓN: La Autora

La producción anual de té de overal en fundas de 3,3 gramos será la siguiente: primer año producirá 4.067.840 fundas en el segundo año 4.322.080 tercer año 4.576.320, cuarto año 4.830.560 y en el último año 5.084.800.

## INGENIERÍA DEL PROYECTO

Se conoce como ingeniería del proyecto, el estudio técnico de los procesos que son necesarios para producir un bien o servicio.

El cual contará con asesoría de un Ing. Civil e Ing. Comercial, fundamentalmente se trata de dimensionar que materias primas intervienen en el proceso de producción, la mano de obra necesaria, la maquinaria, horarios de trabajo, que la empresa necesita para poner en marcha sus actividades.

Lo más importante es definir las actividades más relevantes para la elaboración del producto.

Una vez seleccionadas las actividades más adecuadas se podrán deducir las necesidades de equipo y los requerimientos de personal; además se podrá establecer la disposición de planta y las necesidades de espacio físico.

### **Detalle del Proceso Productivo para Elaborar Té de Overal “La Sanita”**

El proceso productivo está dado por las diferentes fases u etapas por las que tiene que pasar el producto, las mismas que tienen que ser cumplidas a cabalidad para obtener un producto de óptima calidad, de tal manera que nos permita satisfacer con eficiencia y eficacia las necesidades de los consumidores.

En nuestro caso el proceso productivo para él “Te de overal” estará dado por las siguientes fases:

**1.- Recepción de materia Prima:** Se inicia en el momento de la cosecha de la obtención de la flor de overal, que sirve para elaborar el Té y se la adquiere en los valles verdes del Cantón Espíndola.

**2.- Pesado:** Se pesa la flor para posteriormente determinar su rendimiento.

**3.-Selección de Materia Prima:** Se realiza una selección de la materia prima para eliminar flor en mal estado.

**4.- Lavado:** Se lava la flor para eliminar impurezas.

**5.-Llenado de bandejas:** Se coloca las flores en las bandejas del horno secador, distribuyéndolas de manera uniforme.

**6.- Secado:** Se pone las bandejas con las flores en el horno secador por 4 horas.

**7.- Enfriamiento:** Una vez culminado el tiempo del secado se sacan las bandejas y se las deja reposar hasta que estén frías.

**8.- Trituración de la Materia Prima:** Una vez que la materia prima está bien seca, se procede a triturarla de tal manera que el producto obtenido sea refinado.

**9.- Llenado y Sellado de Bolsitas de Té:** Luego de que el producto esta molido, se lo coloca en los respectivos empaques o bolsitas, en una cantidad igual de 3.3g, una vez llenadas se las sella para luego colocarlas en cajas que contendrán 30 bolsitas cada una.

**10.- Etiquetado:** Cuando se ha colocado las bolsitas en las cajas, se procede a etiquetar las diferentes cajas, de tal manera que los consumidores conozcan de manera rápida el producto ofrecido.

**11.- Almacenamiento del Producto Terminado:** Cuando se termina el proceso de transformación de la materia prima y está en sus respectivos empaques se lo almacena para luego sacarlo a la distribución final.

## **CÁLCULO DE LA MANO DE OBRA DIRECTA**

La mano de obra es la que está involucrada directamente en la producción.

Para determinar la mano de obra que vamos a necesitar para el presente proyecto se utiliza la siguiente fórmula:

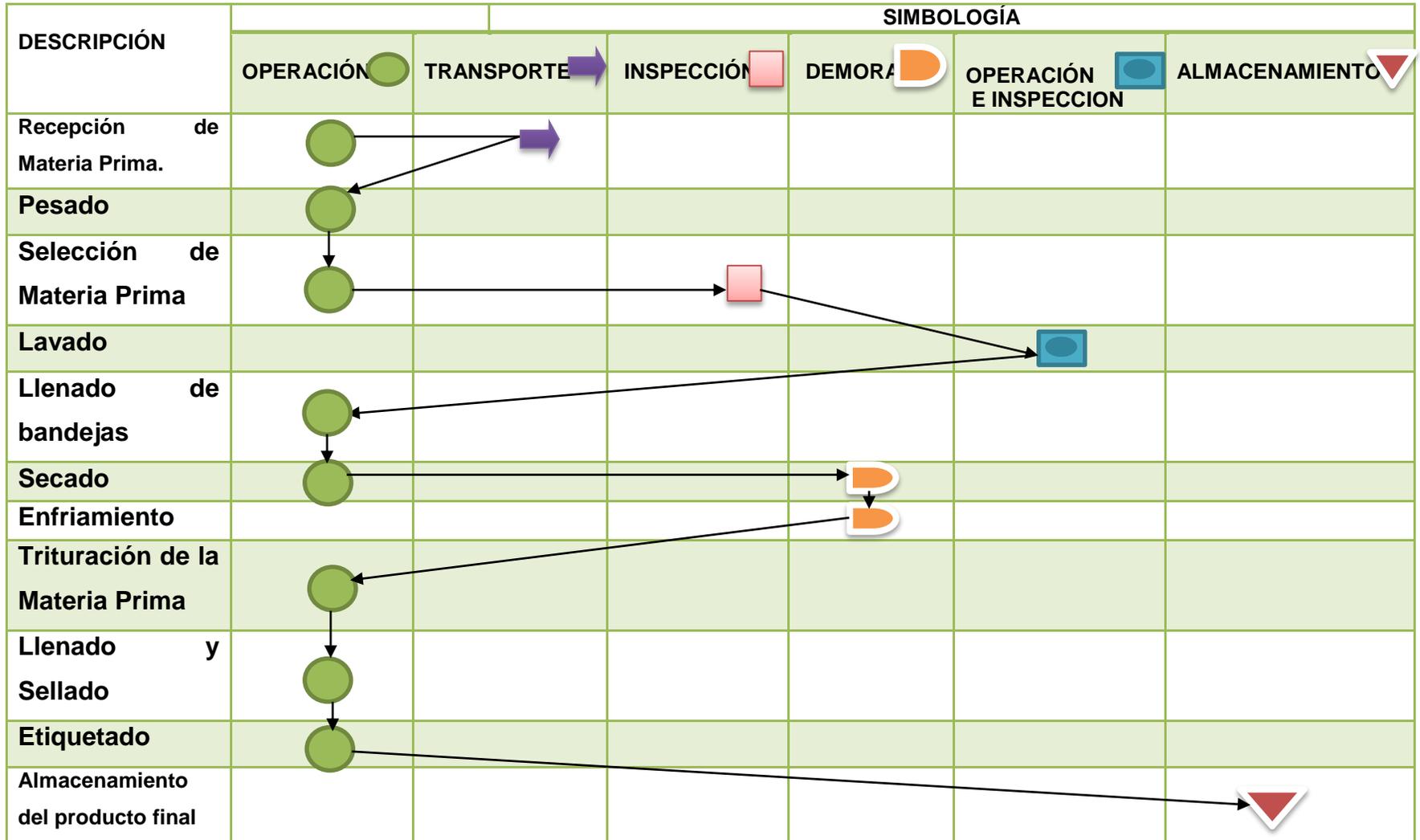
$$\textit{Mano de Obra Requerida} = \frac{\textit{Tiempo empleado para producir té}}{\textit{Días laborables anualmente}}$$

$$\mathbf{Mano\ de\ Obra\ Requerida} = \frac{8}{264}$$

$$\mathbf{Mano\ de\ Obra\ Requerida} = 1$$

Como podemos observar el número de obreros que necesitamos para realizar el té de overal es de una persona.

Cuadro Nro.19: Diagrama de Recorrido para Elaborar Té de Overall “La Sanita”



ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro Nro.20: Flujograma de Proceso**

<b>Nro.-</b>	<b>Actividad</b>	<b>Tiempo minutos</b>
1	Recepción de Materia Prima.	30min
2	Pesado	10min
3	Selección de Materia Prima	30min
4	Lavado	10min
5	Llenado de bandejas	30min
6	Secado	4´horas
7	Enfriamiento	20min
8	Trituración de la Materia Prima	40min
9	Llenado y Sellado	20min
10	Etiquetado	30min
11	Almacenamiento del producto final	20min
<b>Total</b>		<b>8 horas</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

## INGENIERÍA DE LA PLANTA

### Distribución de la planta

A continuación se indican las dimensiones de cada área, que en conjunto permitan la operación más económica y eficiente para aprovechar de la mejor manera los espacios y recursos que se dispone, manteniendo a su vez las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para quienes hagan uso de ellas, tomando en consideración las reglas de normatividad que deben cumplirse para su construcción.

**Cuadro Nro.21: Distribución de las Instalaciones**

Nro.	Áreas	Medidas
1	Planta de producción	Largo: 20mts. Ancho: 10mts.
Total		200m <sup>2</sup>

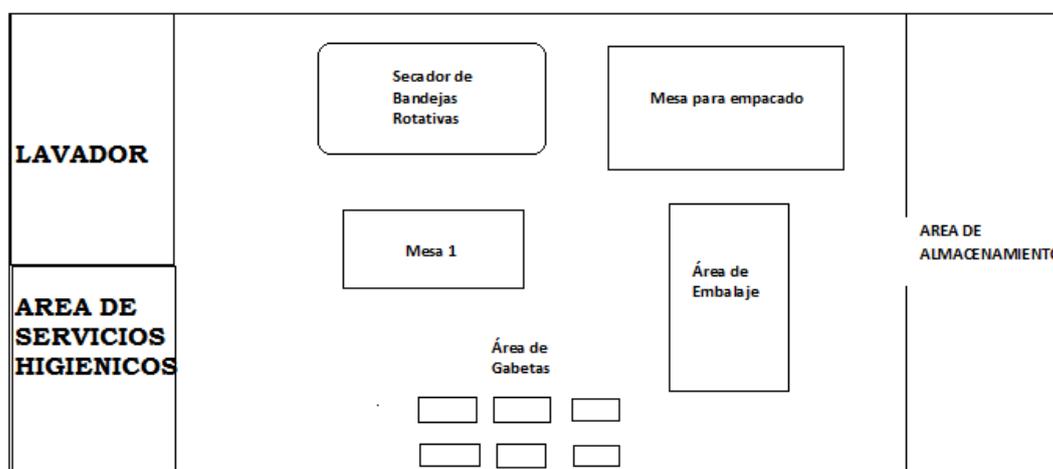
ELABORACIÓN: La Autora

### Especificaciones generales de las áreas del proyecto

La planta procesadora donde se implementara la empresa de té de overal va estar construida por hormigón armado de 10m de ancho x 20m. De largo cuya área total es de 200m<sup>2</sup>, la misma que contara con todos los servicios básicos para el buen funcionamiento de la empresa.

**Cuadro Nro.22**

#### PLANTA PROCESADORA DE TE DE OVERAL



ELABORADO: La Autora

## DESCRIPCIÓN DE LA MAQUINARIA REQUERIDA PARA LA PRODUCCIÓN DE TÉ DE OVERAL

Para la elaboración de té de overal necesitamos la siguiente maquinaria:

### **Trituradora eléctrica.**

Es una máquina fabricada en acero inoxidable, consta de una tolva, 42 martillos y una criba de 1mm de diámetro.

### **Características de la trituradora**

- Precio base de la maquina \$3500 dólares
- Capacidad de trituración en kilogramos 20-80
- Voltaje (v/hz) AC 220/50 110/60

**Grafico Nro.24**



**ELABORACIÓN:** La Autora.

### **Horno Secador**

1. La capacidad es de hasta 550 kg. de producto. Su precio es de 2500 dólares americanos.
2. Secado uniforme y rápido por el soplo de calor desde ambas partes laterales.
3. Calentador eléctrico del tipo aleteado tubular de funcionamiento potente y durable.
4. Fácil instalación y movimiento por diseño compacto y 4 ruedecillas.

5. No es necesario modificar la posición de la bandeja durante el proceso de sacado debido al aire caliente proporcionado uniformemente en la cámara de sacado y cada una de sus bandejas.

### Características

- La secadora mide y analiza la temperatura en el interior de la cámara de secado con el termostato digital y controla el calentador y el soplador en cada momento para permitir el ambiente estable para el secado.
- Ha sido aplicado un dispositivo para todos los modelos, como sistema de seguridad, controlador de temperatura automático, temporizador digital, sistema de prevención de sobrecalentamiento y cortocircuitos, etc.
- Facilidad de operación y limpieza.
- Alta eficiencia de la energía gracias el hierro galvanizado (acero inoxidable opcional) con aislamiento de poliuretano.
- Bandeja perforada estándar de hierro galvanizado (acero inoxidable opcional).
- Soplador potente de poco ruido con el ventilador axial.

**Grafico Nro.25**



ELABORACIÓN: La Autora

### Envasadora

Maquina envasadora automática para envasar en bolsas en forma automática, la maquina se encargará de dar forma a la bolsa, luego la llena o dosifica con el

rango deseado por el usuario y la puede programar en un tiempo, para luego pasar al sellado y la entrega codificada de acuerdo al número de sobres programados directamente a la caja.

### **Características de la envasadora**

- Precio 1000 dólares
- Voltaje(V/HZ) AC 220/50 110/60
- Potencia (W) 1500
- Capacidad de envasado (gr) 1.5 – 40
- Capacidad (bolsa/min) 35-75
- Longitud de la bolsa(mm) 50-110
- Ancho de la bolsa (mm) 30-80
- Longitud del hilo (mm) 160
- Dimensiones externas (L\*W\*H) (mm) 840\*640\*1840
- Peso neto (kg) 350
- Forma de la bolsa

**Grafico Nro.26**



**ELABORACIÓN:** La Autora.

## Codificadora

La codificadora es recomendable para la utilización en la impresión en las cajas del producto ya envasado, para imprimirle el respectivo código barras, el precio, la fecha de elaboración y de caducidad.

**Grafico Nro.27**



ELABORACIÓN: La Autora

## Características de la codificadora

- ❖ Precio 1500 dólares
- ❖ Voltaje [V/Hz] AC 110/60
- ❖ Potencia[Watts] 180
- ❖ Rodillo de tinta sólida(mm) 35\*32
- ❖ Velocidad de impresión(pcs/(min) 300
- ❖ Tamaño del objeto (mm) L:50-500 W:30-190
- ❖ Línea de impresión máxima Orden T (10.5PT):11 Líneas (Max.10 caracteres/línea)
- ❖ Orden R (10.5PT):8 Líneas (Max.8 caracteres/línea)
- ❖ Tipo de tamaño(mm) 3\*3(10.5PT)
- ❖ Dimensiones (L\*W\*H)(mm) 440\*345\*300
- ❖ Peso neto(Kg) 23

## Descripción de los materiales de producción

Los materiales que entran en el proceso de producción del té de overal se los detalla a continuación:

### Balanza digital

La misma que nos permite conocer la materia prima entrante y la saliente para determinar las pérdidas que se produce en el proceso productivo.

A continuación se puede observar una balanza digital la misma que permite pesar de manera precisa las cantidades que entran y las cantidades que van a ser empacadas.

**Grafico Nro.28**



### Bandejas

Nos permitirán mantener el producto a salvo de cualquier tipo de contaminación.

**Grafico Nro.29**



## Cucharas

Las mismas que nos servirán al momento de empacar el té de Overal.

**Grafico Nro.30**



**Papel filtro:** Este es el empaque que se necesita para el té de Overal y que se lo puede observar en el siguiente gráfico:

**Grafico Nro.31**



## **DISEÑO ORGANIZACIONAL**

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento humano sea manejado eficientemente.

La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

Es decir se debe dotar a la organización de la flexibilidad suficiente para adaptarse rápidamente a los cambios de la empresa.

### **Estudio legal y organizacional de la empresa productora de té de overal.**

El diseño de la estructura administrativa requiere fundamentalmente de la definición de la naturaleza y contenido de cada puesto de la organización.

Al caracterizarse de esta forma cada cargo de ella, se podrá estimar el costo en remuneraciones administrativas del proyecto.

Para esto será preciso diseñar las características del trabajo y las habilidades requeridas para asumir los deberes y responsabilidades que le corresponden.

### **Aspectos legales de la empresa**

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo que establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva, la Empresa Productora de Té de Overal tendrá los siguientes niveles:

**Constitución de la empresa:** Sociedad en Responsabilidad Limitada

**Razón social:** Empresa de producción de té de overal “LA SANITA” Cía. Ltda. “Trabajando por el Bienestar del Consumidor”.

**Domicilio:** El lugar donde se encontrara funcionando la Empresa será en el Cantón Espíndola, Provincia de Loja en la Calle Amaluza.

**Objeto social:** Ser una de las empresas de producción de té de overal, más reconocidas a nivel local y nacional.

### **Socios**

La presente compañía está integrada por 3 socios, mayores de edad y con la capacidad suficiente para la toma de decisiones.

### **Capital Social**

Estará conformado por el aporte de los socios que conforman la compañía. Cuyo monto es \$ **22.702** dólares americanos.

**Plazo de duración:** “LA SANITA”, tendrá una duración de cinco años a partir de la fecha de creación de la empresa.

### **Filosofía empresarial**

#### **Visión:**

La Visión de la empresa “LA SANITA” CIA. LTDA. Es posicionarse entre las mejores empresas del Cantón Espíndola, caminando siempre de la mano de la actitud cambiante de los consumidores y tratando de satisfacer en toda medida sus necesidades.

#### **Misión:**

La Misión de la empresa “LA SANITA” CIA. LTDA. Es llegar a todos los consumidores con un producto 100% sano y natural., satisfaciendo de esta manera las necesidades de los consumidores del Cantón Espíndola.

#### **Objetivo:**

Contribuir a la mejora de las costumbres alimenticias mediante productos totalmente naturales que ayuden a mantener la salud mejorando enfermedades como: prevención del cáncer al hígado, cólicos menstruales etc, y esto ayudara a mejorar la calidad de vida de todos los consumidores.

**Valores:**

- Trabajo en Equipo
- Honestidad
- Innovación
- Renovación
- Respeto
- Responsabilidad

**Estrategias:**

Ampliar la línea de productos en diferentes variedades de frutas de acuerdo a los gustos de los consumidores para de esta manera satisfacer las necesidades de todos los consumidores.

**Pasos para constituir la compañía**

Para la constitución de la compañía se procederá a realizar una serie de trámites en instituciones como la Superintendencia de Compañías, registro mercantil, administración del Ilustre Municipio de Espíndola, SRI, y alguna agencia bancaria de la zona. Dichos lugares en donde se entregaran documentos que se detallan a continuación:

1. Se presentara el nombre de la compañía actual, empresa “La Sanita” Cía. Ltda.”
2. Se abrirá una cuenta de integración de capital, en el Banco de Loja; a nombre de la empresa.
3. El abogado patrocinador elaborara la minuta de constitución de la Compañía, una vez esté aprobado el nombre de la organización.
4. Si no se presenta algún error en la minuta se procederá a la elaboración de la escritura pública por parte del abogado.
5. El abogado presentara en la ventanilla de la Superintendencia de Compañías tres ejemplares de la escritura pública con una solicitud de aprobación firmada por el mismo.
6. Si cumple con las disposiciones de ley se procederá a emitir en la ventanilla de la Superintendencia de Compañías, la resolución de

- aprobación y el extracto correspondiente.
7. El extracto de la escritura pública se publicara por una sola vez en el diario “La Hora”, ya que el domicilio se encuentra en el Cantón Espíndola, cabecera cantonal Amaluza.
  8. El abogado hará marginar la resolución aprobatoria en la notaria.
  9. Se procede a afiliar a la compañía a la Cámara de Comercio por tratarse de una empresa comercial.
  10. Se realiza la inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.
  11. La junta de socios deberán emitir los nombramientos de los administradores.
  12. Se inscriben los nombramientos de los administradores en el Registro Mercantil.
  13. Se entregara en la Superintendencia de Compañías la siguiente documentación:
    - Publicación por la prensa
    - Un ejemplar de la Escritura y Resolución ya marginada e inscrita.
    - Copia del formulario RUC, que el SRI emite por defecto.
    - Nombramientos de administradores
  14. La superintendencia de Compañías emitirá una hoja de datos generales, para que el interesado pueda obtener el RUC, en la ventanilla del SRI.
  15. La Superintendencia autoriza la devolución del capital depositado en el banco de Loja.
  16. En la ventanilla del SRI, se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes.

### **Requisitos legales para su funcionamiento**

Para que una empresa pueda iniciar a operar, debe contar con el permiso o licencia de funcionamiento, que consta del pago previo de: Patente Municipal, Prevención y Control de Incendios, Publicidad Exterior y Control Sanitario.

## **Estructura organizacional**

De acuerdo al tamaño y características del proyecto, se ha creído adaptar un organigrama estructural, funcional y posicional.

En base a lo expuesto anterior se empleara una relación de tipo formal y simple, de tal manera que permita efectuará rápidamente las funciones y actividades encomendadas, y así mismo establecer la autoridad y jerarquía que para el presente proyecto requiera.

### **Niveles jerárquicos de la empresa la “La Sanita”**

Dentro de la organización administrativa para la implementación de la empresa se ha creído pertinente establecer disposiciones y correlación de funciones jerárquicas y actividades necesarias para la misma.

Los Niveles Jerárquicos de la Empresa “LA SANITA” son los siguientes:

#### **Niveles Jerárquicos de Autoridad.**

Para lograr un buen funcionamiento de la empresa, la organización administrativa de la producción de té de overal se basará en los siguientes cinco niveles jerárquicos:

**Nivel Legislativo:** Para nuestra empresa representa el primer nivel de mayor jerarquía, pues está conformado por la Junta General de Socios, que estará conformada por cada uno de los socios cuya función principal será la de legislar sobre las políticas que se debe seguir en la empresa, establecer los procedimientos, reglamentos, resoluciones y demás aspectos de mayor importancia.

**Nivel Ejecutivo:** Comprende el segundo nivel de jerarquía, constituido por la gerencia encargada de planificar, organizar, coordinar, dirigir y controlar las actividades administrativas financieras y comerciales de la empresa, tomando decisiones, empleando políticas, normas y reglas establecidas para sostener la organización.

**Nivel Asesor:** Lo integra el Asesor Jurídico, en la empresa cumplirá trabajos temporales, en caso de requerirse se solicitará sus servicios profesionales, su función básica será el asesoramiento para la constitución legal y asuntos judiciales de la empresa.

**Nivel Auxiliar:** Lo conforma la secretaria, sus actividades servirán de apoyo para el nivel ejecutivo, realizará en forma general las actividades administrativas de la empresa.

**Nivel Operativo:** Lo integran los responsables de ejecutar las actividades básicas operativas en la producción del té de overal como son los obreros.

### **Organigramas de la empresa**

Es la representación gráfica de la estructura de una organización, es donde se pone de manifiesto la relación formal existente entre las diversas unidades que la integran, sus principales funciones, los canales de superación y la autoridad relativa de cada cargo. Son considerados instrumentos auxiliares del administrador, a través de los cuales se fija la posición la acción y la responsabilidad de cada servicio.

#### **Organograma Estructural**

Este tipo de organigrama contiene información representativa de la organización hasta determinado nivel jerárquico, dependiendo de su magnitud y de las características que la empresa presente.

#### **Organograma Funcional**

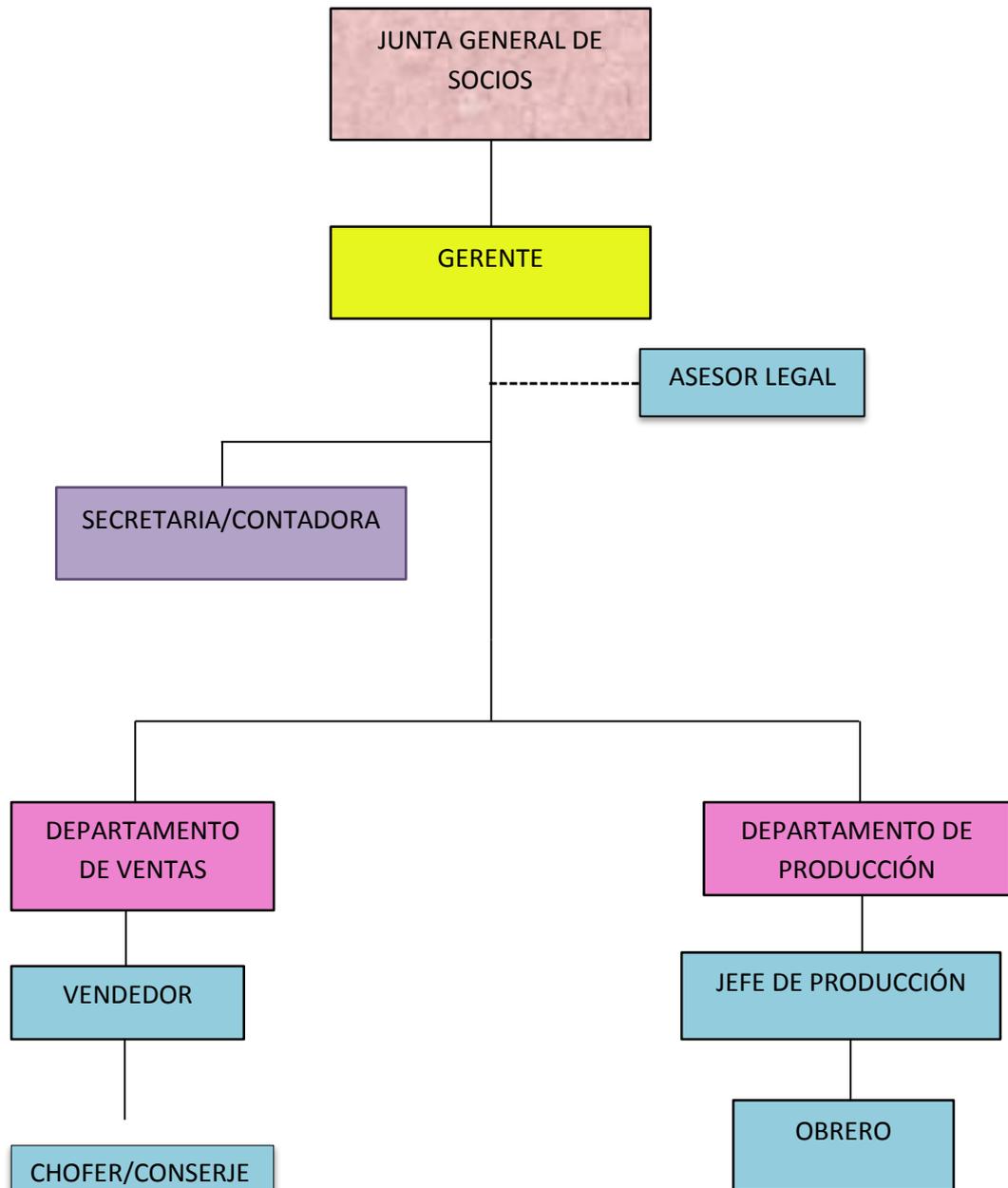
Este tipo de organigrama es básico fundamental y de gran utilidad en una empresa ya que se describen la función de cada uno de los cargos y sirve para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.

#### **Organograma Posesional**

En este organigrama se refiere específicamente a los puestos de trabajo en donde se describen cada uno de los cargos detalladamente constando los

nombres de los trabajadores, área de trabajo, cargo, piso, y sus respectivos teléfonos.

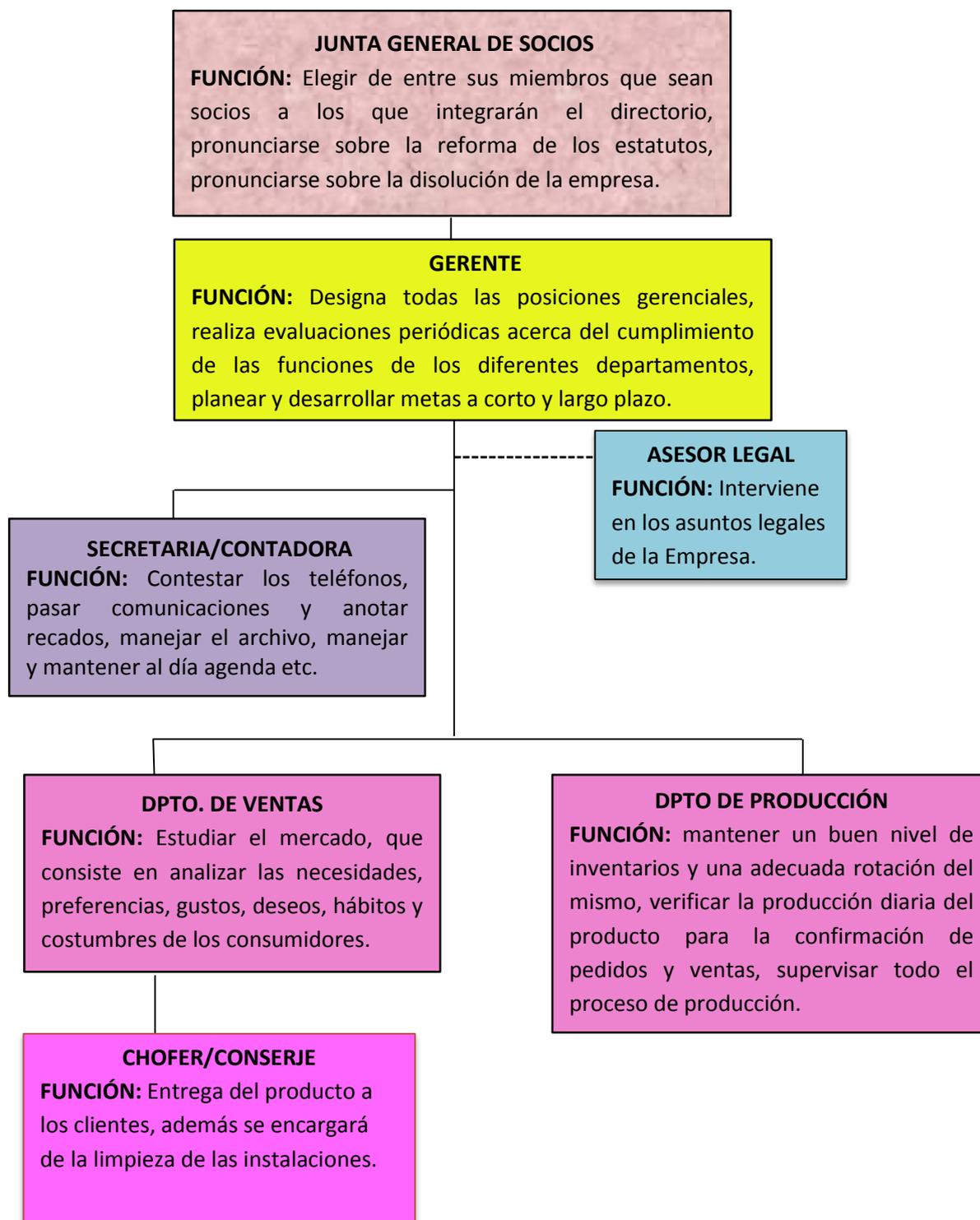
**Organigrama Estructural de la empresa “LA SANITA” CIA. LTDA.  
GRAFICO Nro. 32: Propuesta de Organigrama Estructural**



**FUENTE:** Empresa “La Sanita”  
**ELABORACIÓN:** La Autora

## Organigrama Funcional de la empresa “La Sanita” CIA. LTDA.

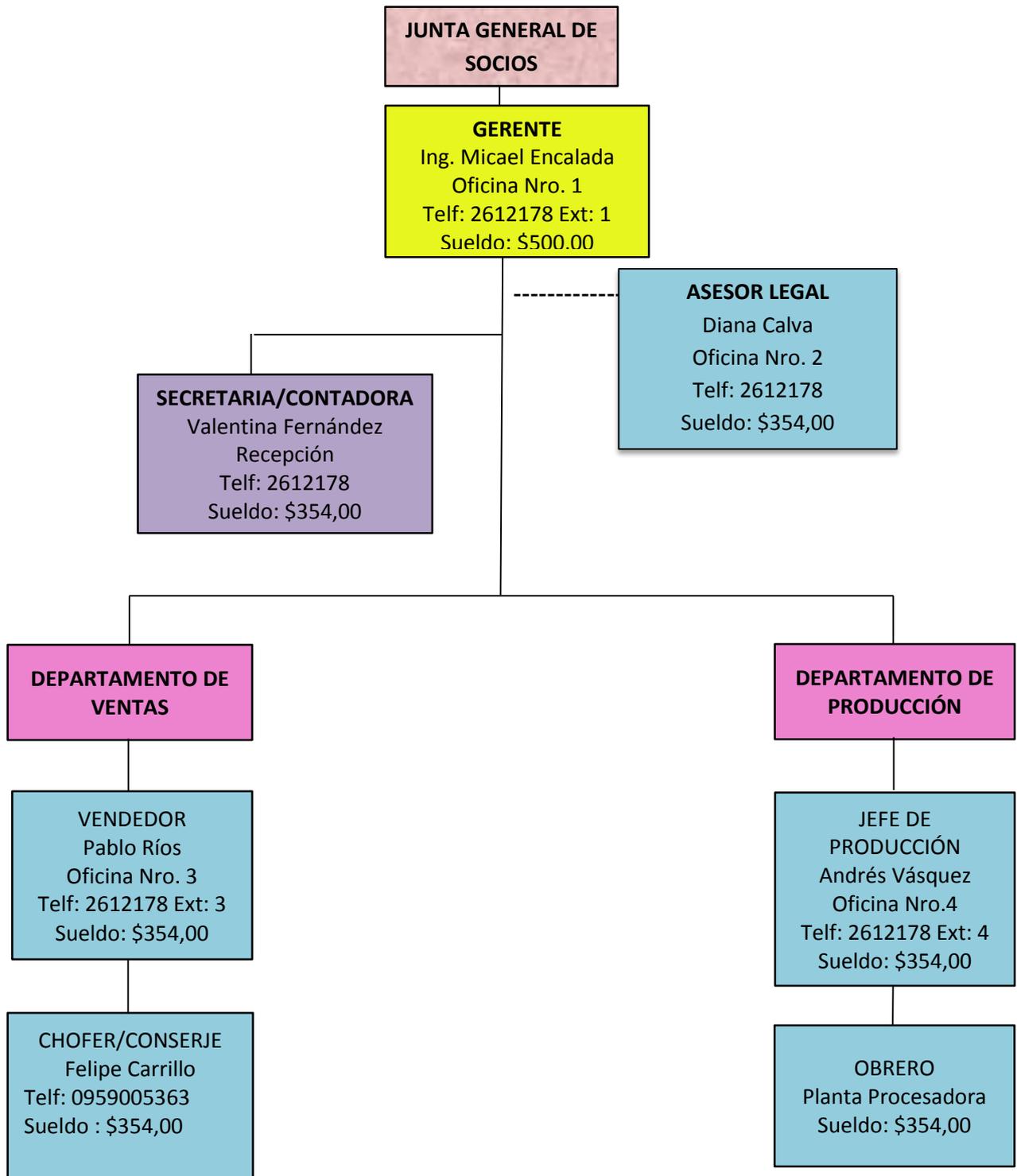
GRAFICO Nro.33 Propuesta de Organigrama Funcional



FUENTE: Empresa “La Sanita”  
ELABORACIÓN: La Autor

## Organigrama Posicional de la empresa “La Sanita” CIA. LTDA.

### GRÁFICO Nro. 34: Propuesta de Organigrama Posicional



FUENTE: Empresa “La Sanita”  
ELABORACIÓN: La Autora

## RECURSOS HUMANOS

Al igual que se determinaron los recursos materiales necesarios para el proyecto en el capítulo anterior, se presentara información correspondiente al recurso humano requerido y las particularidades de cada puesto.

### Requerimiento de personal

Para el presente proyecto se requiere de personal administrativo y operativo, en los puestos y cantidad y que a continuación se detallan:

**Cuadro Nro.23: Recurso humano requerido por la empresa**

CARGO	NUMERO
<b>Área Administrativa</b>	
Gerente	1
Asesor Legal	1
Secretaria Contadora	1
<b>Área operativa</b>	
Jefe de producción	1
Jefe de ventas	1
Chofer/conserje	1
Obrero	1
<b>TOTAL</b>	<b>7</b>

**FUENTE:** Requerimientos de la Empresa.

**ELABORACIÓN:** La Autora

La empresa “La Sanita” cuenta con un total de 7 trabajadores los mismos que se distribuirán en las diferentes áreas asignadas para la puesta en marcha de las actividades de la empresa.

El personal administrativo estará conformado por:

- Gerente General
- Asesor legal
- Secretaria contadora

El personal operativo estará conformado por:

- Jefe de Producción
- Jefe de Ventas
- Chofer/Conserje
- Obrero

El personal administrativo lo conforman los socios del negocio o personas calificadas, de confianza allegados a los mismos, lo cual ofrece las siguientes ventajas:

- Se procura ofrecer un mejor servicio a los clientes.
- Se tiene un mayor control de las operaciones y manejo del negocio.
- Se pueden alternar las actividades y/o funciones.

El personal operativo, en el caso de personal de seguridad, será asignado por una empresa dedicada a la prestación de servicios complementarios, por lo que la empresa no tendrá ningún vínculo laboral directo con esta persona, en el caso de personal de limpieza, será elegido por recomendaciones y confianza de los socios.

### **Descripción de puestos para el presente proyecto**

La descripción de puestos es el conjunto de competencias definidas, en relación con una actividad profesional, lo que permite observar las características que deben presentar las personas idóneas para ocupar esa actividad.

Esto significa un conjunto coherente de habilidades, destrezas, conocimientos, aptitudes y actitudes.

## MANUAL DE FUNCIONES DEL GERENTE GENERAL

**CUADRO Nro. 24: Manual de Funciones del Gerente General**

	<b>EMPRESA PRODUCTORA DE TÉ DE OVERAL</b>	<b>FECHA:</b>	08-07-2012
		<b>DIRECCIÓN:</b>	AMALUZA
		<b>TELÉFONO:</b>	2612178
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>Nombre del Puesto:</b>	Gerente General	<b>Edad:</b>	25 – 30 años
<b>Serie Nro.</b>	001	<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Jefe Inmediato:</b>	Junta General de Socios	<b>Nivel de Educación</b>	Superior: Administración de Empresas o afines.
<b>Número de Responsables:</b>	6 Personas		
<b>NATURALEZA DEL PUESTO:</b>			
Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa a fin de lograr los objetivos, tanto de la Empresa como personales.			
<b>CARACTERÍSTICAS DEL CARGO:</b>			
El papel fundamental del Administrador Financiero, consiste en lograr un equilibrio administrativo, económico y organizativo en la ejecución de las tareas de la empresa, así mismo minimizar riesgos que afecten al crecimiento y desarrollo de la empresa.			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Cumplir con todos los requisitos y disposiciones dadas en el Directorio e informar sobre sus sucesos de se presenten en la empresa.</li> <li>✚ Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.</li> <li>✚ Controlar al personal en la realización de las actividades.</li> <li>✚ Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.</li> <li>✚ Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.</li> <li>✚ Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b>			
<b>Conocimiento:</b>	➤ Planear, controlar, dirigir, organizar, analizar, calcular, deducir.		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo dos años en cargos similares.		
<b>Aptitudes:</b>	Capacidad de liderazgo, Relaciones Humanas, creatividad y responsabilidad.		

**FUENTE:** Investigación propia

**ELABORACIÓN:** La Autora

## MANUAL DE FUNCIONES DE LA SECRETARIA

**CUADRO Nro. 25: Manual de Funciones de la Secretaria**

	<b>EMPRESA PRODUCTORA DE TÉ DE OVERAL</b>	<b>FECHA:</b>	08-07-2015
		<b>DIRECCIÓN:</b>	AMALUZA
		<b>TELÉFONO:</b>	2612178
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>Nombre del Puesto</b>	SECRETARIA/CONTADOR	<b>Edad:</b>	25– 30 años
<b>Serie Nro.</b>	002	<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE	<b>Nivel de Educación</b>	Superior: Secretariado Bilingüe
<b>Número de Responsables:</b>	Ninguna		
<b>NATURALEZA DEL PUESTO:</b>			
Ejecutar labores secretariales administrativas contribuyendo con el proceso, gestión y tramitación de documentos, además del manejo de archivos de la Unidad, así también contestar los teléfonos, pasar comunicaciones y anotar recados, manejar el archivo, manejar y mantener al día agendas, directorios, tarjeteros, además tener ad día la contabilidad de la empresa, etc.			
<b>CARACTERÍSTICAS DEL CARGO:</b>			
Ordenar, clasificar y mantener buenas relaciones humanas con el personal ya que es la imagen de la empresa.			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Cumplir con todas las funciones inherentes a una secretaria recepción de documentos, llamadas telefónicas, manejo de archivos, etc.</li> <li>✚ Elaborar actas, decretos, oficios, cartas de compromiso, cartas de recomendación, auspicios, memorandos, reportes, informes, convocatorias, solicitudes y demás documentos que se emiten en la unidad y que son requeridos por sus superiores</li> <li>✚ Asistir en calidad de secretaria a las sesiones del Consejo Directivo y Junta General de Socios.</li> <li>✚ Cumplir con cualquier actividad administrativa asignada por el Jefe inmediato.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b>			
<b>Conocimiento:</b>	Computación básica, contabilidad general, servicio al cliente, reglamentos de la unidad y de la empresa. Buenas relaciones interpersonales.		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo un año		
<b>Aptitudes:</b>	Ser ágil, cautelosa, responsable y amigable.		

**FUENTE:** Investigación propia

**ELABORACIÓN:** La Autora

## MANUAL DE FUNCIONES DEL ASESOR JURÍDICO

**CUADRO Nro. 26: Manual de Funciones del Asesor Jurídico**

	<b>EMPRESA PRODUCTORA DE TÉ DE OVERAL</b>	<b>FECHA:</b>	08-07-2015
		<b>DIRECCIÓN:</b>	AMALUZA
		<b>TELÉFONO:</b>	2612178
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>Nombre del Puesto</b>	ASESOR JURÍDICO	<b>Edad:</b>	25– 30 años
<b>Serie Nro.</b>	003	<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE	<b>Nivel de Educación</b>	Titulo Abogado
<b>Número de Responsables:</b>	Ninguna		
<b>NATURALEZA DEL PUESTO:</b>			
Interviene en los asuntos legales de la empresa, su ámbito de acción es aconsejar más no decidir. Tiene carácter temporal.			
<b>CARACTERÍSTICAS DEL CARGO:</b>			
<p>Sección: Área administrativa.                  Descripción del cargo: Resolver los asuntos legales de la empresa.                  Equipo de trabajo: Computadora                  Estudios: Título de Abogado y Dr. En jurisprudencia.                  Experiencia profesional: 2 años en ejercicio profesional.                  Condición de trabajo: Responsable, honesto, y colaborador.                  Relaciones humanas: Facilidad de palabra, visual, comunicación.                  Tipo de actividad: trabajo de carácter intelectual.                  Características psicológicas del ocupante: Buena presentación, comunicativo, paciente y cortés                  Pruebas a las que debe someterse: Conocimiento en leyes.</p>			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Asesorar a los funcionarios de la empresa sobre asuntos de orden jurídico.</li> <li>➤ Representar junto con el gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa.</li> <li>➤ Participar en las sesiones de la Junta General de Socios y directorio.</li> <li>➤ Redactar convenios, contratos, poderes, pagarés y otros documentos de tipo legal.</li> <li>➤ Prepara reglamentos de personal.</li> </ul> Resuelve consultas legales.			
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b>			
<b>Conocimiento:</b>	Haber desempeñado funciones similares		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo un año, haber desempeñado funciones similares		
<b>Aptitudes:</b>	Ser ágil, cauteloso, discreto y responsable.		

**FUENTE:** Investigación propia

**ELABORACIÓN:** La Autora

## MANUAL DE FUNCIONES DEL JEFE DE MARKETING

**CUADRO Nro. 27: Manual de Funciones del Jefe de Marketing**

	<b>EMPRESA PRODUCTORA DE TÉ DE OVERAL</b>	<b>FECHA:</b>	08-07-2015
		<b>DIRECCIÓN:</b>	AMALUZA
		<b>TELÉFONO:</b>	072612178
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>Nombre del Puesto</b>	MARKETING	<b>Edad:</b>	25- 35
<b>Serie Nro.</b>	005	<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Jefe Inmediato:</b>	GERENTE GENERAL	<b>Nivel de Educación</b>	Superior: Carrera de Marketing o afines
<b>Número de Responsables:</b>	Ninguno		
<b>NATURALEZA DEL PUESTO:</b>			
El objetivo del Jefe de Marketing debe ser Preparar y dar seguimiento al Marketing del plan aprobado por la Gerencia General o por las instancias superiores, así como otras funciones y accesorias que estas estimen conveniente para la empresa, para mantener en alto los índices de calidad tanto en las ventas como en el servicio.			
<b>CARACTERÍSTICAS DEL CARGO:</b>			
❖ Desarrollar el marketing estratégico (es el que establece la misión, la visión, proyecciones, etc.), y el marketing operativo (establece lo que es conocido como “las 4P” que son el producto, el precio, la plaza, la promoción y todo lo que eso implica).			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigación del mercado: hacer el proceso de recopilación, procesamiento y análisis de información, respecto a los temas relacionados con el mercado textil como los clientes, competidores y mercado; con el fin de crear un plan estratégico para la empresa.</li> <li>• Proyecciones de ventas: Este establece lo que serán las ventas reales de la empresa respecto a sus productos de manufacturación textil a un determinado grado de esfuerzo de mercadeo de la compañía.</li> <li>• Programas de relaciones públicas: Se trata de la organización de una serie de acciones de comunicación, generalmente de carácter informativo, cuyo objetivo general es crear o modificar actitudes, creencias o conductas del público objetivo.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b>			
<b>Conocimiento:</b>	Funciones de Marketing		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo un año.		
<b>Aptitudes:</b>	Creatividad, originalidad, agilidad mental y buenas relaciones interpersonales.		

**FUENTE:** Investigación propia

**ELABORACIÓN:** La Autora

## MANUAL DE FUNCIONES DEL JEFE DE PRODUCCIÓN

CUADRO Nro. 28: Manual de Funciones del Jefe de Producción

	<b>EMPRESA PRODUCTORA DE TÉ DE OVERAL</b>	<b>FECHA:</b>	08-07-2015
		<b>DIRECCIÓN:</b>	AMALUZA
		<b>TELÉFONO:</b>	072612178
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>Nombre del Puesto</b>	Jefe de Producción	<b>Edad:</b>	25 - 30
<b>Serie Nro.</b>	004	<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Jefe Inmediato:</b>	Gerente General	<b>Nivel de Educación:</b>	Superior: Ing. en Industria de Alimentos o afines.
<b>Número de Responsables:</b>	1 Persona		
<b>NATURALEZA DEL PUESTO:</b>			
Debe ser una persona comprometida con su trabajo y consiente de la importancia de su labor, ya que algún error o falta de atención oportuna, puede representar grandes pérdidas a la empresa.			
<b>CARACTERÍSTICAS DEL CARGO:</b>			
No puede compartir información con alguna persona ajena a la empresa que no sean los asesores externos y sin previa autorización del Gerente General.			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Es preciso que establezca una línea de comunicación abierta con sus dependientes.</li> <li>✚ Actualizar a los supervisores de producción sobre las innovaciones en los procesos.</li> <li>✚ Tendrá que verificar los reportes que le sean entregados y analizados.</li> <li>✚ Solicitar apoyo de asesoría técnica, profesión externa en caso que sea necesario, reportándolo previamente con su Jefe Inmediato.</li> <li>✚ En la temporada de corte y empaque será responsable, junto con sus dependientes, que el producto se encuentre en las condiciones óptimas para su venta.</li> <li>✚ Capturar ideas o propuestas de cualquier empleado que haya tenido resultados positivos en el proceso de producción.</li> <li>✚ Es el responsable del buen desarrollo de la planta y de la eficiencia y eficacia de los procesos productivos e innovaciones.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS MÍNIMOS</b>			
<b>Conocimiento:</b>	En producción e innovación de productos.		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo un año en cargos similares.		
<b>Aptitudes:</b>	Capacidad de liderazgo, creatividad y responsabilidad, honestidad y ganas de trabajar.		

FUENTE: Investigación propia

ELABORACIÓN: La Autora

## MANUAL DE FUNCIONES DEL OBRERO

**CUADRO Nro. 29: Manual de Funciones del Obrero**

	<b>EMPRESA PRODUCTORA DE TÉ DE OVERAL</b>	<b>FECHA:</b>	08-07-2015
		<b>DIRECCIÓN:</b>	AMALUZA
		<b>TELÉFONO:</b>	072612178
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>Nombre del Puesto</b>	Obrero	<b>Edad:</b>	18 – 40 años
<b>Serie Nro.</b>	006	<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Jefe Inmediato:</b>	Jefe de Producción	<b>Nivel de Educación</b>	Ninguno en específico
<b>Número de Responsables:</b>	Ninguno		
<b>NATURALEZA DEL PUESTO:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad para trabajar con otras personas, para motivarlas, tanto individualmente como en grupo.</li> <li>• Relaciones interpersonales que le permitan desempeñar sus labores satisfactoriamente, estableciendo contactos internos y externos a la organización.</li> </ul>			
<b>CARACTERÍSTICAS DEL CARGO:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Precisa de habilidad para el manejo de la maquinaria, herramientas o instrumentos propios del trabajo.</li> <li>❖ Requiere de habilidad para las relaciones interpersonales que le permitan desempeñar sus labores satisfactoriamente.</li> </ul>			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Preparar la materia prima, elaborar el producto, empacarlo, almacenarlo y tener limpia la planta productora.</li> <li>✚ Es el responsable del buen desarrollo de la planta y de la eficiencia y eficacia de los procesos productivos e innovaciones.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b>			
<b>Conocimiento:</b>	En producción e innovación de productos.		
<b>Experiencia:</b>	Mínimo un año en cargos similares.		
<b>Aptitudes:</b>	Capacidad de liderazgo, creatividad y responsabilidad, honestidad y ganas de trabajar.		

**FUENTE:** Investigación propia

**ELABORACIÓN:** La Autora

## MANUAL DE FUNCIONES DEL CHOFER/CONSERJE

**CUADRO Nro. 30: Manual de Funciones del Chofer/Conserje**

	<b>EMPRESA PRODUCTORA DE TÉ DE OVERAL</b>	<b>FECHA:</b>	08-07-2015
		<b>DIRECCIÓN:</b>	AMALUZA
		<b>TELÉFONO:</b>	072612178
<b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>Nombre del Puesto</b>	Chofer/Conserje	<b>Edad:</b>	18 – 42 años
<b>Serie Nro.</b>	007	<b>Sexo:</b>	Indistinto
<b>Jefe Inmediato:</b>	Chofer/conserje	<b>Nivel de Educación</b>	Ninguno en específico
<b>Número de Responsables:</b>	Ninguno		
<b>NATURALEZA DEL PUESTO:</b>			
Mediante un vehículo de transporte, dar apoyo a las áreas de ventas y administrativa, para facilitar las entregas, y desplazamiento de personal requerido para cumplir con el objeto social de la empresa.			
<b>CARACTERÍSTICAS DEL CARGO:</b>			
Sección: departamento producción. Descripción del cargo: mediante un vehículo de transporte, dar apoyo a las áreas de ventas y administrativa, para facilitar las entregas, despachos, compras y desplazamiento de personal requerido para cumplir con el objeto social de la empresa. Estudios: título de bachiller Experiencia profesional: 2 años en funciones similares Relaciones humanas: básicas trato con clientes Tipo de actividad: trabajo de carácter visual. Pruebas a las que debe someterse: cursos de conducción			
<b>FUNCIONES ESPECÍFICAS:</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>✚ Transportar en el vehículo destinado por la empresa, todos los productos, e insumos, objeto de la operación del negocio.</li> <li>✚ Realizar las entregas del producto en los sitios y horas programados por el jefe de despacho o ventas.</li> <li>✚ Mantener en perfecto estado, orden y limpieza el vehículo asignado por la empresa.</li> <li>✚ Velar por la integridad del vehículo asignado por la empresa.</li> <li>✚ Administrar y dar cuentas satisfactorias de los dineros que se le asignen.</li> <li>✚ Describir en el recibo de gasolina, el kilometraje con el cual cuenta el vehículo asignado por la empresa, en el momento de llenar el tanque.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS MÍNIMOS:</b>			
<b>Aptitudes:</b>	Responsabilidad, honestidad y ganas de trabajar.		

**FUENTE:** Investigación propia

**ELABORACIÓN:** La Autora

## ESTUDIO FINANCIERO

### Inversiones

#### Activos Fijos

Los activos fijos son todos los bienes que la empresa debe adquirir para que ésta produzca utilidades, algunos de éstos activos están sujetos a depreciación.

Los activos fijos para la Empresa “La Sanita” se detallan a continuación:

#### Maquinaria y Equipo

La maquinaria y equipo que se requiere para la producción té de overal, han sido cotizados en “Ochoa Hnos” distribuidores directos, siendo el costo total de **\$17.500**.

**Cuadro Nº 31 Presupuesto de Maquinaria y Equipo**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Triturador eléctrico	Unidad	1	3.500	3.500
Horno secador	Unidad	1	2.500	2.500
Envasador	Unidad	1	10.000	10.000
Codificador	Unidad	1	1.500	1.500
<b>TOTAL</b>				<b>\$17.500</b>

FUENTE: “Ochoa Hnos”

ELABORACIÓN: La Autora.

#### DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Porcentaje de depreciación: 10%

Valor Residual:

$$VR = Costo * \% Depreciación$$

$$VR = 17.500 * 10\%$$

$$VR = 1.750$$

### Depreciación Anual:

$$D. A. = \frac{\text{Costo Total} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$D. A. = \frac{17.500 - 1.750}{10}$$

$$D. A. = 15.750$$

$$D. A. = 1.575$$

**Cuadro N° 32 Depreciación de Maquinaria y Equipo**

AÑOS	COSTO REAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VAC
0	17.500,00	1.750	1.575	15.750,00
1	15.750,00		1.575	14.175,00
2	14.175,00		1.575	12.600,00
3	12.600,00		1.575	11.025,00
4	11.025,00		1.575	9.450,00
5	9.450,00		1.575	7.875,00
6	7.875,00		1.575	6.300,00
7	6.300,00		1.575	4.725,00
8	4.725,00		1.575	3.150,00
9	3.150,00		1.575	1.575,00
10	1.575,00		1.575	0,00

FUENTE: Cuadro N.32

ELABORACIÓN: La Autora

### Herramientas

Son materiales auxiliares que forman parte del proceso de producción con un costo de **\$173,00**.

**Cuadro N° 33 Presupuesto de Herramientas**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Bandejas	4	Unidad	9,5	38,00
Cucharas	5	Unidad	3	15,00
Balanza Digital	1	Unidad	120	120,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$173,00</b>

FUENTE: "Ochoa Hnos"

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N° 34: Proyección de Presupuesto de Herramientas**

<b>AÑOS</b>	<b>COSTO</b>	<b>INCREMENTO 5,41%</b>	<b>TOTAL</b>
1	173,00	9,36	182,36
2	182,36	9,87	192,22
3	192,22	10,40	202,62
4	202,62	10,96	213,59
5	213,59	11,56	225,14

FUENTE: Cuadro 34

ELABORACIÓN: La Autora

### **Equipo de Oficina, Muebles y Enseres para Administración**

Estos facilitarán las actividades en el Área Administrativa, proporcionando comodidad al personal que labora en la misma, el presupuesto a gastar es **\$920,00**

**Cuadro N° 35: Presupuesto de Equipo de Oficina, Muebles y Enseres**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Escritorio ejecutivo	Unidad	2	250,00	500,00
Silla giratoria	Unidad	2	50,00	100,00
Archivador	Unidad	2	110,00	220,00
Silla de espera	Unidad	3	15,00	45,00
Sumadora	Unidad	1	25,00	25,00
Teléfono	Unidad	2	15,00	30,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$920,00</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

### **Depreciación Equipo De Oficina, Muebles Y Enseres**

**Porcentaje de depreciación: 10%**

**Valor Residual:**

$$VR = Costo * \% Depreciación$$

$$VR = 920,00 * 10\%$$

$$VR = 92$$

**Depreciación Anual:**

$$D.A. = \frac{\text{Costo Total} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$D.A. = \frac{920 - 92}{10}$$

$$D.A. = 828$$

$$D.A. = 82,80$$

**Cuadro N°36: Depreciación Muebles y Enseres**

AÑOS	COSTO REAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VAC
0	920,00	92	82,80	828,00
1	828,00		82,80	745,20
2	745,20		82,80	662,40
3	662,40		82,80	579,60
4	579,60		82,80	496,80
5	496,80		82,80	414,00
6	414,00		82,80	331,20
7	331,20		82,80	248,40
8	248,40		82,80	165,60
9	165,60		82,80	82,80
10	82,80		82,80	0,00

FUENTE: Cuadro N36.

ELABORACIÓN: La Autora

**Cuadro N°37: Muebles y Enseres para Producción**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	COSTO TOTAL
Mesas de acero inoxidable	1	80,00	80
Perchas	2	60,00	120
Sillas	2	10,00	20
<b>TOTAL</b>			<b>220</b>

## Depreciación de Muebles y enseres para producción

Porcentaje de depreciación: 10%

Años de Vida Útil: 10

Valor Residual:

$$VR = \text{Costo} * \% \text{ Depreciación}$$

$$VR = 220,00 * 10\%$$

$$VR = 22$$

Depreciación Anual:

$$D. A. = \frac{\text{Costo Total} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$D. A. = \frac{220,00 - 22}{10}$$

$$D. A. = 198$$

$$D. A. = 19,8$$

Cuadro N° 38 Depreciación Muebles y Enseres

AÑOS	COSTO REAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VAC
0	220,00	22	19,80	198,00
1	198,00		19,80	178,20
2	178,20		19,80	158,40
3	158,40		19,80	138,60
4	138,60		19,80	118,80
5	118,80		19,80	99,00
6	99,00		19,80	79,20
7	79,20		19,80	59,40
8	59,40		19,80	39,60
9	39,60		19,80	19,80
10	19,80		19,80	0,00

FUENTE: Cuadro N.38

ELABORACIÓN: La Autora

### Equipo de Computación

Los equipos de computación servirán como base para desarrollar cualquier actividad en el Área administrativa de la empresa, los gastos serán de **\$940,00**.

### Cuadro N° 39 Presupuesto de Equipo de Computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora	1	750,00	750,00
Impresora EPSON	1	190,00	190,00
<b>TOTAL</b>		<b>940,00</b>	<b>940,00</b>

ELABORACIÓN: La Autora

### DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN

Porcentaje de depreciación: 33.33%

Valor Residual:

$$VR = \text{Costo} * \% \text{ Depreciación}$$

$$VR = 940,00 * 33.33\%$$

$$VR = 313,302$$

Depreciación Anual:

$$D. A. = \frac{\text{Costo Total} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$D. A. = \frac{940,00 - 313,302}{3}$$

$$D. A. = 626,70/3$$

$$D. A. = 208,90$$

### Cuadro N° 40: Depreciación de Equipo de Computación

AÑOS	COSTO REAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VAC
0	940,00	313,302	208,90	626,70
1	626,70		208,90	417,80
2	417,80		208,90	208,90
3	208,90		208,90	0,00

FUENTE: Cuadro N.40

ELABORACIÓN: La Autora

### Vehículo

Este estará destinado para la distribución del producto a los distintos lugares donde se expenderá; el mismo que tiene un precio de **\$5.000** el mismo que es

de medio uso.

**Cuadro Nº 41: Presupuesto de vehículo**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta	Unidad	1	5.000	5.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$5.000</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

**DEPRECIACION DE VEHICULO**

**Porcentaje de depreciación: 20%**

**Valor Residual:**

$$VR = Costo * \% Depreciación$$

$$VR = 5.000 * 20\%$$

$$VR = 1.000$$

**Depreciación Anual:**

$$D. A. = \frac{Costo Total - Valor residual}{Años de vida útil}$$

$$D. A. = \frac{5.000 - 1.000}{5}$$

$$D. A. = 4.000$$

$$D. A. = 800$$

**Cuadro Nº 42 Depreciación de Vehículo**

AÑOS	COSTO REAL	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VAC
0	5.000,00	1000	800,00	4.000,00
1	4.000,00		800,00	3.200,00
2	3.200,00		800,00	2.400,00
3	2.400,00		800,00	1.600,00
4	1.600,00		800,00	800,00
5	800,00		800,00	0,00

FUENTE: Cuadro N.42

ELABORACIÓN: La Autora

**Terreno**

Según el diseño arquitectónico de la planta empresarial, la empresa necesita para sus actividades productivas y administrativas 200m<sup>2</sup>, marginando espacios libres que servirán para futuras ampliaciones de acuerdo al

departamento de avalúos y catastros del Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Espíndola el terreno tiene un costo de **\$5.000**

**Cuadro Nro.43. Terreno**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO POR M2	TOTAL
Terreno	m2	200	25	5.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$5.000</b>

ELABORACIÓN: La Autora

### Construcción e Instalaciones

Están inmersos todos los costos referentes a la construcción del edificio que será de una planta, construida en sus bases de hormigón, con cubierta parcial de estructura metálica y ardes del área a construirse suma un total de 200m<sup>2</sup>, ascendiendo a costos de **\$12.100,00**.

**Cuadro Nro.44: Construcción e Instalaciones**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Instalaciones Sanitarias	Unidad	3	450	1.350
Losas y columnas	M2	190	25	4.750
Cerramiento	Unidad	2	600	1.200
Muros acabados y particiones	m2	190	20	3.800
Sistema eléctrico	Unidad	1	1.000	1.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$12.100</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

### DEPRECIACION DE CONSTRUCCIÓN E INSTALACIONES

**Porcentaje de depreciación: 20%**

**Valor Residual:**

$$VR = Costo * \% Depreciación$$

$$VR = 12.100 * 5\%$$

$$VR = 605$$

**Depreciación Anual:**

$$D. A. = \frac{\text{Costo Total} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$$

$$D. A. = \frac{12.100 - 605}{20}$$

$$D. A. = 11.495$$

$$D. A. = 574.75$$

**Cuadro Nº 45 Depreciación de Construcción e Instalaciones**

<b>AÑOS</b>	<b>COSTO REAL</b>	<b>VALOR RESIDUAL</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>VAC</b>
0	12.100,00	605	574,75	1.1495,00
1	11.495,00		574,75	1.0920,25
2	10.920,25		574,75	1.0345,50
3	10.345,50		574,75	9.770,75
4	9.770,75		574,75	9.196,00
5	9.196,00		574,75	8.621,25
6	8.621,25		574,75	8.046,50
7	8.046,50		574,75	7.471,75
8	7.471,75		574,75	6.897,00
9	6.897,00		574,75	6.322,25
10	6.322,25		574,75	5.747,50
11	5.747,50		574,75	5.172,75
12	5.172,75		574,75	4.598
13	4.598,00		574,75	4.023,25
14	4.023,25		574,75	3.448,5
15	3.448,50		574,75	2.873,75
16	2.873,75		574,75	2.299
17	2.299,00		574,75	1.724,25
18	1.724,25		574,75	1.149,5
19	1.149,50		574,75	574,75
20	574,75		574,75	0,00

FUENTE: Cuadro N.45

ELABORACIÓN: La Autora

## RESUMEN DE DEPRECIACIONES

### CUADRO Nro. 46: Suma de depreciaciones

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Maquinaria	1.575
Equipo de oficina, muebles y enseres de administración	82,80
Muebles y enseres de producción	19,80
Vehículo	800,00
Equipo de computación	208,90
Construcción e Instalaciones	574,75
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>	<b>\$3.261</b>

FUENTE: Cuadro Nro.32, Nro.38, Nro.36, Nro.40, Nro.42, Nro.45.

ELABORACIÓN: La Autora

### ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos se caracterizan por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio de implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico.

Los activos diferidos se amortizan en los cinco años de vida útil del proyecto, los gastos y rubros que se incurren en el presente proyecto son los siguientes:

**Gastos de Constitución.-** Es el gasto que toda empresa debe realizar para establecer en forma legal, este desembolso que la empresa representa es **\$1.400,00.**

**Estudios Preliminares.-** Constituyen gastos que incurren en las actividades previas a la puesta en marcha del proyecto. Se ha considera un gasto total de **\$1.200,00.**

**Marcas y Patentes.-** Son gastos que se realizan para la identificación de la empresa cuyo monto es **\$200,00.**

**Permiso de salud.-** El permiso es una regulación utilizada para legalizar trámites controlados de productos alimenticios en el país cuyo valor es **\$100,00.**

**Matriculación Vehicular.-** La matrícula del vehículo de la empresa será un costo de **\$300,00**.

**Cuadro N° 47: ACTIVOS DIFERIDOS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Gastos de constitución	1	1.400	1.400,00
Estudios preliminares	1	1.200	1.200,00
Marcas y patentes	1	200	200,00
Permiso de salud	1	100	100,00
Matriculación vehicular	1	300	300,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$3.200,00</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

**Cuadro N° 48: AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

PERIODO	GASTO AMORTIZACIÓN Diferidos Anual	Saldo Activos Diferidos
1	640	3.200
2	640	2.560
3	640	1.920
4	640	1.089
5	640	449

Fuente: Cuadro N.48

Elaboración: La Autora

### Activo Circulante

Este activo está constituido por valores necesarios para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo.

**Mano de Obra Directa:** De acuerdo al cálculo de la mano de obra se estableció un obrero para la producción de té de overal.

**Cuadro N° 49: Mano de obra directa**

Personal	Sueldo Básico	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte IESS (11,15%)	Fondos de Reserva (8,33%)	IECE 0,5%	SECAP 0,5%	LIQUIDO A PAGAR	VALOR ANUAL
Obrero	354,00	29,50	28,33	14,75	39,47	29,49	1,77	1,77	499,08	5.988,99
<b>TOTAL</b>									<b>499,08</b>	<b>5.988,99</b>

**Cuadro N° 50 Rol de Pagos (Obrero)**

ROL DE PAGOS DE OBREROS	
DENOMINACION	
INGRESOS	CALCULO
Sueldo	354
Décimo tercero	29,50
Décimo Cuarto	28,33
Vacaciones	14,75
Fondos de reserva	29,49
IESS 11,5%	39,47
SECAP 0.5%	1,77
IECE 0.5%	1,77
<b>TOTAL A RECIBIR</b>	<b>499,08</b>

ELABORACIÓN: La Autora

**Mano de obra indirecta.-** La mano de obra indirecta que se utilizará en la Empresa “La Sanita” se describe a continuación:

**Sueldos y Salarios.-**Es el pago salarial de dinero que se realiza a los empleadores y trabajadores del área administrativa.

**Cuadro N° 51: Rol de Pagos Área Administrativa**

CARGO	Cantidad	Sueldo Básico	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	Aporte IESS (11,15%)	Fondos de Reserva (8,33%)	IECE 0,5%	SECAP 0,5%	Total Carga Mensual	Total Carga Anual
Gerente	1	500,00	41,67	28,33	20,83	55,75	41,65	2,5	2,5	693,23	8.318,8
Secretaria/ Contadora	1	354,00	29,50	28,33	14,75	39,47	29,49	1,77	1,77	499,08	5.988,99
Conserje/Chofer	1	354,00	29,50	28,33	14,75	39,47	29,49	1,77	1,77	499,08	5.988,99
Jefe de Producción	1	354,00	29,50	28,33	14,75	39,47	29,49	1,77	1,77	499,08	5.988,99
Jefe de Ventas	1	354,00	29,50	28,33	14,75	39,47	29,49	1,77	1,77	499,08	5.988,99
<b>TOTAL</b>										<b>2689,56</b>	<b>32.274,76</b>

Rol De Pagos Del Gerente		Rol De Pagos De Secretaria/Contadora		Rol De Pagos De Conserje/Chofer		Rol De Pagos De Jefe De Producción		Rol De Pagos Jefe de Ventas	
Denominación	Total	Denominación	Total	Denominación	Total	Denominación	Total	Denominación	Total
<b>Ingresos</b>		<b>Ingresos</b>		<b>Ingresos</b>		<b>Ingresos</b>		<b>Ingresos</b>	
Sueldo	500	Sueldo	354,00	Sueldo	354,00	Sueldo	354,00	Sueldo	354,00
Décimo Tercero	41,67	Décimo Tercero	29,50	Décimo Tercero	29,50	Décimo Tercero	29,50	Décimo Tercero	29,50
Décimo Cuarto	28,33	Décimo Cuarto	28,33	Décimo Cuarto	28,33	Décimo Cuarto	28,33	Décimo Cuarto	28,33
Vacaciones	20,83	Vacaciones	14,75	Vacaciones	14,75	Vacaciones	14,75	Vacaciones	14,75
Fondos Reserva	41,65	Fondos Reserva	29,49	Fondos Reserva	29,49	Fondos Reserva	29,49	Fondos Reserva	29,49
less 11,5	55,75	less 11,5	39,47	less 11,5	39,47	less 11,5	39,47	less 11,5	39,47
Secap 0.5%	2,5	Secap 0.5%	1,77	Secap 0.5%	1,77	Secap 0.5%	1,77	Secap 0.5%	1,77
Iece 0.5%	2,5	Iece 0.5%	1,77	Iece 0.5%	1,77	Iece 0.5%	1,77	Iece 0.5%	1,77
<b>Total A Recibir</b>	<b>693,23</b>	<b>Total a Recibir</b>	<b>499,08</b>	<b>Total a Recibir</b>	<b>499,08</b>	<b>Total a Recibir</b>	<b>499,08</b>	<b>Total a Recibir</b>	<b>499,08</b>

ELABORACIÓN: La Autora

## MATERIA PRIMA

La materia prima que vamos a necesitar para producir el té son las flores de overal, a continuación se presenta el detalle del requerimiento de esta flor.

**Materia Prima Directa.**- A continuación se observa el detalle en cantidad y en dólares para poder realizar la producción:

**Cuadro N° 52: Materia Prima Directa**

DESCRIPCIÓN	Cantidad /mensual libras	COSTO POR LIBRA	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Flor de Overal	3.520	0,10	352	4.224

FUENTE: Proveedores mayoristas

ELABORACIÓN: La Autora.

## Materia prima Indirecta

La materia prima indirecta que se va utilizar para el empaque final del producto terminado se describe en el siguiente cuadro:

La materia prima indirecta que se utilizará para el té de overal son el papel filtro, y las cajas de cartón prefabricadas para determinar la cantidad en unidades se tomó en cuenta la cantidad de materia prima directa es decir las flores cuya cantidad es 3.520 libras, pero cabe mencionar que en la producción hay únicamente un rendimiento del 70% del peso de la flor, quedando la cantidad de 2.464 libras (1.118.656 gramos), cabe mencionar que la presentación del té es en fundas de 3.3 gramos, entonces si a la cantidad en gramos mencionada anteriormente la dividimos para 3,3g nos da como resultado 338.987 fundas té de overal al mes, y éste último valor lo dividimos para 30 unidades nos da un total de 11.300 cajas al año.

**Cuadro N° 53: Materia prima Indirecta**

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Gasto Mensual	Gasto Anual
Papel Filtro	338.987	0,02	6.779,73	8.1356,80
Cajas de cartón prefabricadas	11.300	0,10	1.129,96	13.559,47
<b>TOTAL</b>			<b>7.909,69</b>	<b>94.916,27</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

## SERVICIOS BÁSICOS

Los servicios básicos que se utilizará para la producción del té se ha dividido en dos: servicios básicos para producción y servicios básicos para administración.

### SERVICIOS BÁSICOS PARA EL ÁREA DE PRODUCCIÓN:

**Cuadro N° 54: Servicios Básicos (Producción)**

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Gasto Mensual	Gasto Anual
Agua(m3)	40	0,20	8	96,00
Luz(Kw)	400	0,12	48	576,00
Teléfono(mes)	1	7	7	84,00
<b>Total Gastos</b>			<b>\$63,00</b>	<b>\$756,00</b>

FUENTE: CNT, EERSSA, GAD

ELABORACIÓN: La Autora.

### SERVICIOS BÁSICOS PARA EL ÁREA ADMINISTRATIVA

Los servicios básicos que requiere el área administrativa son, agua, luz y teléfono, mismos que son importantes dentro de la empresa.

**Cuadro N° 55: Servicios Básicos (Área Administrativa)**

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Gasto Mensual	Gasto Anual
Agua(m3)	50	0,20	10	120,00
Luz(Kw)	100	0,12	12	144,00
Teléfono(mes)	1	11	11	132,00
<b>Total Gastos</b>			<b>\$33,00</b>	<b>\$396,00</b>

FUENTE: CNT, EERSSA, GAD

ELABORACIÓN: La Autora.

**SUMINISTROS DE OFICINA:** Los suministros de oficina que se utilizarán para el desarrollo de la empresa se puede observar a continuación:

**CUADRO Nro. 56: Suministros de oficina**

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio Unitario	Gasto Mensual	Gasto Anual
Comprobantes De Venta	Libretin	1	5,00	5	60
Grapas Estándar	Caja	1	1,50	1,5	18
Clips Pequeños	Caja	1	0,50	0,5	6
Cinta Adhesiva Pequeña	Unidad	3	1,50	4,5	54
Resmas De Papel Bon	Resmas	2	3,00	6	72
Carpeta Bene	Unidad	20	0,25	5	60
Marcadores	Unidad	5	0,50	2,5	30
Esferos Varios Colores	Unidad	10	0,35	3,5	42
Papelera	Unidad	2	4,00	8	96
Pega En Barra	Unidad	2	1,35	2,7	32,4
Tinta Negra Para Impresora	Unidad	2	10,00	20	240
Tinta A Color Para Impresora	Unidad	2	12,00	24	288
Resaltador	Unidad	3	0,35	1,05	12,6
Sello De Caucho	Unidad	2	2,30	4,6	55,2
Saca Grapas	Unidad	2	1,75	3,5	42
Tinta Para Sellos	Unidad	2	2,00	4	48
Perforadora	Unidad	2	3,00	6	72
Grapadora	Unidad	2	3,00	6	72
<b>TOTAL</b>				<b>\$108,35</b>	<b>\$1.300,20</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

## PUBLICIDAD

El presupuesto para promocionar el producto se determinó en torno a la encuesta aplicada, ya que si ponemos publicidad en los medios que más acogida tienen en el Cantón, el producto llegará a más familias y todas las personas van a conocer de sus beneficios para su salud y así querrán adquirirlos.

**CUADRO Nro. 57: Publicidad**

Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Gasto Mensual	Gasto Anual
Cuña Radio Mix	12	Mensual	1,5	18	\$216,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$18,00</b>	<b>\$216,00</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

## Útiles de Aseo y Limpieza

Los útiles de aseo y limpieza son muy importantes ya que con ellos se va garantizar la higiene de la planta, brindando las condiciones adecuadas para un óptimo desarrollo.

**CUADRO Nro. 58: Útiles de Aseo y Limpieza**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TRIMESTRAL	TOTAL ANUAL
Escobas	3	1,00	3,00	12,00
Trapeadores	2	3,00	6,00	24,00
Recogedores	2	0,90	1,80	7,20
Basureros	5	2,50	12,50	50,00
Detergente x 1000g	2	1,50	3,00	12,00
Papel higiénico x 6 unid.	8	1,11	8,88	35,52
Jabón líquido 350 ml	4	1,90	7,60	30,40
Ajax cloro 500 ml	3	0,68	2,04	8,16
Lustre x 1 unid.	8	0,08	0,64	2,56
Fundas de basura x 25unid	4	0,62	2,48	9,92
Franelas	3	1,00	3,00	12,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$50,94</b>	<b>\$203,76</b>

FUENTE: Galtor

ELABORACIÓN: La Autora

## Equipo de protección y Seguridad Industrial

El equipo de protección que se requiere para que las personas del área de producción realicen sus labores y de esta manera cuidar su integridad física se describen a continuación:

**CUADRO Nro. 59: Equipo De Protección Y Seguridad Industrial**

Descripción	Cantidad	Unidad	Precio Unitario	Gasto Anual
Mandiles	2	Unidad	5,00	10,00
Gorro	2	Unidad	4,00	8,00
Guantes	2	Unidad	3,00	6,00
Mascarillas	2	Unidad	4,00	8,00
Zapatos	2	Pares	25,00	50,00
Overoles	2	Unidad	15,00	30,00
Uniforme de limpieza	1	Unidad	25,00	25,00
<b>TOTAL</b>				<b>137,00</b>

ELABORACIÓN: La Autora.

## RESUMEN DE INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

A continuación se detalla el resumen de todos los activos mencionados anteriormente:

**CUADRO Nro. 60: Resumen de Inversión Total del Proyecto**

DENOMINACIÓN	TOTAL
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Presupuesto de maquinaria	17.500
Presupuesto de Herramientas	173,00
Presupuesto de equipo de oficina, muebles y enseres Área Adm.	920,00
Presupuesto de muebles y enseres de producción	220,00
Presupuesto de vehículo	5.000
Presupuesto de equipo de computación	940,00
Terreno	5.000
Construcción	12.100
<b>Subtotal de Activos Fijos</b>	<b>41.853</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de constitución	1.400
Estudios preliminares	1.200
Marcas y patentes	200
Permiso de salud	100
Matriculación vehicular	300
<b>Subtotal de Activos Diferidos</b>	<b>3.200</b>
<b>CAPITAL DE OPERACIÓN</b>	
Presupuesto de mano de obra directa	499,08
Presupuesto de personal administrativo	2.689,56
Presupuesto de materia prima directa	352,00
Presupuesto de materia prima indirecta	7.909,69
Presupuesto de servicios básicos de administración	33,00
Presupuesto de servicios básicos de producción	63,00
Presupuesto de suministros de oficina	108,35
Presupuesto de publicidad	18,00
Útiles de limpieza y aseo	16,98
Equipo de protección y seguridad industrial	11,42
<b>Subtotal de Capital de Trabajo</b>	<b>11.701</b>
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>\$56.754</b>

FUENTE: Cuadros Nro.31 al 59

ELABORACIÓN: La Autora

## RESUMEN INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

La inversión total requerida para la construcción y producción del proyecto será de: \$ **56.754**

### FINANCIAMIENTO DE INVERSIÓN

El Financiamiento de la Inversión, involucra al capital propio y al capital externo, los mismos que conjuntamente forman el monto total de la inversión.

#### Capital propio

El aporte de los tres socios comprende un **40%** de la inversión total, el aporte de cada socio es de \$ **7.584** dólares, dando como capital propio un monto de \$ **22.754** dólares.

#### Capital externo

Se realizara un préstamo en el Banco de Fomento, Cantón Espíndola, a una tasa de interés del **11,20%** anual.

### Resumen de Financiamiento

**CUADRO Nro. 61: Financiamiento**

DENOMINACIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Capital Propio	22.754	40%
Capital Externo	34.000	60%
<b>TOTAL:</b>	<b>56.754</b>	<b>100%</b>

FUENTE; cuadro Nro. 60

ELABORACIÓN: La Autora

## Amortización del préstamo

**CUADRO Nro. 62: Amortización**

<b>AÑOS</b>	<b>AMORTIZACIÓN ANUAL</b>	<b>INTERES 11,20%</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>SALDO FINAL</b>
				34.052,45
1	6.810,49	3.051	9.862	27.241,96
2	6.810,49	2.288	9.099	20.431,47
3	6.810,49	1.526	8.336	13.620,98
4	6.810,49	763	7.573	6.810,49
5	6.810,49	0	6.810	0,00

FUENTE; cuadro Nro. 61

ELABORACIÓN: La Autora

## PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS

Para una empresa el primer año de funcionamiento representa un punto crítico para su desarrollo por la inversión que se realiza y por la posible aceptación que vaya a tener el mismo.

Los costos operativos del proyecto representan los sueldos del personal, suministros de limpieza, pago de servicios generales, y otros., los mismos que están agrupados de la siguiente manera.

### Resumen de Costos

1. Costo primo: se encuentra mano de obra directa
2. Costos generales: mano de obra indirecta, suministros de limpieza, servicios básicos del servicio, equipamiento del servicio
3. Gastos administrativos: Sueldos y Salarios personal, servicios básicos administrativos, mantenimiento, suministros de oficina, depreciaciones de activos fijos, amortización activos diferidos.
4. Gastos Financieros: interés por préstamo, imprevistos.
5. Gastos de Venta: publicidad.

**CUADRO Nro. 63: Presupuesto Projectado**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	inc. 5,41%	AÑO 2	inc 5,41%	AÑO 3	inc 5,41%	AÑO 4	inc 5,41%	AÑO 5
<b>COSTO PRIMO</b>									
Materia Prima Directa	4.224,00	228,52	4.452,52	240,88	4.693,40	253,91	4.947,31	267,65	5.214,96
Mano de Obra Directa	5.988,99	324,00	6.312,99	341,53	6.654,53	360,01	7.014,54	379,49	7.394,02
<b>Suman</b>	<b>10.212,99</b>	<b>552,52</b>	<b>10.765,51</b>	<b>582,41</b>	<b>11.347,93</b>	<b>613,92</b>	<b>11.961,85</b>	<b>647,14</b>	<b>12.608,99</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>									
Materia Prima Indirecta	94.916,27	5.134,97	100.051,24	5.412,77	105.464,01	5.705,60	111.169,61	6.014,276	117.183,89
Depreciación de maquinaria	1575		1.575,00		1.575,00		1.575,00		1.575,00
Herramientas	173,00	9,36	182,36	9,87	192,22	10,40	202,62	10,962	213,59
Dep. de muebles y enseres de producción	19,80		19,80		19,80		19,80		19,80
Servicios básicos	756,00	40,90	796,90	43,11	840,01	45,44	885,46	47,903	933,36
Dep. de Vehículo	800,00		800,00		800,00		800,00		800,00
Dep. Computadora	208,90		208,90		208,90		208,90		208,90
Amortización del Activo Diferido	640,00	34,62	674,62	36,50	711,12	38,47	749,59	40,55	790,15
Depreciación de la Construcción	574,75		574,75		574,75		574,75		574,750
Útiles de aseo y limpieza	203,76	11,02	214,78	11,62	226,40	12,25	238,65	12,911	251,563
Equipo de protección y seguridad industrial	137,00								
<b>Suman</b>	<b>99.867,48</b>		<b>105.098,35</b>		<b>110.612,22</b>		<b>116.424,39</b>		<b>122550,99</b>
<b>Gastos Administrativos y Ventas</b>									
Sueldos	32.274,76	1.746,06	34.020,83	1.840,53	35.861,35	1.940,10	37.801,45	2.045,06	39.846,51
Publicidad	216,00	11,69	227,69	12,32	240,00	12,98	252,99	13,69	266,67
Servicios básicos	396,00	21,42	417,42	22,58	440,01	23,80	463,81	25,09	488,90
Suministros de oficina	1.300,20	70,34	1.370,54	74,15	1.444,69	78,16	1.522,84	82,39	1.605,23
Dep. de muebles y enseres de administración	82,80		82,80		82,80		82,80		82,80
<b>Suman</b>	<b>34.269,76</b>		<b>36.119,28</b>		<b>38.068,85</b>		<b>40.123,89</b>		<b>42.290,12</b>
<b>Gastos Financieros</b>									
Interés	3051	165,06	3.216,16	173,99	3.390,16	183,41	3.573,57	193,33	3.766,90
<b>Suman</b>	<b>3.051,1</b>		<b>3.216,16</b>		<b>3.390,16</b>		<b>3.573,57</b>		<b>3.766,90</b>
<b>Total Costo de Operación</b>	<b>147.40</b>		<b>155.199</b>		<b>163.419</b>		<b>172.084</b>		<b>181.217</b>

**FUENTE:** Cuadros Nro.52, Nro.49, Nro.53, Nro.32, Nro.34, Nro.38, Nro.54, Nro.42, Nro.40 Nro.48, Nro.45, Nro.58, Nro.59, Nro.51, Nro.57, Nro.55, Nro.56, Nro.36, Nro.62.

**ELABORACIÓN:** La Autor

## **Costos fijos y variables**

Los costos fijos son aquellos cuyo valor permanece constante, independientemente del nivel de actividad de la empresa, mientras que los costos variables son aquellos que varían de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa, son los costos de producir o vender.

Los costos fijos y variables que la empresa tendrá para los cinco años de vida útil, se puede observar en el siguiente cuadro:

**CUADRO Nro. 64: Costos Fijos Y Variables Para Los Cinco Años De Vida Útil De La Empresa**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES	FIJOS	VARIABLES
<b>Costo Primo</b>										
Materia Prima Directa		4.224,00		4.452,52		4.693,40		4.947,31		5.214,96
Mano de Obra Directa	5.988,99		6.312,99		6.654,53		7.014,54		7.394,02	
<b>Suman</b>	<b>5.988,99</b>	<b>4.224,00</b>	<b>6.312,99</b>	<b>4.452,52</b>	<b>6.654,53</b>	<b>4.693,40</b>	<b>7.014,54</b>	<b>4.947,31</b>	<b>7.394,02</b>	<b>5.214,96</b>
<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>										
Materia Prima Indirecta		94.916,27		100.051,24		105.464,01		111.169,61		117.183,89
Depreciación de Maquinaria	1.575,00		1.575,00		1.575,00		1.575,00		1.575,00	
Equipo de producción	173,00		182,36		192,22		202,62		213,59	
Dep. Muebles y Enseres de Producción	19,80		19,80		19,80		19,80		19,80	
Servicios Básicos de Producción		756,00		796,90		840,01		885,46		933,36
Dep. de Vehículo	800,00		800,00		800,00		800,00		800,00	
Dep. de Computadora	208,90		208,90		208,90		208,90		208,90	
Amortización de Activo Diferido	640,00		674,62		711,12		749,59		790,15	
Depreciación de la Construcción	574,75		574,75		574,75		574,75		574,75	
Útiles de Aseo y Limpieza		203,76		214,78		226,40		238,65		251,56
<b>Suman</b>	<b>3.991,45</b>	<b>95.876,03</b>	<b>4.035,43</b>	<b>101.062,92</b>	<b>4.081,80</b>	<b>106.530,42</b>	<b>4.130,67</b>	<b>112.293,72</b>	<b>4.182,18</b>	<b>118.368,81</b>
<b>Gastos Administrativos y Ventas</b>										
Sueldos	32.274,76		34.020,83		35.861,35		37.801,45		39.846,51	
Publicidad	216,00		227,69		240,00		252,99		266,67	
Servicios Básicos	396,00		417,42		440,01		463,81		488,90	
Suministros de Oficina	1.300,20		1.370,54		1.444,69		1.522,84		1.605,23	
Dep. Muebles y Enseres de Administración	82,80		82,80		82,80		82,80		82,80	
<b>Suman</b>	<b>34.269,76</b>		<b>36.119,28</b>		<b>38.068,85</b>		<b>40.123,89</b>		<b>42.290,12</b>	
<b>Gastos Financieros</b>										
Interés	3.051,10		3.216,16		3.390,16		3.573,57		3.766,90	
<b>Suman</b>	<b>3.051,10</b>		<b>3.216,16</b>		<b>3.390,16</b>		<b>3.573,57</b>		<b>3.766,90</b>	
<b>Total Costo de Operación</b>	<b>47.301</b>	<b>100.100</b>	<b>49.684</b>	<b>105.515</b>	<b>52.195</b>	<b>111.224</b>	<b>54.843</b>	<b>117.241</b>	<b>57.633</b>	<b>123.584</b>
	<b>147.401</b>		<b>155.199</b>		<b>163.419</b>		<b>172.084</b>		<b>181.217</b>	

FUENTE: Cuadros Nro.63

## DETERMINACIÓN DEL COSTO UNITARIO Y PVP PARA LOS 5 AÑOS DE VIDA ÚTIL DE LA EMPRESA “La Sanita”.

Para determinar el Precio de Venta al Público se toma en consideración los costos totales para los cinco años de vida útil de la empresa y el número de unidades producidas con el 20% de utilidad.

### PRIMER AÑO

$$CU = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Nro. de Unidades Producidas}}$$

$$CU = \frac{147.401}{135.595}$$

$$CU = 1,09$$

**Cuadro Nro. 65: CU y PVP para el año 1**

CU	20%	TOTAL
1,09	0,22	1,30

ELABORACIÓN: La Autora

### SEGUNDO AÑO

$$CU = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Nro. de Unidades Producidas}}$$

$$CU = \frac{155.199}{144069}$$

$$CU = 1,08$$

**Cuadro Nro. 66: CU y PVP para el año 2**

CU	20%	TOTAL
1,08	0,22	1,29

ELABORACIÓN: La Autora

### TERCER AÑO

$$CU = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Nro. de Unidades Producidas}}$$

$$CU = \frac{163.419}{152.544}$$

$$CU = 1,07$$

**Cuadro Nro. 67: CU y PVP para el año 3**

CU	20%	TOTAL
1,07	0,21	1,29

ELABORACIÓN: La Autora

### CUARTO AÑO

$$CU = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Nro. de Unidades Producidas}}$$

$$CU = \frac{172.084}{161.019}$$

$$CU = 1,07$$

**Cuadro Nro.68: CU y PVP para el año 4**

CU	20%	TOTAL
1,07	0,21	1,28

ELABORACIÓN: La Autora

### QUINTO AÑO

$$CU = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Nro. de Unidades Producidas}}$$

$$CU = \frac{181.217}{169.493}$$

$$CU = 1,07$$

**Cuadro Nro. 69: CU y PVP para el año 5**

CU	20%	TOTAL
1,07	0,21	1,28

ELABORACIÓN: La Autora

## INGRESO POR VENTAS

Los ingresos por ventas permiten conocer la cantidad en dólares que se producirán al vender el té de overall, esto se lo determina multiplicando las ventas en unidades por el precio de venta al público.

**CUADRO Nro. 70: Ingreso por ventas**

PERIODO	VENTAS EN UNIDADES	P V P	TOTAL INGRESOS
1	135.595	1,30	176.881,59
2	144.069	1,29	186.239,17
3	152.544	1,29	196.102,99
4	161.019	1,28	206.500,44
5	169.493	1,28	217.460,39

FUENTE: Cuadros Nro.65, 66, 67, 68, 69

ELABORACIÓN: La Autora

Como se puede observar en el presente cuadro el Ingreso por Ventas para el primer año es de \$ 176.881,59 llegando al quinto año con un Total de Ingresos de \$217.460,39

## ESTADO DE PÉRDIDAS O GANANCIAS

En el siguiente cuadro se determina la utilidad líquida que la empresa va obtener una vez cubiertos todos los rubros que esta tiene, el resultado que se obtiene es muy satisfactorio ya que para el primer año éste será de \$18.794 dólares.

A continuación se detalla estos rubros y sus respectivos valores:

**CUADRO Nro. 71: Estado de pérdidas o ganancias**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO 5
Ingresos por Ventas	176.882	186.239	196.103	206.500	217.460
(-) Costo de Producción	110.080	115.864	121.960	128.386	135.160
(=) Utilidad Bruta en Ventas	66.801	70.375	74.143	78.114	82.300
(-) Costo de Operación	37.321	39.335	41.459	43.697	46.057
(=) Utilidad en operaciones	29.480	31.040	32.684	34.417	36.243
(-) 15% Reparto Utilidades	4.422	4.656	4.903	5.163	5.437
(=) Utilidad antes de impuesto	25.058	26.384	27.781	29.254	30.807
(-) 25% Impuesto a la Renta	6.265	6.596	6.945	7.314	7.702
Utilidad Líquida	18.794	19.788	20.836	21.941	23.105

**FUENTE:** Cuadros Nro.70, Nro.63, Nro.46, Nro.62, Nro.7, Nro.64.

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Fuentes y usos de fondos**

**Fuentes:** En este cuadro se presenta el capital de operación, el cual comprende el aporte de los socios y el crédito que se va a realizar en el Banco Nacional de Fomento.

**CUADRO Nro. 72: Fuentes**

DENOMINACIÓN	TOTAL	A
APORTE SOCIOS	22.702	<b>56.754</b>
CRÉDITO	34.052	

**FUENTE:** Cuadro Nro.61

**ELABORACIÓN:** La Autora

**Usos:** A continuación se describe los activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo que se va a utilizar en la empresa “La Sanita” CIA. LTDA.

**CUADRO Nro. 73: Usos**

<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>TOTAL</b>	<b>B</b>
Activos Fijos	41.853	<b>56.754</b>
Activos Diferidos	3.200	
Capital Trabajo	11.701	

**FUENTE:** Cuadro Nro. 60  
**ELABORACIÓN:** La Autora

$$BALANCE = A - B$$

$$BALANCE = 56754 - 56754$$

$$BALANCE = 0,00$$

**PUNTO DE EQUILIBRIO**

**Punto de Equilibrio Año 1.**

**Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada**

$$PE_1 = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Venta Total} - \text{Costo Variable}} \times 100$$

$$PE_1 = \frac{47.301,30}{176.881,59 - 100.100,03} \times 100$$

$$PE_1 = 0,62 \times 100$$

$$PE_1 = 62\%$$

### Punto de equilibrio en función de las ventas

$$PE_1 = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE_1 = \frac{47.301,30}{1 - \frac{100.100,03}{176.881,59}}$$

$$PE_1 = \frac{47.301,30}{1 - 0,565915}$$

$$PE_1 = \frac{47.301}{0,4341}$$

$$PE_1 = 108.968$$

### Punto de equilibrio en función de las unidades producidas

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Unidades Producidas}}$$

$$Cvu = 100100 / 135.595$$

$$Cvu = 0,74$$

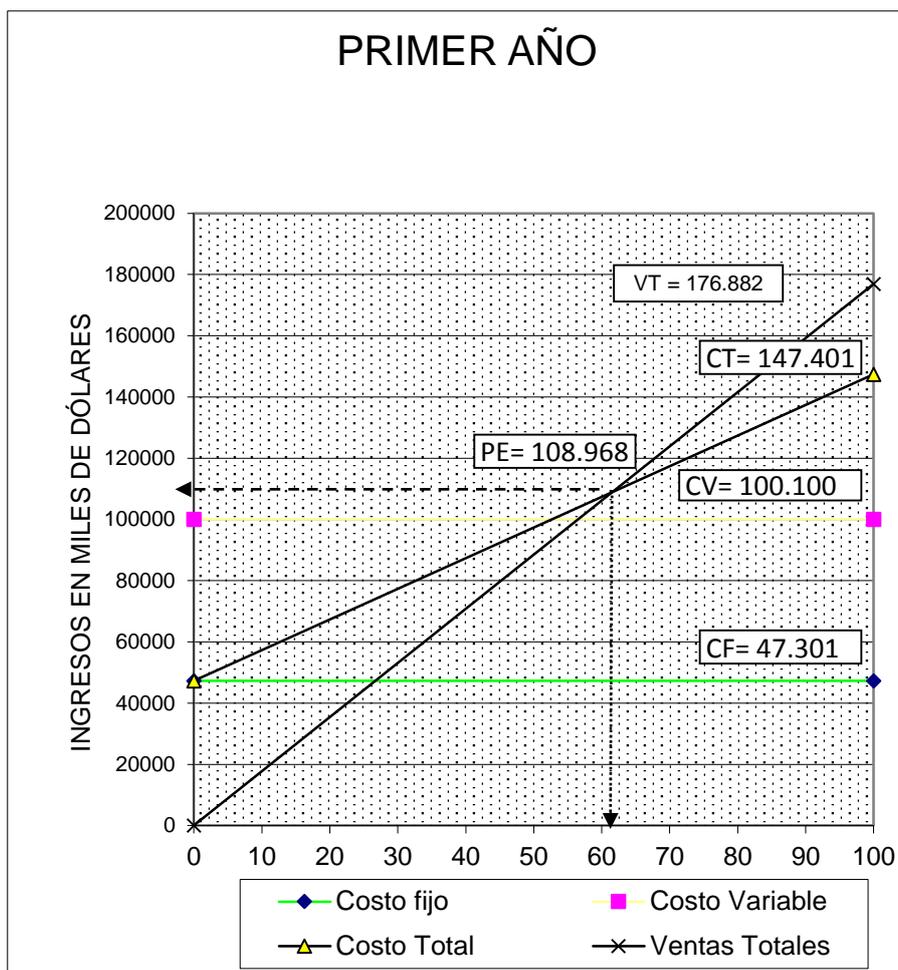
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pvu - Cvu}$$

$$PE = \frac{47.301,30}{1,30 - 0,74}$$

$$PE = \frac{47.301}{0,57}$$

$$PE = 83.533 \text{ Cajas}$$

**GRÁFICO Nro. 35: Punto de equilibrio año 1**



ELABORACIÓN: La Autora

**PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5.**

**PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

$$PE_2 = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Venta Total} - \text{Costo Variable}} \times 100$$

$$PE_2 = \frac{57.633,22}{217.460 - 123.584} \times 100$$

$$PE_2 = \frac{57.633,22}{93.876,62} \times 100$$

$$PE_2 = 0,61 \times 100$$

$$PE_2 = 61\%$$

## PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

$$PE_2 = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

$$PE_2 = \frac{57.633,22}{1 - \frac{123.584}{217.460}}$$

$$PE_2 = \frac{57.633,22}{1 - 0,568304}$$

$$PE_2 = \frac{57.633,22}{0,4317}$$

$$PE_2 = 133.504$$

## PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS UNIDADES PRODUCIDAS

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Unidades Producidas}}$$

$$Cvu = \frac{123.584}{169.493}$$

$$Cvu = 0,73$$

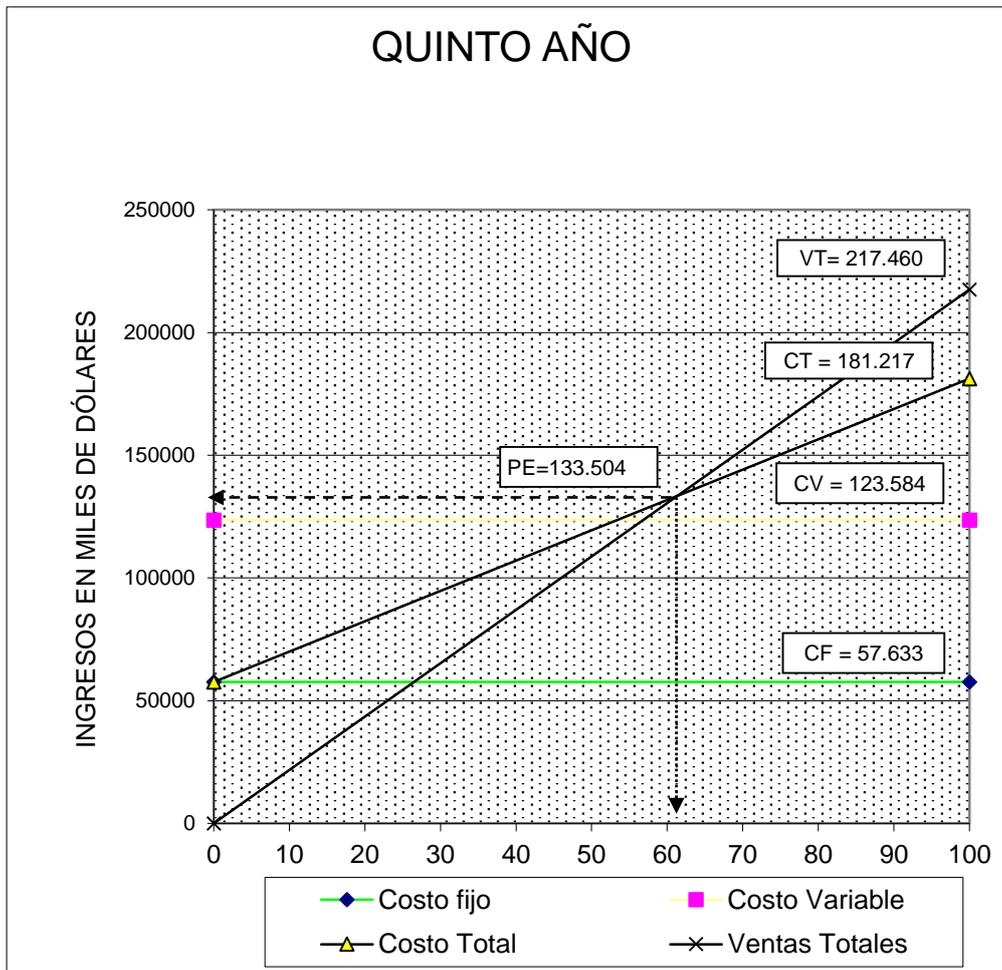
$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{Pvu - Cvu}$$

$$PE = \frac{57.633}{1,28 - 0,73}$$

$$PE = \frac{57633}{0,55}$$

$$PE = 104.056 \text{ cajas}$$

**GRÁFICO Nro. 36: Punto de equilibrio año 5**



**ELABORACIÓN:** La Autora

### FLUJO DE CAJA

Para realizar este cuadro se tomó el total de ingresos del cuadro de Ingreso por Ventas siendo éstos el punto de partida para calcular los flujos de caja de los cinco años de vida útil de la empresa.

Los valores correspondientes al flujo de caja se detallan en el siguiente cuadro:

### CUADRO Nro. 74: Flujo de caja

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	176.882	186.239	196.103	206.500	217.460
Valor Rescate			313.302		3.469.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>176.882</b>	<b>186.239</b>	<b>196.416</b>	<b>206.500</b>	<b>220.929</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costos Totales de Operación	147.401	155.199	163.419	172.084	181.217
Depreciaciones	3.261	3.261	3.261	3.261	3.261
Amortización	6.810	6.810	6.810	6.810	6.810
<b>TOTAL COSTOS NETOS</b>	<b>137.330</b>	<b>145.128</b>	<b>153.347</b>	<b>162.012</b>	<b>171.145</b>
(+) 15% Utilidad	4.422	4.656	4.903	5.163	5.437
(+) 25% Impuesto a la Renta	6.265	6.596	6.945	7.314	7.702
<b>Interés</b>	<b>3.051</b>	<b>3.216</b>	<b>3.390</b>	<b>3.574</b>	<b>3.767</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>151.067</b>	<b>159.596</b>	<b>168.585</b>	<b>178.062</b>	<b>188.050</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>25.814</b>	<b>26.643</b>	<b>27.518</b>	<b>28.439</b>	<b>32.879</b>

FUENTE: Cuadro Nro.70, Nro.63, Nro.60, Nro.62, Nro.72, Nro.64.

ELABORACIÓN: La Autora

### ANÁLISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS

Para determinar si la inversión en el presente proyecto va ser rentable se debe realizar un análisis de los principales indicadores, para ello en primer lugar se va determinar el Valor Actual Neto.

#### Valor Actual Neto

Para elaborar el presente cuadro se tomaron los datos del flujo de caja para los 5 años de vida útil de la empresa, y se los multiplica por 11,6% que corresponde al factor de actualización, el resultado se lo obtiene multiplicando el flujo de caja por el 11,6%, este procedimiento se detalla a continuación:

### CUADRO Nro. 75: Valor Actual Neto (VAN)

Años	A	B	A*B
	Flujo de Caja	11,6%	Resultado
<b>Inversión</b>			<b>56.754</b>
1	25.814	0,89605735	23.131,101
2	26.643	0,80291877	21.392,556
3	27.518	0,71946126	19.797,792
4	28.439	0,64467855	18.333,913
5	32.879	0,57766895	18.993,183
<b>Subtotal</b>			<b>101.649</b>
<b>TOTAL</b>		<b>Σ Reslt. Van - Inv.</b>	<b>44.894</b>

FUENTE: Cuadro Nro.70

ELABORACIÓN: La Autora

***VAN = Sumatoria Flujo Neto actualizado – Inversión***

***VAN = 101.649 – 56.754***

***VAN = 44.894***

Como se puede observar el resultado del VAN salió positivo por lo que se demuestra que el proyecto es factible.

### Tasa Interna de Retorno

Para obtener la Tasa interna de retorno de la empresa se tomó los datos del flujo de caja para los cinco años de vida útil del proyecto, como se puede observar también se calcula una tasa mayor y una tasa menor siendo estas cantidades de 39% la tasa mayor y 38% la tasa menor. Mediante la aplicación de la fórmula para obtener la TIR del proyecto se obtuvo como resultado un 38,8%, siendo este un porcentaje muy satisfactorio para la empresa.

**CUADRO Nro. 76: Tasa Interna de Retorno**

Años	A	B	A*B	C	A*C
	Flujo de Caja	Tasa < (38%)	FAC	Tasa> (39%)	FAC
1	25.814	0,72463768	18.706	0,71942446	18.571,45
2	26.643	0,52509977	13.990,49	0,51757155	13.789,91
3	27.518	0,38050708	10.470,61	0,37235364	10.246,25
4	28.439	0,27572977	7.841,44	0,26788031	7.618,21
5	32.879	0,19980418	6.569,36	0,19271965	6.336,43
TOTAL VAN			57.578		56.562
(-) Inversión			56.754		56.754
Van Esperado			<b>824</b>		<b>-192</b>

FUENTE: Cuadro Nro. 74

ELABORACIÓN: La Autora

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

$$TIR = 0,38 + 0,0100 \left( \frac{823,84}{823,84 - (-191,84)} \right)$$

$$TIR = 0,3800 + 0,0100 \left( \frac{823,84}{1.015,68} \right)$$

$$TIR = 0,3800 + 0,0100 (0,8111)$$

$$TIR = 0,3800 + 0,008111$$

$$TIR = 38,8\%$$

### RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

Para realizar el presente cuadro se tomó los datos de los ingresos por ventas para los cinco años de la empresa y el factor de actualización que corresponde a 11,6%, estos dos datos se multiplican y así se obtienen los ingresos actualizados, para la columna de los egresos se toma los datos del total de egresos que se encuentra en el cuadro del Flujo de caja y se los multiplica por el 11,6%, obteniendo de esta manera los egresos actualizados, con estos datos se procede a aplicar la fórmula para calcular la relación beneficio/costo.

**CUADRO Nro. 77: Relación beneficio/costo**

<b>AÑOS</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>Fac. Act. 11,6%</b>	<b>INGRESOS ACT.</b>	<b>EGRESOS</b>	<b>Fac. Act. 11,6%</b>	<b>EGRESOS ACT.</b>
1	176.881,59	0,89605735	158.496,05	151.067,28	0,89605735	135.364,95
2	186.239,17	0,80291877	149.534,92	159.595,68	0,80291877	128.142,37
3	196.102,99	0,71946126	141.088,50	168.585,46	0,71946126	121.290,71
4	206.500,44	0,64467855	133.126,40	178.061,59	0,64467855	114.792,49
5	217.460,39	0,57766895	125.620,12	188.050,38	0,57766895	108.630,87
<b>TOTAL</b>			<b>707.865,99</b>			<b>608.221,38</b>

FUENTE: Cuadro Nro. 70, Nro.74

ELABORACIÓN: La Autora

$$RELACIÓN BENEFICIO COSTO = \frac{\sum INGRESO ACTUALIZADOS}{\sum EGRESOS ACTUALIZADOS}$$

$$RELACIÓN BENEFICIO COSTO = \frac{707.865,99}{608.221,38}$$

$$RELACIÓN BENEFICIO COSTO = 1,16$$

Mediante la presente fórmula se calculó que la empresa va ganar \$0,16 centavos por cada dólar invertido en ella.

**PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

Este cálculo permite conocer en qué tiempo la empresa va recuperar la inversión realizada en ella. Para ello se va tomar en cuenta la inversión total del proyecto y el flujo neto.

**CUADRO Nro. 78: Periodo de recuperación de capital**

<b>AÑOS</b>	<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>FLUJO NETO</b>
1	56.754	25.814,31
2		26.643,49
3		27.517,52
4		28.438,84
5		32.879,01
<b>TOTAL:</b>		<b>141.293,17</b>

FUENTE: Cuadro Nro. 62, Nro. 74

ELABORACIÓN: La Autora

$$PRC = \frac{\sum FLUJO NETO - INVER.}{FLUJO AÑO QUE SUP. LA INVER}$$

$$PRC = \frac{141.293,17 - 56.754}{27.517,52}$$

$$PRC = \frac{84.539,09}{27.517,52}$$

$$PRC = 3,10 \text{ Años}$$

0,1	X	12	=	1,20 Meses
0,2	X	30	=	6 Días

Mediante la fórmula aplicada se determina que la inversión se recuperará en 3 años, 1 mes y 6 días.

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE INGRESOS

CUADRO Nro.79: Análisis de sensibilidad con el 11,70% de disminución de ingresos

AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL TOTAL	INGRESO DISMINUIDO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN MENOR	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN MAYOR	VAN MAYOR
			11,70%		28,05%		28,06%	
1	147.401	176.882	156186	20.695,15	0,78094494	16.161,77	0,780884	16.160,51
2	155.199	186.239	164449	21.789,98	0,609875	13.289,17	0,609780	13.287,09
3	163.419	196.103	173159	22.944,05	0,4762788	10.927,76	0,476167	10.925,20
4	172.084	206.500	182340	24.160,55	0,37194752	8.986,46	0,371831	8.983,65
5	181.217	217.460	192018	25.442,87	0,29047054	7.390,40	0,290357	7.387,52
						56.755,56		56.743,97
						56.754,08		56.754,08
						1,48		-10,11

FUENTE: Cuadro Nro.63, Nro. 70

ELABORACIÓN: La Autora

$$TIR = Tm + [TM - Tm] \left( \frac{VAN(<)}{VAN(<) - VAN(>)} \right)$$

$$TIR = 0,2805 + [0,2806 - 0,2805] \left( \frac{1,48}{1,48 - (-10,1)} \right)$$

$$TIR = 0,2805 + [0,0001] \left( \frac{1,48}{12} \right)$$

$$TIR = 0,2805 [0,0001](0,364)$$

$$TIR = 0,2805 + 0,00004$$

$$TIR = 28,05$$

$$TIR \text{ Retorno} = TIR \text{ Proyecto} - TIR \text{ Retorno}$$

$$TIR R. = 38,8 - 28,05$$

$$TIR R. = 10,75$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{TIR R.}{TIR P.} * 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{10,75}{38,8} * 100$$

$$\% \text{ Variación} = 27,70$$

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

$$\text{Sensibilidad} = \frac{27,70}{28,05}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

**Análisis e Interpretación:** Según la tabla la empresa puede soportar una disminución en sus ingresos hasta el 11,70%, sin que esto afecte la rentabilidad de la misma.

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE COSTOS

CUADRO Nro. 80: Análisis de sensibilidad con el 14,04% de incremento de costos

AÑOS	COSTO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL TOTAL	INCREMENTO DE COSTOS	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN MENOR	VAN MENOR	FACTOR ACTUALIZACIÓN MAYOR	VAN MAYOR
			14,04%		28,05%		28,06%	
1	147.401	176.882	168.096	20.695,15	0,780944943	16.161,77	0,780884	16.160,51
2	155.199	186.239	176.989	21.789,98	0,609875005	13.289,17	0,609780	13.287,09
3	163.419	196.103	186.363	22.944,05	0,476278801	10.927,76	0,476167	10.925,20
4	172.084	206.500	196.244	24.160,55	0,371947521	8.986,46	0,371831	8.983,65
5	181.217	217.460	206.660	25.442,87	0,290470536	7.390,40	0,290357	7.387,52
<b>FUENTE:</b> Cuadro Nro.63, Nro. 70						56.755,56		56.743,97
<b>ELABORACIÓN:</b> La Autora						56.754,08		56.754,08
						1,48		-10,11

$$TIR = T_m + [TM - T_m] \left( \frac{VAN(<)}{VAN(<) - VAN(>)} \right)$$

$$TIR = 0,2805 + [0,2806 - 0,2805] \left( \frac{1,48}{1,48 - (-10,11)} \right)$$

$$TIR = 0,2805 + 0,0001 \left( \frac{1,48}{11,59} \right)$$

$$TIR = 0,2805 + 0,0001 (0,1276)$$

$$TIR = 0,2805 + 0000127$$

$$TIR = 28,05\%$$

$$TIR \text{ Retorno} = TIR \text{ Proyecto} - TIR \text{ Retorno}$$

$$TIR R. = 38,8 - 28,05$$

$$TIR R. = 10,75$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{TIR R.}{TIR P.} * 100$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{10,75}{38,8} * 100$$

$$\% \text{ Variación} = 28$$

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

$$\text{Sensibilidad} = \frac{28}{28,05}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,99$$

**Análisis e Interpretación:** Según la tabla la empresa puede soportar un incremento en sus costos hasta el 14,04% sin que esto afecte la rentabilidad de la misma.

## **h.- CONCLUSIONES**

Como resultado del proyecto de factibilidad para la implementación de la empresa La Sanita, para la producción de té de overal, es posible concluir que los habitantes del Cantón Espíndola en gran parte acostumbran a tomar té, en su alimentación diaria.

Por otro lado se indica que se tomó el 74% del total de la demanda por familias, siendo esto 3880 familias para el primer año y 4134 familias para el quinto año. Datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

Se concluye que el contenido de té de overal es 100% natural, sin agregado de químicos científicos.

En cuanto a la localización de la empresa se establece que es la apropiada porque se ubica en un sector céntrico del cantón y fácil acceso.

La capacidad utilizada es en base a la maquinaria, el cual se ha tomado como base 8 horas de trabajo por los 240 días laborables en todo el año.

La empresa empezara sus funciones a un nivel del 80% de la capacidad instalada, esto en base al análisis y cálculos estadísticos sobre la producción.

Por último se indica que la inversión total del proyecto es de \$ 56.754, el mismo que podrá ser incrementado en un 14,04%, y los ingresos podrán ser disminuidos en un 11,70%.

## **i.- RECOMENDACIONES**

Una vez realizado los estudios se recomienda implementar la empresa ya que representa ser factible y próspero para la sociedad.

Por otro lado invita a generar más planes de marketing, con el fin de impulsar la comercialización del producto no solo a nivel local sino también a la región y sectores cercanos.

Se recomienda en un futuro proponer nuevas ideas de presentación del producto ya que el mercado representa una oportunidad para el cambio sobre las debilidades.

## **j.- BIBLIOGRAFIA**

- ALEJANDRO, Vicente y otros. "Proyecto de Plan de Tesis", Loja, Edit. De la Universidad Técnica, 1983.
- ANDER EGG, Ezequiel. "Introducción a las Técnicas de Investigación Social", Colección Guidance, 4ª. Edic., Buenos Aires, Viapetusz, 1974.
- BACA Gabriel. Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación, Editorial McGraw Hill, México 1997, pág. 13-46. IBIDEM, lectura 2, pág. 64-67
- FONAPRE BID. Preparación de Proyectos, Quito-Ecuador 1981, pág. 241-307
- JEAN-JACQUES Lambin, Marketing Estratégico, tercera edición, España, 1995.
- NACIONES Unidas. Manual de Proyectos de Desarrollo Económico, Editorial Naciones Unidas, México, 1986 pág. 16-17
- PASACA MORA; Manuel Enrique. Formulación de Proyectos de Inversión, Loja-Ecuador 2004, pág. 1-64
- RONALD M. Weiers, INVESTIGACION DE MERCADOS, México, 1986. J.
- STEVENSON William, ESTADISTICA APLICADA A LA ADMINISTRACION Y A LA ECONOMIA.
- LEY DE COMPAÑIAS.
- LEIVA ZEA, Francisco, "Nociones de metodología de investigación científica", 3ª Edición, Editorial. Grafica Moderna, Quito. 1988.
- MUCH, Lourdes y ANGELES, Ernesto, "Métodos y Técnicas de Investigación", Edit. Trillas, México, 1996.
- [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
- [www.proyectosdefactibilidad.com](http://www.proyectosdefactibilidad.com)
- [www.investigacioncientifica.com](http://www.investigacioncientifica.com)
- [www.analisisyevaluaciondeproyectosdefactibilidad.com](http://www.analisisyevaluaciondeproyectosdefactibilidad.com)
- [www.estudiodemercado.com](http://www.estudiodemercado.com)
- [www.estudiotecnico.com](http://www.estudiotecnico.com)
- [www.estudiolegalyadministrativo.com](http://www.estudiolegalyadministrativo.com)

## **k. ANEXOS**

### **ANEXO 1: JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO**

#### **JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA**

El Sistema Académico Modular, es el proceso de enseñanza aprendizaje que nos conlleva a la elaboración de los diferentes proyectos de inversión y mediante la cual podremos poner en práctica los conocimientos adquiridos durante nuestra vida universitaria y así obtener el Título en Ingeniería Comercial.

#### **JUSTIFICACION SOCIAL**

La implementación de la empresa contribuirá principalmente a incrementar las fuentes de trabajo en la ciudad de Loja, así mismo se pretende contribuir con su desarrollo y bajar el índice de desempleo, contribuyendo a mejorar la calidad de vida de las personas.

#### **JUSTIFICACION ECONÓMICA**

El objetivo principal es contribuir al desarrollo económico de nuestra ciudad, ayudando así a su crecimiento en el sector empresarial y generando buenas plazas de trabajo.

**JUSTIFICACION POLÍTICA:** Lo que se pretende con este punto es dirigir a la empresa mediante la implementación de lineamientos que permitan tener claros los objetivos de la empresa así como conocer los derechos y obligaciones de las personas que van a conformar la misma.

## **ANEXO 2: OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Realizar un Proyecto de Factibilidad para Implementar una empresa que se dedique a la Producción y Comercialización de Té de overal en el Cantón Espíndola.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS:**

- ✚ Realizar el Estudio de Mercado que permita determinar la demanda que tendrán el té de overal.
  
- ✚ Elaborar un Estudio Técnico, para determinar el tamaño óptimo de la planta que justifique la producción y el número de consumidores para que de esta manera la planta procesadora de té de overal tenga un buen desarrollo.
  
- ✚ Determinar la organización de la empresa, identificando hacia dónde va la empresa, estableciendo políticas, estrategias, valores que permitan cumplir a cabalidad los objetivos de la empresa, además de planificar los recursos humanos y establecer su marco legal.
  
- ✚ Aplicar un Estudio Financiero que permita determinar las inversiones del proyecto como activos fijos, activos tangibles y capital de trabajo etc., que permitan determinar la rentabilidad del proyecto.

**ANEXO 3:**

**ENCUESTA**

**UNIVERSIDAD NACIONALDE LOJA**

**AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

**CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

**Estimado Sr. / Sra.**

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja previo a optar el grado de Ingeniera Comercial estoy realizando mi proyecto de tesis denominado "Proyecto de Factibilidad para la Implementación de una Empresa Productora y Comercializadora de Té de overal, en el Cantón Espíndola, Provincia de Loja", para lo cual solicito se digne en responder las siguientes preguntas:

**1. ¿En su dieta diaria acostumbra consumir Té?**

Si ( ) No ( )

**2. ¿Qué tipo de Té Conoce?**

- Té de cedrón ( )
- Té de hierba Luisa ( )
- Té de Manzanilla ( )
- Té de menta ( )

**Otros.....**

**3. ¿Cada que tiempo consume Té?**

- Diario ( )
- Semanal ( )
- Quincenal ( )
- Mensual ( )

**4. ¿En qué cantidad consume Té? (Considerando el Número de tazas).**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
Diario (2 a 4 tazas)	( )
Semanal (5 a 8 tazas)	( )
Quincenal(9 a 12 tazas)	( )
Mensual (13 a 16 tazas)	( )

**5. ¿En qué lugar adquiere el producto?**

Tiendas ( ) Supermercados ( )

Otros.....

**6. ¿Cuánto Paga por el Té que adquiere?**

\$0.75-\$1.00 ( )

\$1,10-\$1.25 ( )

El Té de Overall será un producto medicinal a base de flores de Overall, el mismo que es natural y que contiene muchos beneficios como:

- Prevención al cáncer
- Cólicos menstruales
- Cambio de Vida
- Circulación de la Sangre
- Limpia Ovarios
- Purifica los riñones

**7. ¿Y si se implementaría una Empresa Productora y Comercializadora de Té de Overall, estaría dispuesto adquirir el producto?**

Si ( ) No ( )

Porqué.....

**8. ¿En cuál de este medio de comunicación le gustaría que se dé a conocer el producto?**

**a). RADIO**

Radio Mix ( )

Radio Cariamanga ( )

**9. ¿En qué cantidad estaría dispuesto adquirir el producto que le ofrece la empresa?**

10 unidades ( ) 20 unidades ( )

25 unidades ( ) 30 unidades ( )

**10. ¿En qué horario le gustaría que se dé a conocer el producto (Té de Overall)?**

06h00-12h00 ( ) 13h00-17h00 ( ) 18h00-20h00 ( )

**11. ¿En cuál de los siguientes empaques preferiría que este el Té de Overall?**

- Fundas de Polietileno ( )
- Empacadas en papel filtro y en caja de cartón ( )

**12. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que le ofrezca la futura empresa?**

- Dos por Uno ( )
- Descuento al Por mayor ( )

**“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”**

## ÍNDICE

<b>CONTENIDO</b>	<b>PÁGINA</b>
CARÁTULA.....	I
CERTIFICACION.....	II
AUTORIA.....	III
CARTA DE AUTORIZACION.....	IV
DEDICATORIA.....	V
AGRADECIMIENTO.....	VI
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	5
c. INTRODUCCION.....	7
d. REVISION DE LITERATURA.....	9
e. MATERIALES Y METODOS.....	29
f. RESULTADOS.....	34
g. DISCUSION.....	46
h. CONCLUSIONES.....	137
i. RECOMENDACIONES.....	138
j. BIBLIOGRAFIA.....	139
k. ANEXOS.....	140
INDICE.....	145