



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

**AREA JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO:

**ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE
ENSALADAS VEGETARIANAS (LECHUGA, BRÓCOLI,
ZANAHORIA, PIMIENTO Y PATATA) PARA PERSONAS DE LA
TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA.**

Tesis previa a la obtención del
Grado de Ingenieras
Comerciales.

AUTORAS:

NARCISA DE JESUS CARRIÓN SALINAS

MARIA ROSA PUGA MUÑOZ

DIRECTOR:

MAE ING. COM. JUAN ENCALADA OROZCO

LOJA – ECUADOR

2014

CERTIFICACIÓN

MAE Ing. Com.

Juan Encalada Orozco

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

CERTIFICA

Que el trabajo de tesis realizado por la egresadas Narcisca de Jesús Carrión Salinas y María Rosa Puga Muñoz, ha sido DIRIGIDA Y REVISADA la tesis titulada: “PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ENSALADAS VEGETARIANAS(LECHUGAS, BROCOLI, ZANAHORIA, PIMIENTO Y PATATA) PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA” durante su ejecución, y una vez terminado el desarrollo certifico que cumple con los requerimientos exigidos por la normatividad de la Universidad Nacional de Loja, autorizo su presentación para que continúe con los trámites correspondientes.

Loja, abril de 2014



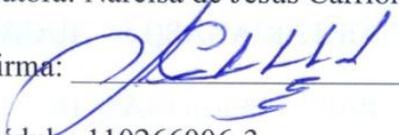
Ing. Com. Juan Encalada Orozco M.A.E
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

NARCISA DE JESÚS CARRIÓN SALINAS Y MARIA ROSA PUGA MUÑOZ,
declaramos ser autoras del presente trabajo de tesis y eximimos expresamente a la
Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o
acciones legales, por contenido de la misma.

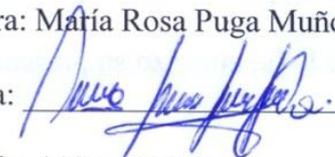
Adicionalmente aceptamos y autorizamos a la Universidad Nacional de Loja, la
publicación de nuestra tesis en el Repositorio Institucional – Biblioteca Virtual.

Autora: Narcisa de Jesús Carrión Salinas

Firma:  _____

Cédula: 110266006-3

Autora: María Rosa Puga Muñoz

Firma:  _____

Cédula: 110275111-0

Fecha: Loja, 03 de Abril del 2014

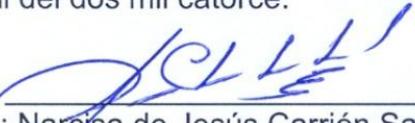
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

NARCISA DE JESÚS CARRIÓN SALINAS Y MARIA ROSA PUGA MUÑOZ, declaramos ser autoras de la tesis titulada "ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ENSALADAS VEGETARIANAS (LECHUGA, BRÓCOLI, ZANAHORIA, PIMIENTO Y PATATA) PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA.", como requisito para optar al grado de Ingenieras Comerciales, autorizamos al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguientes manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los tres días del mes de abril del dos mil catorce.

Firma: 

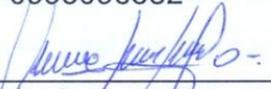
Autora: Narcisa de Jesús Carrión Salinas

Cédula: 110266006-3

Dirección: La Argelia, Ciudad Alegría Manzana N-15

Correo Electrónico: narcasa@yahoo.es

Celular: 0993096582

Firma: 

Autora: María Rosa Puga Muñoz

Cédula: 110275111-0

Dirección: Barrio Isidro Ayora

Correo Electrónico: rositapuga-35@hotmail.com

Celular: 0994088454

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Juan Encalada Orozco

Tribunal de Grado:

Ing. Ney Alfredo Gallardo **PRESIDENTE**

Ing. Santiago Ludeña **MIEMBRO**

Ing. Orlando Curimilma **MIEMBRO**

DEDICATORIA

El presente trabajo quiero dedicarles a mis hijos, Patricia Y Jonathan por que han sido el motivo para salir adelante ante cualquier obstáculo, soportando durante todo el tiempo muchos contratiempo, los amo hijos míos, a mi esposo gracias por su gran amor

Con todo mi amor lo dedico a mi Madre que con su apoyo y cariño me ha impulsado para un logro más en mi vida “GRACIAS MADRECITA”

A ti padre querido Luis Alfredo que desde el Cielo me has acompañado y bendecido a cada instante.

Narcisca de Jesús Carrión Salinas

Con humildad, admiración, respeto a Dios y a María Santísima quienes constituyen el principio y fin de mi existencia e inmenso amor a mis padres e hijos por la ayuda, comprensión y solidaridad brindada, así como a mi esposo, a todos mis familiares y amistades, dedico este trabajo de investigación realizado con mucho esfuerzo y responsabilidad como testimonio de mi gratitud.

MARIA ROSA PUGA MUÑOZ

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro agradecimiento a las autoridades y cuerpo docente de la Universidad Nacional de Loja y en especial a la Carrea de Administración de Empresas, por sus sabias enseñanzas que fortalecieron nuestra formación profesional.

De manera especial dejamos constancia de nuestro agradecimiento al MAE. Ing. Com. Juan Encalada Orozco por tan acertada dirección en el presente trabajo de investigación, así como a todas las personas que de una u otra manera colaboraron con la información para la realización del presente trabajo.

Las Autoras

1. TÍTULO

“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ENSALADAS VEGETARIANAS (LECHUGA, BRÓCOLI, ZANAHORIA, PIMIENTO Y PATATA) PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA.”

2. RESUMEN

El estudio de pre-factibilidad tiene como objetivo mitigar la incertidumbre y tener una perspectiva de lo que se logrará al llevar a cabo la Creación de una Empresa Productora y Comercializadora de Ensaladas Vegetarianas (lechuga, brócoli, zanahoria, pimiento y patata) para Personas de la Tercera Edad de la ciudad de Loja.

La población a la cual estará dirigido el producto son las 55.272 personas de la tercera edad. Para el cumplimiento de los objetivos planteados fue necesaria la revisión de literatura en fuentes secundarias de libros y fuentes de internet y primarias que se obtuvieron a través de la observación, entrevista y encuestas, el método deductivo e inductivo, además materiales de oficina necesarios para la elaboración de este trabajo.

En el primer objetivo, el Estudio de Mercado se obtuvo la aceptación del 61% de las personas de la tercera edad quienes demandarán de 740.544 tarrinas de ensalada, así mismo se conoció que la oferta es nula por cuanto ningún restaurante o puesto de comida elabora ensalada de vegetales para las personas de la tercera edad y menos ofrecen la venta a domicilio, siendo la demanda insatisfecha igual a la demanda efectiva.

El segundo objetivo Plan de Comercialización, indica que el nombre del producto será Nutriensalada con un peso de 150 gramos y se expenderá en un envase de plástico transparente, cuyo precio será de \$1,50 en el primer año. Se distribuirá a domicilio y se utilizará la televisión, la radio y la prensa escrita para difundir el producto y la empresa a la colectividad Lojana

El tercer objetivo es el estudio Técnico, en este se determinó que la localización será en el Barrio Las Pitas en la calle Arturo Armijos y Avda. Pablo Palacio esquina, tendrá una producción anual de 62.400 tarrinas de ensalada.

El cuarto objetivo, estudio jurídico y Administrativo. Se constituirá como una compañía en nombre colectivo cuya razón social será “CARRIÓN, PUGA y COMPAÑÍA” la empresa estará estructurada de los niveles legislativo, ejecutivo, asesor, auxiliar y operativo. La máxima autoridad radicará en la Junta General de Socios.

Quinto Objetivo, el Estudio Económico detalla que la inversión que se necesita será de 20.858,59 dólares los que se financiarán el 45,55% con capital propio y el 54,45% con capital financiado por el Banco de Loja para 36 meses a una tasa del 15,5%.

Los costos para el primer año serán 81.829,85 dólares, el costo unitario será de \$1,31 permitiendo una utilidad de 14% para que el precio de venta sea de \$1,50. El punto de equilibrio indica que las ventas no deben ser menores a 69.967,22 dólares y trabajar con la capacidad instalada del 74,75%.

El estado de resultado muestra que para el primer año habrá una utilidad de 6.753,13 dólares y el Flujo de Caja indica una liquidez de 7.116,82 dólares.

El sexto objetivo, la evaluación financiera indica que el proyecto es aceptable puesto que sus indicadores así lo manifiestan; el Valor Actual Neto es de 11.498 dólares, la Tasa Interna de Retorno es de 33,97% mayor al costo de capital; el Periodo de Recuperación será en 4 años, 6 meses y 23 días; la Relación Beneficio / Costo señala que por cada dólar invertido se generará 17 centavos de ganancia y el Análisis de Sensibilidad nos señala que el proyecto podrá resistir una disminución de sus ingresos en un 5,34% y un incremento en los costos de 6,23%.

Se recomienda apoyar estas ideas para que se hagan realidad por cuanto serán las propulsoras de desarrollo y generación de riqueza. Así mismo que no se invierta en negocios que no tengan un estudio de pre factibilidad.

SUMMARY

The study of pre-feasibility has as objective to mitigate the uncertainty and to have a perspective of what will be possible when carrying out the Creation of a Company Producer and Comercializadora of Vegetarian Salads (lettuce, broccoli, carrot, pepper and potato) for People of the Third Age of the city of Loja.

The population to which the product will be directed is 55. 272 people of the third age. For the execution of the outlined objectives it was necessary the literature revision in secondary sources of books and internet sources and primary that were obtained through the observation, he/she interviews and surveys, the deductive and inductive method, also necessary office materials for the elaboration of this work

In the first objective, the Study of Market was obtained the acceptance of 61% of people of the third age who you/they will demand of 775.257 salad plates.

The second objective Plan of Commercialization, indicates that the name of the product will be Nutriensalada and it will be expended in a container of transparent plastic whose price will be of 150 gr, of \$1,50 in the first year. It will be distributed to home and the television, the radio and the press written to diffuse the product and the company to the collective Lojana will be used.

The third objective is the Technical study, in this it was determined that the localization will be in the Neighborhood you Whistle Them in the street Arturo Armijos and Avnda. Pablo Palacio corner, will have an annual production of 62. 400 salad plates.

The fourth objective, juridical and Administrative study. It will be constituted like a company in collective name whose social reason will be CARRIÓN, PUGA and COMPANY the company will be structured of the levels legislative, directive, executive, advisory, auxiliary and operative. The maximum authority will reside in the General Meeting of Partners.

Fifth Objective, the Economic Study details that the investment that is needed will be of 20.858,59 dollars those that 45,55% will be financed with own capital and 54,45% with capital financed by the Bank of Loja for 36 months to a rate of 15,5%.

The costs for the first year will be 81.829,85 dollars, the unitary cost will be of \$1,31 allowing an utility of 14% so that the sale price is of \$1,50. The balance point indicates that the sales should not be smaller at 69.967,22 dollars and to work with the installed capacity of 74,75%.

The result state shows that for the first year there will be an utility of 6.753,13 dollars and the Flow of Box indicates a liquidity of 7.116,82 dollars.

The sixth objective, the financial evaluation indicates that the project is acceptable since its indicators manifest this way it; the Net Current Value is of 11.498,70 dollars, the Internal Rate of Return is of 33,97% at the capital cost; the Period of Recovery will be in 2 years, 5 months and 19 days; the Relationship Benefit / Cost points out that for each invested dollar it will be generated 17 cents of gain and the Analysis of Sensibility it points out us that the project will be able to resist a decrease of its revenues in a 5,34% and an increment in the costs of 6,23%.

It is recommended to support these ideas so that they are made reality since they will be the development propulsoras and generation of wealth. Likewise that it is not invested in business that you/they don't have a study of pre feasibility

3. INTRODUCCIÓN

El desarrollo de Loja es política del estado ecuatoriano, del gobierno local (gobernador, alcalde), de la gente que la habita, facilitando la generación de trabajo en empresas nuevas que aprovechen los recursos disponibles, y con ello garanticen riqueza y una mejoría en la calidad de vida.

La primera actividad que se debe realizar antes de poner un negocio es un estudio de pre - factibilidad para minimizar los riesgos de pérdida, es por ello que se contribuye con el estudio de pre-factibilidad para la creación de una empresa PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ENSALADAS VEGETARIANAS (LECHUGA, BRÓCOLI, ZANAHORIA, PIMIENTO Y PATATA) PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA, como una idea más de negocio que se puede emprender en esta ciudad.

El estudio de pre- factibilidad contiene la Revisión de Literatura que detalla conceptos sobre los proyectos de inversión, sobre las personas de la tercera edad y los vegetales que se utilizan en la ensalada.

Luego están los materiales y métodos utilizados en el desarrollo de la investigación, que señalan los materiales, métodos, técnicas utilizadas y el procedimiento que indica cómo se fueron cumpliendo cada uno de los objetivos.

Los Resultados dan a conocer la información de la investigación de mercado de la población objetivo en forma de tablas y gráficos, además se hace el análisis e interpretación de cada una de las preguntas.

Con la información de los Resultados se procede a elaborar la Discusión, cada uno de los estudios de Mercado que muestra la demanda, la oferta, demanda insatisfecha y plan de comercialización; luego el estudio Técnico que indica la localización, el tamaño y la ingeniería del proyecto; el estudio económico que detalla la inversión, la fuente y el financiamiento, los presupuestos de costos e ingresos y los estados financieros que se utilizan para la evaluación financiera.

Se finaliza con la síntesis del trabajo en las conclusiones, luego las respectivas recomendaciones a los involucrados, la bibliografía que son las fuentes de información secundarias que se han utilizado. Y los Anexos que agrupa al proyecto de tesis y los formatos de las encuestas.

4. REVISIÓN DE LITERATURA

4.1 PROYECTOS DE INVERSIÓN

“El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.”¹

4.1.1 ESTUDIO DE MERCADO

“Existen tres grandes partes de un estudio de mercados: 1. El consumidor y la demanda del mercado y del proyecto (históricas, actuales y futuras), 2. La competencia y la oferta del mercado y del proyecto (históricas, actuales y futuras), y 3. La comercialización del producto y servicio del proyecto.”²

4.1.1.1 Definición del producto.- “Es todo aquello que la empresa o la organización realiza o fabrica para ofrecer al mercado y satisfacer necesidades de los consumidores”³

¹ BACA, Gabriel (2010). *Evaluación de Proyectos*. Sexta edición. McGRAW-HILL. Página 2

² PRIETO, Jorge 2009. *LOS PROYECTOS: la razón de ser del presente*. Cuarta edición ECOE EDICIONES. Bogotá. Pag. 65.

³ ARELLANO, Rolando 2010. *MARKETING Enfoque América Latina*. Tercera edición Mc GRAW HILL México Pag 149.

4.1.1.1.1 Clasificación del producto

Por su vida de almacén, se clasifican en duraderos (no perecederos), como son los aparatos eléctricos, herramientas, muebles y otros, y no duraderos (perecederos), que son principalmente alimentos frescos y envasados.

Los productos de consumo, ya sea intermedio o final, también pueden clasificarse como:

- a) De conveniencia, los que a su vez se subdividen en básicos, como los alimentos, cuya compra se planea, y de conveniencia por impulso, cuya compra no necesariamente se planea, como ocurre con las ofertas, los artículos novedosos, etcétera.
- b) Productos que se adquieren por comparación, que se subdividen en homogéneos (como vinos, latas, aceites, lubricantes) y heterogéneos (como muebles, autos, casas), donde interesan más el estilo y la presentación, que el precio.
- c) Productos que se adquieren por especialidad, como el servicio médico, el servicio relacionado con los automóviles, con los cuales ocurre que cuando el consumidor encuentra lo que satisface, siempre regresa al mismo sitio.
- d) Productos no buscados (cementeros, abogados, hospitales, etcétera), que son productos o servicios con los cuales nunca se quiere tener relación, pero cuando se necesitan y se encuentra uno que es satisfactorio, la próxima vez se acude al mismo sitio.

También se puede clasificar los productos en una forma general como bienes de consumo intermedio (industrial) y bienes de consumo final.”⁴

⁴ BACA, Gabriel. (2009). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Sexta edición, Mc GRAW –HILL México pág. 16 -17.

4.1.1.2 Precio.- “es el valor acordado entre dos partes que quieren obtener un beneficio mediante el intercambio de bienes o servicios.”⁵

4.1.1.3 Plaza.- “es la variable de marketing que se encarga de lograr que los productos de la empresa estén disponibles para los consumidores”⁶.

“Las cadenas de distribución son de composición muy variable, dependiendo del tipo de producto vendido y de las características de las instituciones que intervienen en ella. La cadena más corta es aquella en la cual el consumidor compra directamente en el local del productor o en el llamado marketing directo, en el cual el productor llega directamente hasta el consumidor. La cadena más larga puede tener múltiples actores, siendo quizá la más típica aquella en la cual se encuentran hasta siete intervenciones diferentes, en donde interviene productor, agente, distribuidor, mayorista, distribuidor y minorista.”⁷

4.1.1.4 Comunicación.- “La comunicación de marketing busca dos objetivos importantes para la empresa: informar y persuadir.”⁸

“Publicidad es la comunicación masiva puesta al servicio de un objetivo de marketing e identificada claramente como tal.”⁹

“Propaganda es la forma de comunicación generada indirectamente por el anunciante y en la cual las condiciones de la difusión o el contenido no están completamente controladas por éste.”¹⁰

⁵ ARELLANO, Rolando 2010. *MARKETING Enfoque América Latina*. Tercera edición Mc GRAW HILL México Pag 380

⁶ ARELLANO, Rolando 2010. *MARKETING Enfoque América Latina*. Tercera edición Mc GRAW HILL México Pag 339

⁷ ARELLANO, Rolando 2010. *MARKETING Enfoque América Latina*. Tercera edición Mc GRAW HILL México Pag 339

⁸ ARELLANO, Rolando 2010. *MARKETING Enfoque América Latina*. Tercera edición Mc GRAW HILL México Pag 339

⁹ ARELLANO, Rolando 2010. *MARKETING Enfoque América Latina*. Tercera edición Mc GRAW HILL México Pag 262

4.1.1.5 Análisis de la Demanda

“Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. La demanda es función de una serie de factores, como son la necesidad real que se tiene del bien o servicio, su precio, el nivel de ingreso de la población y otros, por lo que en el estudio habrá que tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias, de indicadores econométricos, etcétera.”¹¹

Tipos de Demanda

“**Demanda Potencial.** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

Demanda Real. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

Demanda Efectiva. La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

¹⁰ ARELLANO, Rolando 2010. MARKETING Enfoque América Latina. Tercera edición Mc GRAW HILL México Pag 264

¹¹ BACA, Gabriel. (2009). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Sexta edición, Mc GRAW –HILL México pág. 17

Demanda Insatisfecha. Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad”¹².

Demanda Insatisfecha= Oferta – Demanda Efectiva

Fórmulas para determinar la demanda¹³

a. **Regresión Lineal** este método indica la forma como se relaciona las variables,

1. Cuando se tiene valores de una serie de tiempo

$Y_n = a + bx$

Y_n = valor proyectado

a = Demanda promedio de período

b = Tasa de crecimiento

x = valor correspondiente al año que se proyecta

$$a = \frac{\sum Y}{n} \quad b = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

b. Tendencia Histórica

Cuando se conoce valores de una serie de tiempo. Se toma como referente un dato inicial y un dato final y se procede de la siguiente forma:

DF = Demanda final

Db = Demanda base

N = Período de tiempo. Años de Db a DF

¹² PASACA, Manuel 2004. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja-Ecuador, pág44.

¹³ PASACA, Manuel 2004. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja .Ecuador, pág 45-46-47.

$$i = \frac{DF^{1/n}}{Db} - 1$$

$$i = \sqrt[n]{\frac{DF}{Db}} - 1$$

c. Cuando se trata de estudios para nuevos productos se debe proceder a determinar la demanda haciendo las siguientes consideraciones:

- 1. Identificar los demandantes potenciales** (podrían comprar)
- 2. Determinar los demandantes reales** (quieren comprar)
- 3. Determinar los demandantes efectivos** (pueden comprar)

4.1.1.6. Análisis de la oferta.

“La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, es en función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, que se haga deberá tomar en cuenta todos estos factores junto con el entorno económico en que se desarrollará el proyecto.

Tipos de Oferta

Oferta Competitiva. Es en la que los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia, sobre todo debido a que existe tal cantidad de productores del mismo artículo, que la participación en el mercado está determinada por la calidad, el precio y el

servicio que se ofrecen al consumidor. También se caracteriza porque generalmente ningún productor domina el mercado.

Oferta oligopólica. Se caracteriza porque el mercado se encuentra dominado por sólo unos cuantos productores. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de materia prima para su industria.

Oferta monopolítica. Es en la que existe un solo productor del bien o servicio, y por tal motivo, domina totalmente el mercado imponiendo calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente productor único. Si el productor domina o posee más del 95% del mercado siempre impondrá precio y calidad.”¹⁴

4.1.2 ESTUDIO TÉCNICO

4.1.2.1 “Tamaño de la planta.- es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Esta parte es donde más se requiere de ingenieros, en el sentido de las personas que utilizan su ingenio para resolver los problemas. Para determinar el tamaño óptimo de la planta se requiere conocer con mayor precisión tiempos predeterminados o tiempos y movimientos de proceso, o en su defecto, diseñar y calcular esos datos con una buena dosis de ingenio y ciertas técnicas. Si no se conocen estos elementos, el diseño de la planta viene a ser más un arte que un acto de ingeniería”.¹⁵

Para determinar el tamaño se requiere conocer algunos factores como:

- La cantidad que se desea producir
- La intensidad en el uso de la mano de obra
- La cantidad de turnos de trabajo

¹⁴ BACA, Gabriel. (2009). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Sexta edición, Mc GRAW –HILL México pág. 44

¹⁵ BACA, Gabriel. (2009). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Sexta edición, Mc GRAW –HILL México pág. 88

- La optimización física de la distribución del equipo de producción dentro de la planta
- La capacidad individual de cada máquina que interviene en el proceso productivo
- La optimización de la mano de obra.

4.1.2.2 “Localización óptima del proyecto.- es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social). El objetivo general de este punto es, por supuesto, llegar a determinar el sitio donde se instalará la planta.”¹⁶

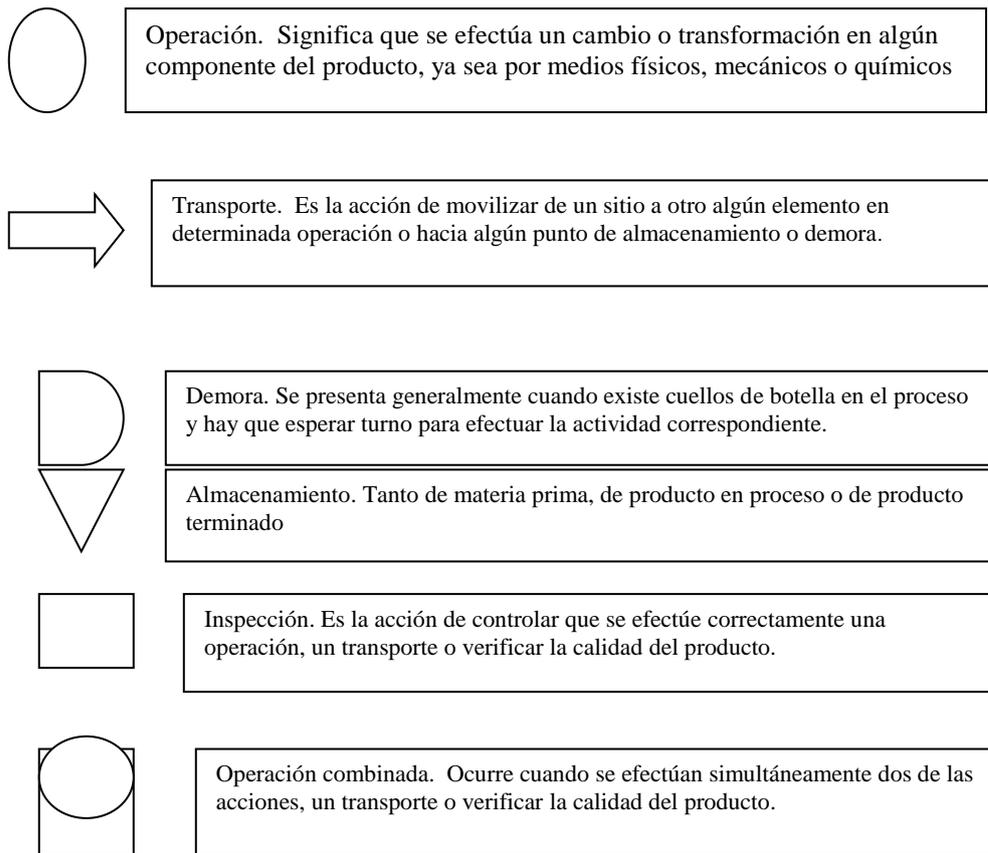
4.1.2.3 Ingeniería del proyecto

“El objetivo general del estudio de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.

4.1.2.3.1 Proceso de Producción. El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura.

4.1.2.3.1.1 Diagrama de flujo del proceso. Posee detalles e información del proceso de producción, se usa simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas.

¹⁶ BACA, Gabriel. (2009). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Sexta edición, Mc GRAW –HILL México pág. 98-99



4.1.2.3.2 Factores relevantes que determinan la adquisición de equipo y maquinaria.-

Cuando llega el momento de decidir sobre la compra de equipo y maquinaria se deben tomar en cuenta una serie de factores que afectan directamente la elección como los siguientes:

Proveedor, Precio, Dimensiones, Capacidad, Flexibilidad, Mano de Obra necesaria, Costo de mantenimiento, Consumo de energía eléctrica, Infraestructura necesaria, Equipos auxiliares, Costo de los fletes y de seguros, Costo de instalación y puesta en marcha, Existencia de refacciones en el país.

4.1.2.3.3 Distribución de la planta. Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Los objetivos y principios básicos de una distribución de la planta son los siguientes:

Integración total, Mínima distancia de recorrido, Utilización del espacio cúbico, Seguridad y bienestar para el trabajador y Flexibilidad.”¹⁷

4.1.3 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

“El estudio de organización no es suficientemente analítico en la mayoría de los casos, lo cual impide una cuantificación correcta, tanto de la inversión inicial como de los costos de administración. En la fase de anteproyecto no es necesario profundizar totalmente en el tema, pero cuando se lleve a cabo el proyecto definitivo, se recomienda encargar el análisis a empresas especializadas, aunque esto dependerá de qué tan grande sea la empresa y su estructura de organización.

Se debe aclarar que sería erróneo diseñar una estructura administrativa permanente, esta es tan dinámica como lo es la propia empresa. Si al crecer esta última se considera más conveniente desistir de ciertos servicios externos lo mejor será hacerlo así y no pensar en la permanencia de las estructuras actuales, diseñadas para cierto estado temporal de la empresa. Es decir se debe dotar a la organización de la flexibilidad suficiente para adaptarse rápidamente a los cambios de la empresa. Esta flexibilidad también cuenta en lo que se refiere a las instalaciones y los espacios administrativos disponibles.”¹⁸

“Organización.- Es aquella en la cual dos o más personas naturales o jurídicas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles o participar de sus utilidades.

- ✓ Compañías en nombre colectivo
- ✓ Compañías en comandita simple y dividida por acciones
- ✓ Compañía de responsabilidad limitada
- ✓ Compañía anónima

¹⁷ BACA, Gabriel. (2009). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Sexta edición, Mc GRAW –HILL México pág. 101-105-107.

¹⁸ BACA, Gabriel. (2009). EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Sexta edición, Mc GRAW –HILL México pág. 115-116.

✓ Compañía de economía mixta.”¹⁹

Organigrama.- Representación gráfica de las relaciones e interrelaciones dentro de una organización, identificando líneas de autoridad y responsabilidad.

Organigrama Estructural.- Representación gráfica que únicamente muestra la imagen en conjunto de las diversas unidades organizativas que integran una entidad determinada, así como las relaciones entre ellas.

Organigrama Funcional.- Gráfico ampliado del organigrama estructural, conjuntamente con la descripción de las funciones y actividades básicas de cada dependencia o unidad administrativa y de servicios en forma clara y precisa.

Manual.- Breve tratado de carácter administrativo que contiene en forma sistemática, información sobre sus políticas, historia, guías de acción, fases de un proceso, funciones a seguir por parte del personal y la manera de ejecutar determinadas actividades u operaciones de una entidad o empresa.

Puesto de Trabajo.- Es un conjunto de operaciones que requieren de cualidades, conocimientos, responsabilidades que lo vierten en una unidad específica e impersonal. El puesto permite identificar funciones y responsabilidades

4.1.4 ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO

“El estudio económico financiero, especifica las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto.

¹⁹ Ley de Compañías. CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES.

4.1.4.1 Las Inversiones

Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles, necesarios para operar y el capital de trabajo.

Inversión fija (activos fijos) son los bienes tangibles propiedad de la empresa, tienen la característica de depreciarse es decir se desgastan en su costo para efectos de los costos de producción, a excepción del terreno que antes bien se revaloriza, entre los que están: maquinaria y equipo, muebles y enseres, edificios, vehículos, equipos de oficina, equipos de cómputo etc...

Inversión diferida (activos diferidos) están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos pre operativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc.

Capital de trabajo inicial el capital que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para funcionar una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados, servicios públicos, mantenimiento, desplazamiento, determinando ante todo, los elementos del costo bien significativos dentro del proceso de operación del proyecto. Su estimación se realiza basándose en la política de ventas de la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas etc.

4.1.4.2 Financiamiento

Luego de conocer el monto de la inversión, es necesario determinar las fuentes que financiarán el proyecto, entre las que se tiene: Capital propio que será aportes que hagan

los inversionistas y el Capital de terceros a través de un préstamo a instituciones financieras, de tal manera que permita cubrir los egresos necesarios en la primera fase de ejecución del proyecto. El pedido que se haga a instituciones financieras deberá analizarse en función de la menor tasa del mercado.

4.1.4.3 Presupuestos Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia.

Presupuestos de los Ingresos

Acorde al programa de producción, se efectúan las estimaciones de ingresos para el período de vida previsto, a precios constantes y / o corrientes.

Se debe elaborar durante la vida útil del proyecto una proyección de los ingresos, que garanticen el cumplimiento de las obligaciones que se generan con la ejecución del proyecto. Entre los ingresos que existen son:

Ingresos de operación.- presenta la estimación por ventas año por año.

Ingresos no operativos.- indican todos los demás tipos de ingresos que no corresponden a las actividades normales de la empresa, tales como la venta de los activos fijos.

Ingresos de capital.- cuantificando los aportes que se han fijado los inversionistas y las disponibilidades de capital.

Presupuestos de los egresos

Aquí se presenta la secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto. Entre los egresos están:

Egresos de operación.- partiendo de los datos que se presentaron en el estudio técnico, se puede prever el costo operacional en los años de vida útil del proyecto (costo de venta, gastos administrativos y de ventas).

Egresos de inversión.- se utilizan los datos que están discriminados en el calendario de inversiones y montaje analizados en el estudio técnico, se hacen las sumas anuales y se establecen los diferentes rubros para los años respectivos.

Otros egresos.- son aquellos gastos que no obedecen a las operaciones habituales de la empresa tales como multas, demandas, pérdidas en colocación de activos financieros, entre otros.

4.1.4.4. Punto de equilibrio

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

Costos fijos son aquellos que son independientes del volumen de producción.

Costos variables son los que varían directamente con el volumen de producción.

El punto de equilibrio se puede calcular en forma gráfica, tal como aparece en la siguiente figura, o en forma matemática, como se describe a continuación.

En función del volumen de ventas

$$\text{Puntodeequilibrio} = \frac{\text{Costosfijostotales}}{1 - \frac{\text{costosvariablestotales}}{\text{volumentotaldeventas}}}$$

En función de la capacidad instalada

$$\text{Puntodeequilibrio} = \frac{\text{Costosfijostotales}}{\text{Ventastotales} - \text{Costovariabletotal}} \times 100$$

4.1.4.5 Estados Financieros

4.1.4.5.1 Estado de Resultados o De Pérdidas o Ganancias

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

Es uno de los Estados Financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas de un ejercicio económico.

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida obtenida durante un período económico, resultados que sirven para obtener mediante análisis, conclusiones que permitan.

INGRESOS:

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

EGRESOS:

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

4.1.4.5.2 Flujo de Caja

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

Los resultados del flujo de caja, se calculan los indicadores de evaluación financiera”²⁰

4.1.4.6. Evaluación financiera²¹

Es la medición de factores concurrentes y coadyuvantes, cuya naturaleza permite definir la factibilidad de ejecución del proyecto. La evaluación de un proyecto, se fundamenta en la necesidad de establecer las técnicas para determinar lo que está sucediendo y como ha ocurrido y apuntar hacia lo que encierra el futuro si no se interviene.

“El estudio de evaluación financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto. Esto sirve para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable”²².

La evaluación financiera y económica del proyecto integra los resultados de todos los otros componentes del estudio para permitir la determinación de su viabilidad. La profundidad con la que se analizaron los factores que afectan los beneficios y costos del proyecto y el gran grado de integración de los distintos componentes del estudio hacen que sea mayor la confiabilidad de los resultados de la evaluación del proyecto.

²⁰ CÓRDOVA, Marcial (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Tercera edición. Ecoe Ediciones, Bogotá, , pág. 311-347.

²¹ CÓRDOVA, Marcial (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Tercera edición. Ecoe Ediciones, Bogotá, pág. 353-384

²² PASACA, Manuel 2004. *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Edit. Universidad Nacional de Loja ; Loja – Ecuador.

La evaluación de un proyecto persigue los siguientes objetivos:

- ✓ Examinar los proyectos vigentes y definir con precisión lo que se pretende con la evaluación y lo que es susceptible de corrección o ajuste a una nueva situación.
- ✓ Medir con indicadores, los resultados (progresos o retrocesos) de los programas y proyectos, con base en los objetivos inicialmente formulados, controlando su ejecución y ajustando acciones para corregir el desarrollo del programa.
- ✓ Determinar la eficacia de las actividades utilizadas, y eficiencia de los recursos, en función de los indicadores, de la cantidad de recursos empleados y de sus costos.

Valor Actual Neto (VAN).

“Se define como la diferencia entre los ingresos y egresos (incluida como egreso la inversión) a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial.

El valor actual es el método más conocido y el más aceptado. Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

$$VAN = [SUMATORIADELOSFLUJOSACTUALIZADOS - LAINVERSIÓNINICIAL]$$

Los criterios de aceptación o rechazo son: Si el VAN es mayor que cero, mostrara cuánto se gana con el proyecto. Si el VAN es igual a cero, la rentabilidad del proyecto es igual a la tasa i que se quería lograr sobre el capital invertido, y si el VAN es menor a cero, muestra el monto que falta para ganar la tasa i que se quería.

Represente el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de producción.

Tasa Interna de Retorno (TIR).

La tasa interna de retorno conocido como la TIR; es la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará período a período durante toda su vida útil. La TIR se define, de manera operativa, como la tasa de descuento que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero. La relación entre el VAN y la tasa de descuento es una relación inversa, como surge de la fórmula del VAN: un aumento de la tasa disminuye el valor actual neto. Esto, en particular, en los proyectos que tienen uno o varios períodos de flujos negativos al inicio y luego generan beneficios netos durante el resto de su vida, su fórmula es:

$$TIR = Tasamenor + Diferenciasdetasas \left(\frac{VANtasamenor}{VANtasamenor - VANtasamayor} \right)$$

Los criterios de aceptación / rechazo son: La TIR se compara con la tasa de interés relevante (es decir, con la rentabilidad de la mejor alternativa de uso de los recursos que se emplean en el proyecto) y se aceptan todos aquellos en los que la TIR es igual o superior:

Así:

TIR es mayor que la tasa de interés de oportunidad, entonces se puede aceptar

Si la TIR es menor a la tasa de interés de oportunidad, se rechaza, y

TIR es igual a la tasa de interés de oportunidad, hay indiferencia frente al proyecto.

Relación Costo- Beneficio.

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

$B/C > 1$ Se puede realizar el proyecto

$B/C < 1$ Se debe rechazar el proyecto

$B/C = 1$ Es indiferente realizar el proyecto

Se calcula de la siguiente manera:

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

Período de recuperación del capital

Es el número esperado de años que se requieren para recuperar la inversión original, consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto reembolsará el desembolso original de capital.

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas.

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

Análisis de Sensibilidad.

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

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

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

FÓRMULAS

$$DiferenciadeTIR = TIRdelproyecto - NuevaTIR$$

$$\% Variación = \frac{DiferenciadeTIR}{TIRdelproyecto}$$

$$Sensibilidad = \frac{\% Variación}{NuevaTIR}$$

4.2 PERSONAS DE LA TERCERA EDAD

“El envejecimiento del ser humano es un proceso natural, que se produce a través de todo el ciclo de vida. Sin embargo, no todas las personas envejecen de la misma forma. La evidencia científica describe que la calidad de vida y la funcionalidad durante la vejez, están directamente relacionadas con las oportunidades y privaciones que se han tenido durante la infancia, la adolescencia y la edad adulta. Los estilos de vida, geografía en que se ha vivido, la exposición a factores de riesgo, las posibilidades de acceso a la educación, a la promoción de la salud en el transcurso de la vida, constituyen aspectos importantes al momento de evaluar la calidad de vida y funcionalidad del adulto mayor.

El envejecimiento es un proceso normal del individuo en donde se presenta hasta una disminución del 25 a 30% de las células que componen los diferentes órganos y sistemas del cuerpo humano, produciéndose un cambio en la homeostasis y una afectación en la vitalidad orgánica, aumentando la vulnerabilidad al presentar enfermedades crónicas y degenerativas, más la predisposición genética, estilos de vida inadecuados y condiciones socio-económicas precarias y ambientales nocivos, hacen que el estado de salud funcional de la persona mayor aumente el riesgo de transitar desde la independencia a la dependencia.

En las primeras etapas del ciclo vital las enfermedades se manifiestan, a través de una semiología clásica y definida. En la adultez mayor se produce un cambio en la expresión de las enfermedades. Los síntomas y signos clásicos esperables en otras edades frente a las mismas enfermedades son diferentes.

En la vejez la expresión de las enfermedades, suele ser más larvada, atípica y los síntomas se modifican: por ejemplo aumenta el umbral del dolor, cambia la regulación de la temperatura y el balance hidroelectrolítico, se modifican los mecanismos compensatorios como taquicardia y polipnea, incluso en algunas ocasiones, existiendo compromiso y los signos y síntomas clásicos aparecen normales.

Es así como una de las primeras manifestaciones de enfermedades en el adulto mayor se produce, a través de alteraciones de la funcionalidad, que se constituye en el signo de alerta más significativo. De ahí la importancia fundamental de la medición permanente de la funcionalidad en el adulto mayor.

La independencia funcional es la capacidad de cumplir o realizar determinadas actividades o tareas requeridas en el diario vivir. Las actividades de la vida diaria son las acciones que realiza una persona en forma cotidiana para mantener su cuerpo y subsistir independientemente.

El adulto mayor sano es aquel capaz de enfrentar el proceso de cambio con un nivel adecuado de adaptabilidad funcional y satisfacción personal.

El envejecimiento es un proceso universal, progresivo, asincrónico e individual. Universal porque afecta a todos los seres vivos. Progresivo porque se produce a lo largo de todo el ciclo vital en forma inevitable. Asincrónico porque los diferentes órganos envejecen a diferente velocidad. Individual porque depende de condiciones genéticas, ambientales,

sociales, educacionales y de estilo de vida de cada individuo. En este contexto la funcionalidad es el principal indicador del estado de salud de la persona adulta mayor que llega a un envejecimiento activo.

La Constitución de la República del Ecuador dispone en los Arts. 32,36,38:

Art. 32: La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, la alimentación, la educación, la cultura física, el trabajo, la seguridad social, los ambientes sanos y otros que sustentan el buen vivir

Art. 36: Las personas adultas mayores recibirán atención prioritaria y especializada en los ámbitos público y privado, en especial en los campos de inclusión social y económica, y protección contra la violencia. Se considerarán personas adultas mayores aquellas personas que hayan cumplido los sesenta y cinco años de edad.

Art. 38: El estado establecerá políticas públicas y programas de atención a las personas adultas mayores, que tendrán en cuenta las diferencias específicas entre áreas urbanas y rurales, las inequidades de género, la etnia, la cultura y las diferencias propias de las personas, comunidades pueblos y nacionalidades; así mismo, fomentará el mayor grado posible de autonomía personal y participación en la definición y ejecución de estas políticas.

En particular, el Estado tomará medidas de:

- Atención en centros especializados que garanticen su nutrición, salud, educación y cuidado diario, en un marco de protección integral de derechos.
- Desarrollo de programas y políticas destinadas a fomentar su autonomía personal, disminuir su dependencia y conseguir su plena integración social.

- Protección, cuidado y asistencia especial cuando sufran enfermedades crónicas o degenerativas.

Transición demográfica

La transición demográfica se manifiesta por la disminución de la tasa de fecundidad, la reducción sostenida de la mortalidad, el aumento de la esperanza de vida al nacer, la migración y los avances científicos que han influido en la longevidad.

La fecundidad es la variable demográfica que más impacto tiene sobre la estructura por edades de una población, y en nuestro país ha mostrado drásticos cambios en los últimos 50 años. En efecto, de acuerdo a la información del INEC, se obtiene que la tasa global de fecundidad (TGF) descendiera en el país de 6,7 hijos por mujer a comienzos de la década de 1960, a 2.1 en el quinquenio 2000 – 2005. Las proyecciones de las tasas globales de fecundidad desde 1995 hasta 2025 señalan que llegaría a 2.1 hijos por mujer.

La reducción de la mortalidad general es un factor determinante en el fenómeno de la transición demográfica, debido a varios factores, entre ellos, a la mejora en los diagnósticos y tratamientos. En 1995 tenemos una tasa de mortalidad general de 4.46 para incrementarse en el 2000 a 4,59 y presentar variaciones de 4,26 en 2007 y 4,35 en 2008.

En relación a la esperanza de vida al nacer veremos que es el número promedio de años de vida para un grupo de personas nacidas en el mismo año, y en el Ecuador para el quinquenio 1965 – 1970 la esperanza de vida al nacer era de 57,4 años, mientras que para el 2010 está calculada en 75 años, lo cual refleja los avances tecnológicos responsables del aumento de la longevidad y la expectativa de vida, lo que hace que las personas vivan hoy más años que generaciones anteriores.

Con respecto a la migración se observa que la provincia con el mayor porcentaje de emigrantes es Cañar ubicada en la Sierra Sur y presenta un 10.7% de emigración provincial, de los cuales el 16,6% son emigrantes hombres y el 5,6% de emigrantes mujeres. Le siguen a continuación las provincias sureñas, también de Azuay y Loja con un porcentaje de emigración de 4,9% y 4,6%, respectivamente. En general, el principal efecto observable de esta información es que la población de Ecuador, si no existiera esa migración externa sería levemente más joven que la que presenta actualmente, con una menor proporción de jóvenes y de adultos mayores y una mayor proporción de personas en edades económicamente activas.

En conclusión se observa claramente la transición demográfica en nuestro país, que obliga a prepararnos para el futuro a tomar decisiones en los ámbitos: políticos, técnico, administrativo, de gestión y financieros a fin de afrontar de mejor forma el proceso de envejecimiento poblacional.

Según la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) para el 2030 se calcula que la población de personas mayores correspondan a la mitad de todos los niños y adolescentes, y que en el 2050 habrá menor número de adolescentes que personas adultas mayores, para lo cual debemos prepararnos con tiempo y lograr así la mejor calidad de vida para nuestros adultos mayores.”²³

LA ALIMENTACIÓN EN EL ADULTO MAYOR

“Naturalmente el adulto mayor experimenta cambios biológicos y esto hace que sea un grupo con riesgo de desnutrición, por lo cual es necesaria una alimentación adecuada para sus necesidades y actividad física para que puedan tener una mejor calidad de vida.

²³ NORMAS Y PROTOCOLOS DE ATENCIÓN INTEGRAL DE SALU DE LAS Y LOS ADULTOS MAYORES. Ministerio de Salud Pública Mayo 2011.

Los especialistas en nutrición señalan que debemos procurar una alimentación balanceada en todas las etapas de la vida, y que esta deberá ser suficiente en cantidades, completa en porciones de los diferentes grupos de alimentos, variada y adecuada para las condiciones físicas de cada persona.

También se advierte que algunos cambios ambientales que llevan a la desnutrición en el adulto mayor son pocos recursos económicos, abandono de familiares, el hecho de que comen solos y algunos no pueden cocinarse sus alimentos. Por otro lado, están los cambios fisiológicos como la pérdida de dientes, la disminución del apetito debido a anorexia patológica del envejecimiento y gran pérdida de masa muscular y masa ósea que les lleva a debilidad progresiva.

Señalan que es muy importante la ingesta de proteínas porque son fundamentales para mantener la formación de proteínas en el cuerpo. Por otro lado, es necesaria la ingesta de antioxidantes para controlar los daños en las estructuras celulares. Además, se menciona que como en todas las etapas de la vida, una correcta hidratación resulta esencial para mantener un buen estado de salud.”²⁴

“Particularidades de este período de la vida

Principales cambios físicos y metabólicos:

- Pérdida de la talla
- Disminución de la masa ósea y muscular (peso)
- Aumento del porcentaje de grasa
- Pérdida de los dientes

²⁴ El tiempo.com.ec. DIETA Y CUIDADOS EN EL ADULTO MAYOR, publicación del 19 de diciembre del 2011.

- Cambios en el sistema digestivo
- Incremento en la vulnerabilidad ante diversas enfermedades
- Alteraciones óseas y osteoporosis
- Disminución en el consumo de energía
- Disminución del metabolismo basal
- Disminución del porcentaje de agua corporal
- Cambios a nivel cardiovascular, respiratorio y músculo esquelético
- Reducción de la capacidad contráctil del músculo cardíaco
- Reducción de la capacidad de esfuerzo físico y al estrés
- Descoordinación motora: cambios en la postura, forma de caminar, capacidad visual y auditiva
- Afectación de los tres tipos de memoria (de corto, mediano y largo plazo)
- Alteraciones del sueño
- Menor tolerancia al frío (por menor regulación de la circulación periférica y alteraciones de la tiroides)
- Intolerancia a los niveles de glucosa
- Menor actividad física

Factores que aceleran el envejecimiento: Existen varios factores físicos que pueden acelerar el proceso del envejecimiento. Entre ellos está la alimentación excesiva, el estrés, la hipertensión, el tabaquismo y alcoholismo y la obesidad. Pero también existen otros factores como el sedentarismo que resulta en poca participación social y laboral del adulto mayor y así en soledad.

Factores que retardan el envejecimiento: Entre los factores que retardan el envejecimiento, ósea que pueden ayudar al adulto mayor a gozar de una buena salud hasta una edad muy avanzada es el sueño tranquilo, actividad física continua, una adecuada nutrición y alimentación y la participación socio laboral.

Consecuencias de la alimentación en esta edad

La comida en este período de la vida debe tener las siguientes características:

- Fácil de preparar
- Higiénica
- Estimulante para el apetito
- Buena presentación
- Apetecible
- De fácil masticación
- De fácil digestión

Ante todo, la comida debe ser fácil de asimilar por la persona. Esto significa que sus piezas dentarias o prótesis deben estar en buen estado. Hay que considerar que alimentos duros o muy secos no son los apropiados. Por lo tanto, una buena opción es la dieta semisólida o blanda (Ejemplo: carne molida, verduras y frutas ralladas o cocidas.)

Una alimentación deficiente puede conllevar problemas médicos como osteoporosis, anemia, desnutrición, alteraciones neurológicas. Así que, al planificar la alimentación del adulto mayor se debe tomar en cuenta la pirámide nutricional, con las características de preparación ya descritas.

Hábitos alimentarios

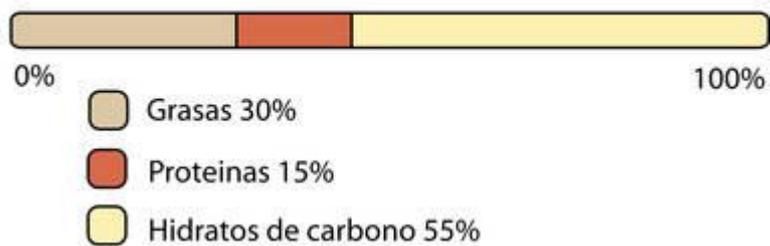
Se recomienda tomarse el tiempo necesario para la comida, comer lento y masticar bien, para permitir una buena asimilación de los alimentos. El adulto mayor debe ingerir cuatro comidas al día. Es importante cuidar las piezas dentarias o prótesis.

Entre unos bueno hábitos para la eliminación intestinal son:

- ❖ No esperar el último momento para ir al baño
- ❖ Evitar el uso de laxantes
- ❖ Consumir alimentos ricos en fibras, como frutas y legumbres y tomar dos litros de agua diarios
- ❖ Realizar actividad física periódica y regular

Requerimientos nutricionales del adulto mayor

1gr de proteína por cada kilo de peso al día



A continuación un cuadro que resume las necesidades de alimentos en el adulto

mayor:

NUTRIENTES	ALIMENTOS	RECOMENDACIONES
Hidratos de carbono	Pan , cereales, papas, leguminosas	4 a 7 porciones diarias: 1 1/2 a 2 panes además de 1 a 1 1/2 tazas de arroz de arroz, fideos, sémola o papas cocidas.
Fibras, vitaminas y minerales	Vegetales y frutas	Mínimo 2 platos de verduras crudas o cocidas y 2 a 3 frutas o jugo de frutas naturales diariamente.
Proteínas de buena calidad y calcio	Alimentos lácteos	Se recomienda ingerir 2 a 3 porciones diarias de leche, yogurt, queso o queso al día.
Proteínas de buena calidad, hierro y zinc	Carnes, legumbres y huevo	Consumir a diario una presa de pescado fresco o en conserva, o pollo o pavo o una taza de legumbres cocidas o un huevo. Las carnes rojas, los embutidos, las vísceras y la yema de huevo contienen grasas saturadas y colesterol: por lo que es conveniente comerlas en ocasiones especiales y en pequeña cantidad.
Aceitas y grasas	Aceites, grasas y semillas	Seis cucharadas de aceite vegetal al día.
Hidratos de carbono	Azúcares y derivados	Se recomienda consumirla en cantidad moderada, disminuyendo el consumo de productos de pastelería y otros alimentos con alto contenido de azúcar. Se recomienda consumir de 3 a 4 cucharadas diarias de azúcar.

Otras recomendaciones nutricionales:

- Reemplazar las carnes rojas por pollo (sin piel) y pescado
- Ingerir huevos, uno a dos por semana
- Aumentar el consumo de fibra
- Disminuir el consumo de té y café
- Reducir el consumo de sal
- Moderar el consumo de azúcar
- Beber entre 6 a 8 vasos de agua en el día (dos litros)²⁵

²⁵ <http://www.saluddealtura.com/?id=686>

4.3 VEGETALES

“**Concepto** El término «vegetal» proviene de la división tradicional de la naturaleza que realizó Aristóteles y que aún se usa en el lenguaje corriente. Así, se distinguían los animales que crecen, viven y sienten, los vegetales que crecen y viven y los minerales que crecen pero no viven ni sienten.

Alimentos vegetales

Clases de alimentos vegetales	
	
Legumbres	Cereales
	
Verduras y hortalizas	Frutas

	
Frutos secos	Setas

A través de la historia, el destino de la especie humana ha estado inexorablemente asociado a los vegetales, desde el desarrollo de la agricultura, pasando por los grandes viajes de descubrimiento incentivados por la búsqueda de especias exóticas hasta la Revolución Verde. No existe razón alguna para suponer que el destino de la especie humana está actualmente más alejado de las plantas que hace siglos o milenios atrás. De hecho, la dependencia del ser humano con respecto a las plantas parece ser cada vez mayor, teniendo en cuenta que la mayor parte de la provisión de alimentos del mundo proviene de solamente unas veinte especies de plantas. Los alimentos de procedencia vegetal se caracterizan por ser ricos en fibra y carbohidratos complejos. Se considera que la comida vegetariana constituye un hábito de vida más sano debido a su contenido bajo en calorías, bajo colesterol y presencia de ácidos grasos poliinsaturados(omega).

Estas cualidades alimenticias la obesidad, enfermedades coronarias, hipertensión y cáncer de colon. Sin embargo se debe tomar en cuenta el posible riesgo de déficit de calorías, proteínas, ácido linolénico, vitaminas B12, D, riboflavinas y minerales como el calcio, hierro y zinc.

La clasificación de los alimentos vegetales difiere de la clasificación botánica ya que se basa más en la apariencia externa y en sus características organolépticas. Entre los principales tipos de alimentos vegetales se considera comúnmente a:

- verduras: como su nombre lo indica, alude a las partes de las plantas de color verde, como hojas (lechuga, espinaca), tallos (espárrago), semillas verdes (haba), inflorescencias (alcachofa) y frutos (pepino). Según el uso también se denomina verduras a muchas hortalizas no verdes.
- tubérculos: son tallos ensanchados por el almacenamiento de nutrientes, como la papa.
- hortalizas: hortaliza es un término general e informal que deriva de las plantas cultivadas en huerta y suele aludir a los vegetales de las ensaladas por su sabor no dulce. Incluye a los grupos anteriores (verduras, tubérculos) pero también a raíces (zanahoria), rizomas (kion), bulbos (cebolla) y frutos (tomate).
- legumbres: son las semillas de las plantas leguminosas, las cuales vienen contenidas en su vaina, como la lenteja y la soja.
- frutas: son los frutos carnosos dulces o agridulces como los cítricos y pomos.
- frutos secos: son aquellos que contienen menos del 50% de agua, son semillas como la nuez
- cereales: son los granos o semillas de las plantas gramíneas como el arroz, trigo y maíz.
- setas: son los hongos basidiomicetos comestibles como el champiñón.
- algas marinas como los cochayuyos.

Además de todos estos grupos de alimentos, existen otras clases de vegetales que se emplean con frecuencia conjuntamente con ellos, tales como:

- especias: sustancias vegetales aromáticas obtenidas desde semillas secas, frutos, raíces, hojas, tallos, rizomas o partes de flores usadas principalmente para sazonar, colorear o preservar los alimentos. Ejemplo la pimienta o el azafrán.

- estimulantes, son aquellas plantas que tienen el potencial de desencadenar efectos estimulantes en el hombre, los cuales están mediados por los principios activos presentes en su composición. Ejemplo, el café, el té y la yerba mate.
- colorantes alimenticios, como la cúrcuma, el azafrán y el pimentón.
- edulcorantes naturales, que se utilizan como sustitutos del azúcar y de los edulcorantes artificiales, como por ejemplo el que se extrae de Stevia rebaudiana.

Además de los vegetales que se consumen tal cual los brinda la naturaleza, o con modificaciones caseras como la cocción o molienda, el ser humano ha desarrollado procedimientos industriales de obtención de nuevos alimentos a partir de vegetales.

- harina: proveniente de los cereales
- azúcar: cristales extraídos de la caña de azúcar y de la remolacha azucarera.
- grasas y aceites vegetales, como el de girasol.
- frutas desecadas como la pasa.
- bebidas: aunque la bebida por excelencia es el agua, el término se refiere por antonomasia a las bebidas alcohólicas, como el vino (obtenido de la uva), la cerveza (de la cebada) el sake (del arroz).²⁶

La Patata

“La patata debe ser un alimento habitual en nuestra dieta, al igual que el pan y las verduras, base de la dieta saludable. Además de las características nutricionales que tiene, que ahora veremos más detalladamente, lo bueno de la patata es que suele gustar a todo el

²⁶ <https://es.wikipedia.org/wiki/Vegetal>

mundo y se puede cocinar de muchas formas, algo a su favor porque será fácil de incorporar a la dieta.

La patata es rica en hidratos de carbono complejos, ya que el almidón es su principal componente, pero también tiene proteínas, que aunque no son muchas son de alto valor biológico. En cuanto a la grasa casi se puede decir que es nula, aunque depende de cómo la cocinemos. Y no olvidemos su contenido en fibra, un alimento básico para completar las necesidades de fibra diaria.

Pero la patata también tiene vitaminas y minerales, no todo son hidratos de carbono. Aunque muchos lo desconocen la patata es rica en Vitamina C y vitamina B6, ambas importantes en el deportista. En cuanto a los minerales destaca su aporte en hierro, magnesio y potasio.

Debemos de introducir la patata unas tres-cinco veces a la semana en nuestra dieta, ya que está en los escalones inferiores de la pirámide alimenticia, lo que indica que es un alimento básico. Sobre todo en el deportista este alimento cobra mucha importancia, ya que es una buena fuente de hidratos de carbono para recuperar energía y además aporta las vitaminas y minerales básicos necesarios para los procesos de recuperación.”²⁷

EI BRÓCOLI

“Una buena elección para las personas que quieren mantener su figura de forma sana es **el brócoli**, un alimento muy bajo en calorías y que a cambio nos ofrece altos valores nutricionales en los que entran el gran abanico de minerales, vitaminas esenciales y demás sustancias importantes para el correcto funcionamiento del organismo. Es importante que sepamos los beneficios que este alimento nos brinda.

²⁷ <http://www.vitonica.com/alimentos/la-patata-razones-para-que-no-falte-en-la-dieta>

Uno de los principales aportes del brócoli es su alto contenido en **fibra**, necesaria para el buen funcionamiento del organismo, ya que nos ayuda a depurar nuestro cuerpo eliminando los residuos que se acumulan. Además, nos ayuda en la digestión de las grasas, así como en la eliminación de toxinas que pueden acabar causando infinidad de problemas estomacales y de salud. La ingesta de fibra ayuda a prevenir algunos tipos de cáncer como el de colon.

Los **minerales** están muy presentes en el brócoli, concretamente el potasio, necesario para el buen funcionamiento del sistema nervioso, ayudando a mantener nuestros niveles de electrolitos, evitando de esta manera los calambres. El hierro es otro de los minerales que nos aporta la ingesta de brócoli, necesario para la formación de glóbulos rojos encargados de transportar el oxígeno y los nutrientes de la sangre.

Su contenido en calcio también es destacable, ayudando de esta manera a fortalecer nuestros huesos y conseguir un esqueleto fuerte. Es un alimento recomendado en niños, pues les ayuda a desarrollarse con total normalidad. Además de minerales, el brócoli contiene **vitaminas** entre las que destaca la vitamina K, importante a la hora de asimilar el calcio y mantener una buena densidad ósea, así como ayudar en la coagulación sanguínea.

La vitamina C y el ácido fólico son dos de los nutrientes que también nos aporta, interfiriendo directamente en la formación y recuperación de tejidos corporales, así como en el fortalecimiento de nuestras defensas. Su contenido en **antioxidantes** es alto, además de aportarnos elementos que ayudan a reconstruir el ADN corporal, evitando de esta manera la formación de ciertos tipos de cáncer.

Desde luego no debemos olvidar que el brócoli contiene **muy pocas calorías** y casi ni un 1% de grasa, lo que le convierte en un alimento rico y apetecible que podemos incluir en

cualquier dieta. Además, si lo cocinamos al vapor conservaremos todas sus propiedades. Podemos añadir un chorro de aceite de oliva y aumentar así el aporte nutricional que ya nos brinda de por sí.”²⁸

LA ZANAHORIA

“La zanahoria es una verdura que tiene bastantes ventajas en la alimentación de todas las personas, sin importar su edad.

Además de ser un rico alimento, es uno de los recursos terapéuticos más valiosos para tratar los padecimientos. La zanahoria es la más mineralizante y vitaminizante de todas las raíces, es recomendada para cualquier clase de enfermos, sin ninguna contraindicación.

El comerse cruda además de tener un excelente sabor, ayuda a fortalecer los dientes y encías. Es muy saludable también comerla cocida, aunque no tanto en este estado para fines medicinales.

Debido a las sustancias aromáticas que posee la zanahoria, es muy buena para estimular el apetito y muy usada para la gente que padece anemia o depresión.

Es muy útil para eliminar los cólicos y disipa los gases que emite el organismo, debido a ello es recomendable ingerirla después de las comidas. Ayuda a quienes padecen de estreñimiento y tienen dolor de estómago a causa de una intoxicación, por lo que en este caso es recomendable comer seis zanahorias crudas ralladas, racionándolas durante todo el día.

²⁸ <http://www.vitonica.com/vitaminas/brocoli-un-alimento-para-mantener-el-peso-de-forma-saludable>

Este magnífico vegetal es diurético, es decir que agiliza el proceso de orinar, es emenagoga (agiliza la menstruación en las mujeres) y ayuda a la desintegración de los cálculos renales.

Es rica en fósforo, por lo que es un excelente vigorizante, útil para las mentes cansadas y como restauradora de los nervios.

Tiene además propiedades naturales para mejorar la vista, es antioxidante y un eficaz protector de la piel, ayuda a la secreción de leche materna”²⁹.

EL PIMIENTO

“El pimiento es el fruto hueco de una planta herbácea que recibe su mismo nombre. Pertenece a la familia de las Solanáceas y, en concreto, al género *Capsicum*. Las Solanáceas constituyen una familia que incluye alrededor de 75 géneros y unas 2.300 especies de plantas productoras de alcaloides tóxicos, entre las que se incluye la belladona, la mandrágora y el beleño. Son pocas las Solanáceas comestibles. Entre ellas se encuentran el pimiento, el tomate y la berenjena, de gran relevancia en la alimentación.

El principal componente del pimiento es el agua, seguido de los hidratos de carbono, lo que hace que sea una hortaliza con un bajo aporte calórico. Es una buena fuente de fibra y, al igual que el resto de verduras, su contenido proteico es muy bajo y apenas aporta grasas.

En cuanto a su contenido en vitaminas, los pimientos son muy ricos en vitamina C, sobre todo los de color rojo. De hecho, llegan a contener más del doble de la que se encuentra en frutas como la naranja o las fresas.

²⁹ <http://www.clubplaneta.com.mx/cocina/zana.htm>

Son buena fuente de carotenos, entre los que se encuentra la capsantina, pigmento con propiedades antioxidantes que aporta el característico color rojo a algunos pimientos.

También es destacable su contenido de provitamina A (Beta caroteno y criptoxantina) que el organismo transforma en vitamina A conforme lo necesita, folatos y de vitamina E. En menor cantidad están presentes otras vitaminas del grupo B como la B6, B3, B2 y B1. Su contenido en las citadas vitaminas C y E, junto con los carotenos, convierten al pimiento en una importante fuente de antioxidantes, sustancias que cuidan de nuestra salud.

La vitamina C, además de ser un potente antioxidante, interviene en la formación de colágeno, glóbulos rojos, huesos y dientes, al tiempo que favorece la absorción del hierro de los alimentos y aumenta la resistencia frente a las infecciones.

La vitamina A es esencial para la visión, el buen estado de la piel, el cabello, las mucosas, los huesos y para el buen funcionamiento del sistema inmunológico.

Los folatos intervienen en la producción de glóbulos rojos y blancos, en la síntesis de material genético y en la formación de anticuerpos del sistema inmunológico.

Entre los minerales, cabe destacar la presencia de potasio. En menor proporción están presentes el magnesio, el fósforo y el calcio. El calcio de los pimientos no se asimila apenas en relación con los lácteos u otros alimentos que se consideran muy buena fuente de este mineral.

El potasio es necesario para la transmisión del impulso nervioso, la actividad muscular y regula el balance de agua dentro y fuera de la célula.

El magnesio se relaciona con el funcionamiento del intestino, nervios y músculos, forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante.

El fósforo juega un papel importante en la formación de huesos y dientes, al igual que el magnesio y el calcio.”³⁰

LA LECHUGA

“*Lactuca sativa*, la **lechuga**, es una planta anual propia de las regiones semi-templadas, que se cultiva con fines alimentarios. Debido a las muchas variedades que existen, y a su cultivo cada vez mayor en invernaderos, se puede consumir durante todo el año. Normalmente se toma cruda, como ingrediente de ensaladas y otros platos, pero ciertas variedades, sobre todo las de origen chino, poseen una textura más robusta y por ello se emplean cocidas.

La lechuga tiene muy poco valor nutritivo, con un alto contenido de agua (90-95%). Es rica en antioxidantes, como la vitaminas: A, C, E, B1, B2, B3, B9 y K; minerales: fósforo, hierro, calcio, potasio y aminoácidos. Las hojas exteriores más verdes son las que tienen mayor contenido en vitamina C y hierro.

Las lechugas han sido y son utilizadas en infusión como un ansiolítico moderado que facilita el dormir. Sin embargo en la remota Antigüedad especialmente en Egipto se rendía culto a las deidades consideradas patrocinadoras de la libido ofrendándoles plantas de lechuga. Este culto parecía paradójico hasta que en el 2006 se descubrió que una dosis moderada de los alcaloides presentes en la lechuga tiene efectos ligeramente afrodisíacos, mientras que una elevada actúa a la inversa, como ansiolítico.”³¹

³⁰ <http://verduras.consumer.es/documentos/hortalizas/pimiento/intro.php>

³¹ https://es.wikipedia.org/wiki/Lactuca_sativa

5. MATERIALES Y MÉTODOS

5.1 MATERIALES

Para la realización de la tesis fue necesario el uso de: computador, libros, lápiz, esferográficos, borrador, cuaderno, carpetas, impresora y tinta, y hojas de papel bond.

5.2 MÉTODOS

Se utilizó los siguientes métodos:

Método Inductivo al inducir la información obtenida en la investigación de mercados, de una muestra hacia toda la población segmentada, para el cálculo de la demanda y luego los resultados posteriores del estudio técnico, económico y financiero.

Método Deductivo al determinar en cada estudio las factibilidades de mercado, técnico, organizacional, económico y financiero.

Método Matemático utilizado en todos los cálculos y operaciones en los estudios de mercado, técnico, económico y financiero.

Método Analítico este fue necesario para realizar el análisis de los resultados obtenidos en la investigación de mercado y en el estudio económico.

Método Sintético se usó cuando se realizó las conclusiones y el resumen.

5.3 TÉCNICAS

También fue necesario recurrir a algunas técnicas como:

Observación Directa.- necesaria en la revisión de literatura, en el conocimiento del comportamiento de las personas de la tercera edad, en el proceso de producción de la ensalada, y para seleccionar los materiales que requería el proyecto así como sus precios.

Entrevista.- requerida para obtener información sobre la oferta de ensaladas, la producción de ensaladas, la cantidad de los insumos y también para conocer los precios de los recursos necesarios.

Muestra.- Como la población de la tercera edad es mayor a 400, fue necesario determinar la muestra con la siguiente fórmula:

Cuadro 1

POBLACIÓN DE LA TERCERA EDAD	
60 - 64 Años	14.191
65 - 69 Años	13.142
70 - 74 Años	10.297
75 - 79 Años	7.678
80 y más años de edad	9.964
TOTAL	55.272

Fuente: INEC proyección 2013

Elaboración: Narcisa y María

$$n = \frac{N \cdot z \cdot p \cdot q}{(N - 1) * e^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{55.272 \times 3,84 \times 0,50 \times 0,50}{(55.272 - 1) * 0,05^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n=385.$$

Para conocer la oferta de las ensaladas fue necesario recabar información a los propietarios de los restaurantes y servicios de comida móvil, que según el INEC en la ciudad de Loja son 931, como la población pasa de 400 también se determinó una muestra.

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N} = \frac{931}{1 + (0,0025 * 931)} = \frac{931}{3,3275} = 279,78 = 280$$

Cuadro 2

Alternativas	Población	Muestra
Personas de la tercera edad	55.272	385
Restaurantes	931	280

Fuente: INEC

Elaboración: Narcisa y María

Encuesta.- aplicada a las personas de la tercera edad en un número de 385 y a 280 propietarios de los restaurantes y puestos de comida de la ciudad de Loja.

5.4 PROCEDIMIENTO:

En primer lugar se diseñó la encuesta que serviría para la recolección de la información, luego de aprobada la encuesta se realizó el trabajo de campo, visitando los lugares en donde suelen pasar las personas de la tercera edad como: hospitales, centros de cuidado, parques, centros comerciales y mercados. Así mismo se recolectó la información de los propietarios de los restaurantes de la ciudad de Loja.

Una vez obtenida la información se pasó al trabajo de escritorio para realizar la tabulación e interpretación de los datos en la computadora, de allí se desprendió la información para el cálculo de la demanda y de la oferta, y con ello determinar la demanda insatisfecha. Se realizó el plan de comercialización y con ello elaborado el estudio de mercado.

Para el estudio técnico se buscó la ayuda de Chefs quienes asesoraron para graficar el proceso de producción, (actividades y tiempo), los requerimientos de recursos humanos, materiales, tecnológicos. Así mismo se visitó algunos lugares para determinar la localización de la planta. También se buscó la ayuda de un diseñador gráfico que ayude con el diseño de la distribución de la planta.

Luego se buscó la ayuda de un profesional en Leyes para que ayude a definir el tipo de compañía de la nueva empresa, y también se definieron los niveles de la organización así como los puestos que integrarían la organización, así mismo se graficó la estructura de la empresa (organigramas).

Para la elaboración del estudio económico fue necesario visitar algunos establecimientos de la ciudad para conocer los precios de los materiales necesarios para la actividad de la empresa y elaborar los presupuestos, con ello conocer la inversión, las fuentes de financiamiento, los estados financieros y por último la evaluación financiera.

Obtenida toda esta información se elaboraron las conclusiones y recomendaciones.

6. RESULTADOS

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO REALIZADA A LA POBLACIÓN DE LA TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA.

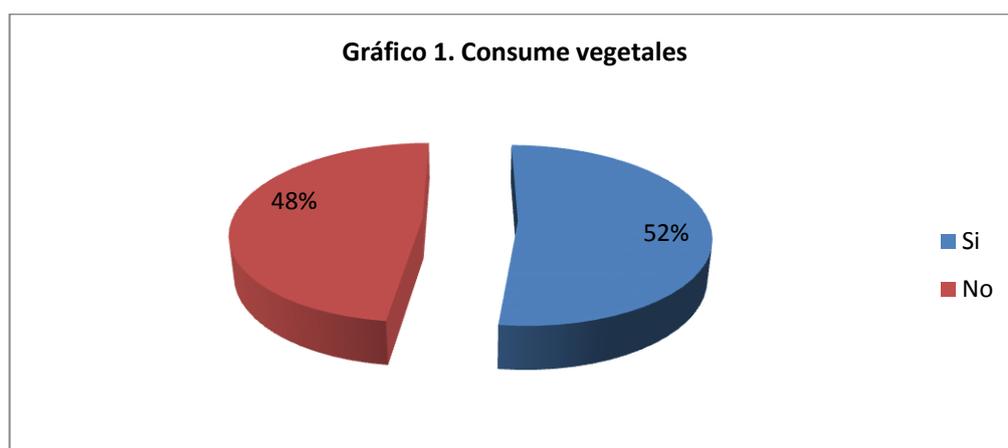
1. Consume dentro de su dieta diaria ensalada de vegetales?

Cuadro 3

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Si	200	52%
No	185	48%
Total	385	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 52% de las personas de la tercera edad consume vegetales en su dieta diaria pero el 48% que es un porcentaje alto no consume vegetales por razones que se pregunta a continuación.

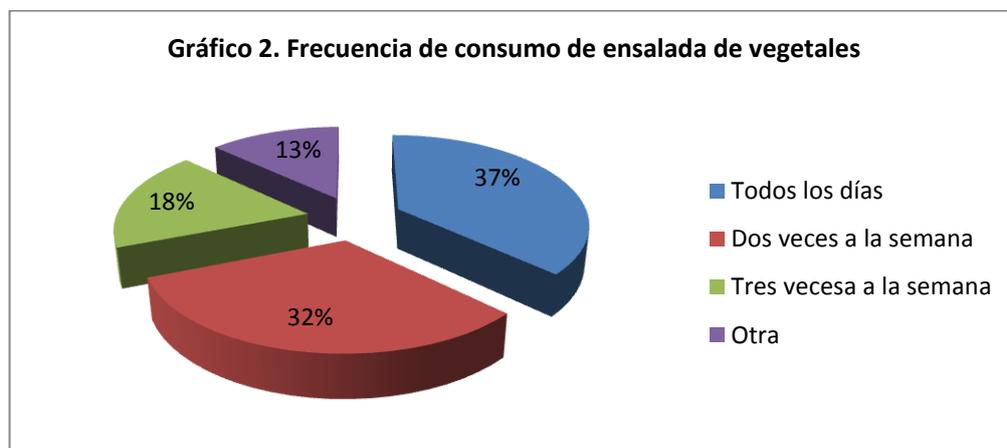
2. Con qué frecuencia consume ensalada en la semana?

Cuadro 4

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Todos los días	74	37%
Dos veces a la semana	64	32%
Tres veces a la semana	36	18%
Otra	26	13%
Total	200	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



A esta pregunta responden las personas que dijeron que Si consumen ensaladas de vegetales el 52% (200 personas de la tercera edad).

El 37% de las personas de la tercera edad del grupo que si consume vegetales, manifiesta que lo hace todos los días, el 32% señala que solo consume dos veces a la semana, el 18%

se alimenta de ensalada de vegetales tres veces a la semana y el 13% indica que varía la frecuencia de consumo pudiendo ser una vez en la semana o al mes.

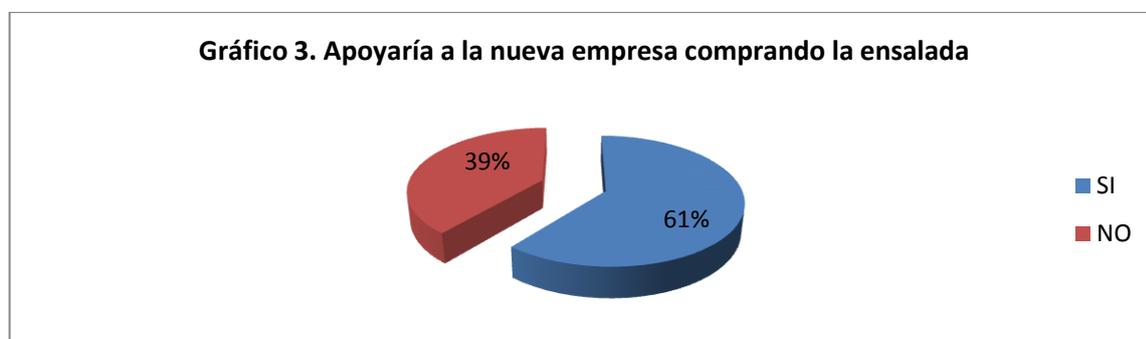
3. **Si se creara una empresa que se dedique a preparar y comercializar ensaladas vegetarianas, para personas de la tercera edad, apoyaría a esta empresa comprando su producto.**

Cuadro 5

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	122	61%
NO	78	39%
Total	200	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisca y María



El 61% manifestaron que si apoyarían a la nueva empresa comprando las ensaladas que produzcan, y el 39% decidió que no apoyaría porque tendría que ver qué hace, cómo hace, en dónde vende en fin mejor prefieren esperar cuando ya se ponga a vender en el mercado Lojano.

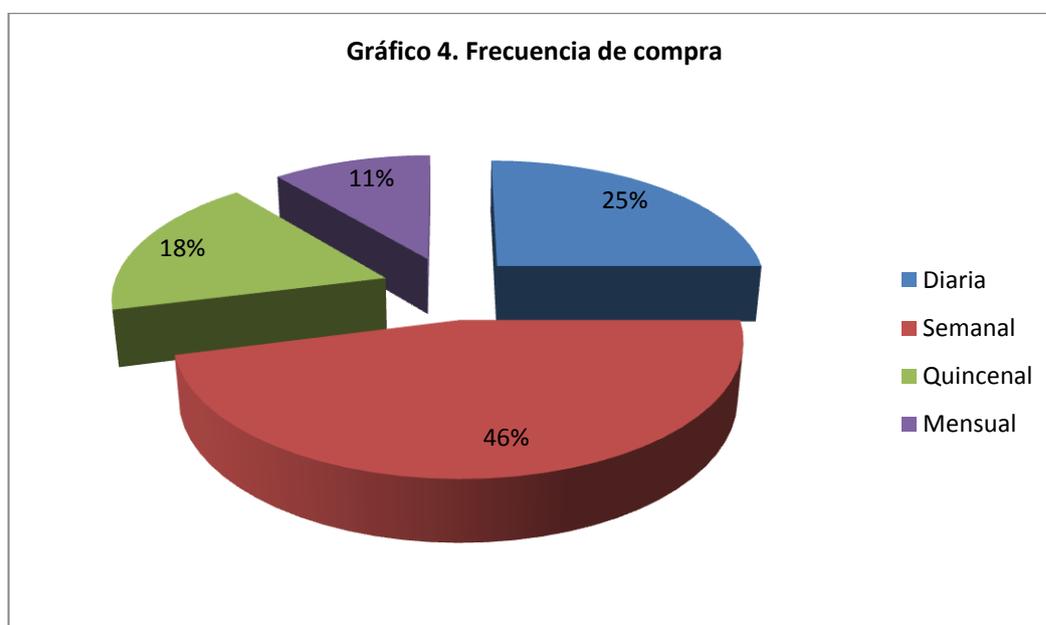
4. Con qué frecuencia compraría la ensalada?

Cuadro 6

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Diaria	31	25%
Semanal	56	46%
Quincenal	22	18%
Mensual	13	11%
Total	122	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



A esta pregunta responden las personas que están dispuestas a comprar las ensaladas que ofrecería la nueva empresa, el 61% (122).

El 46% de las personas desearían comprar una vez a la semana, el 25% en cambio preferiría adquirir y consumir diariamente, el 18% se proveería de la ensalada de forma quincenal y el 11% desearía una sola vez en el mes.

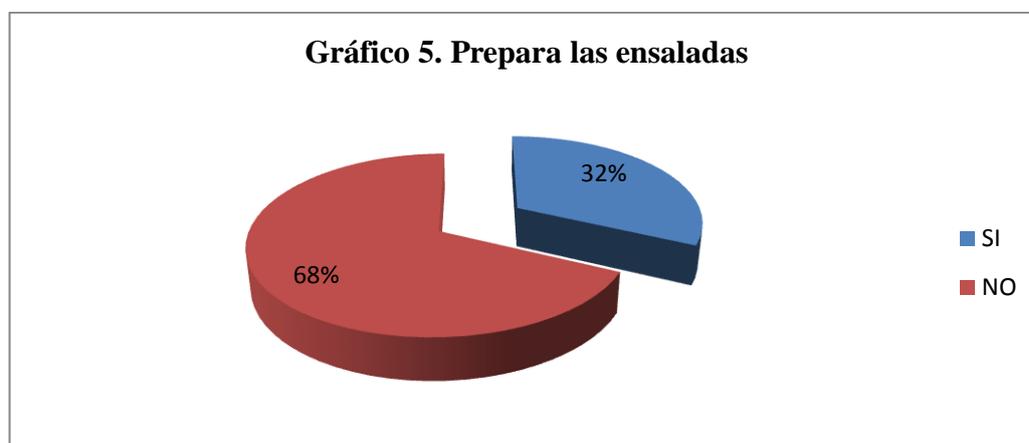
5. La ensalada que se sirve, la prepara Usted mismo?

Cuadro 7

Variables	Frecuencia	Porcentaje
SI	64	32%
NO	136	68%
Total	200	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 68% de las personas de la tercera edad manifiesta que no preparan las ensaladas que consumen, en cambio el 32% indica que ellos mismo la realizan.

6. Quién la prepara?

Cuadro 8

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Cónyuge	16	12%
Hijos	45	33%
Empleada doméstica	45	33%
La compra	30	22%
Total	136	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 33% de las personas que no preparan las ensaladas indican que es la empleada doméstica la persona que cocina los alimentos, el 33% dice que son los hijos los que preparan, el 12% manifiesta que es el o la cónyuge y el 22% señalan que compra la ensalada preparada.

7. En qué lugar compra la ensalada de vegetales?

Cuadro 9

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Puesto de comida del mercado	19	62%
Restaurante	11	38%
Total	30	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



De las personas de la tercera edad que compra la ensalada, el 62% indica que lo hace en los puestos de comida de los mercados y el 38% señala que va comprando en el restaurante.

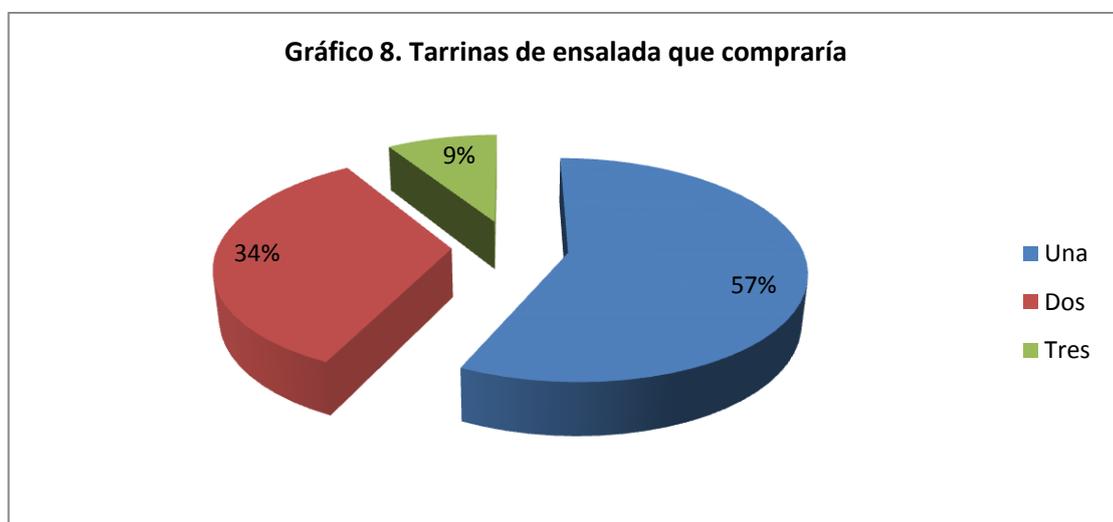
8. Cuántas tarrinas de ensalada (150 gr) compraría, según la frecuencia señalada anteriormente?

Cuadro 10

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Una	70	57%
Dos	41	34%
Tres	11	9%
Total	122	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 57% de las personas de la tercera edad preferirían comprar una sola tarrina de ensalada, al 34% le interesaría abastecerse de dos tarrinas, y al 9% desean tres porciones.

Promedio de consumo:

Para calcular el promedio de consumo se hace de la siguiente manera:

Se multiplica la frecuencia por el porcentaje de población que desea 1 o 2 o 3 tarrinas de ensaladas ($31 \times 57\%$), se obtiene demandantes potenciales por número de tarrinas de ensaladas, luego se multiplica por la cantidad de tarrinas de ensaladas (18×1) y al resultado de esta operación se multiplica por el tiempo escogido (18×365) porque es diaria. Al final dividimos la sumatoria de $X \cdot F$ (23.379) para la sumatoria de frecuencia (122) y da como resultado el promedio de ensaladas de vegetales que comprarían a la nueva empresa son 192 tarrinas de ensaladas de vegetales.

Cuadro 11
PER CÁPITA O PROMEDIO DE LA NECESIDAD DE COMPRAR ENSALADAS DE VEGETALES

Alternativas	Frecuencia	%	Demandantes por tarrinas de ensaladas	Cantidad de tarrinas	Cantidad de ensaladas	Periodo (x)	X.F	Per - cápita de consumo de ensalada
Diaria	31	57%	18	1	18	365	6.570	192
		34%	11	2	22		8.030	
		9%	3	3	9		3.285	
Semanal	56	57%	32	1	32	52	1.664	
		34%	19	2	38		1.976	
		9%	5	3	15		780	
Quincenal	22	57%	13	1	13	26	338	
		34%	7	2	14		364	
		9%	2	3	6		156	
Mensual	13	57%	7	1	7	12	84	
		34%	4	2	8		96	
		9%	1	3	3		36	
TOTAL	122						23.379	

Fuente: Cuadro 6 y 10

Elaboración: Narcisa y María

$$X_m = \frac{23.379}{122} = 192$$

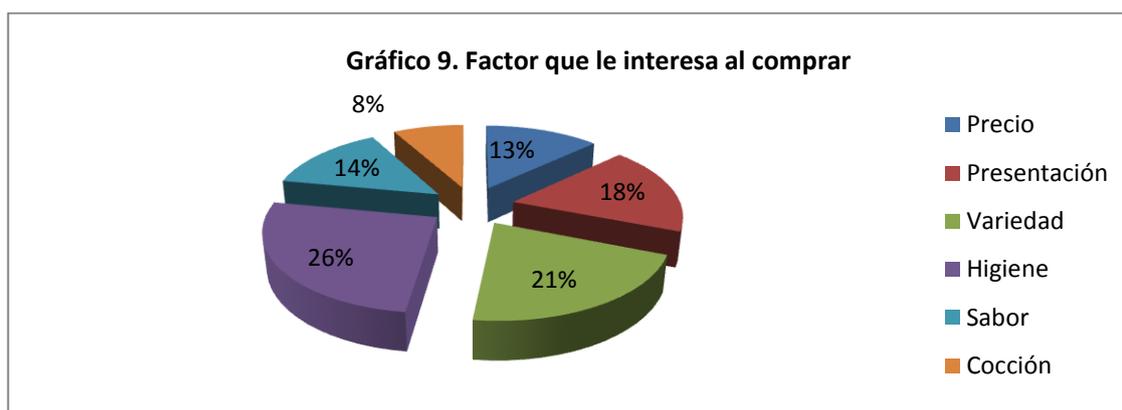
9. **De qué factor se preocuparía al comprar las ensaladas?**

Cuadro 12

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Precio	16	13%
Presentación	22	18%
Variedad	26	21%
Higiene	32	26%
Sabor	17	14%
Cocción	10	8%
Total	122	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



Al 26% de las personas de la tercera edad les interesa la higiene de la ensalada, el 21% en cambio prefiere la variedad de vegetales en la ensalada, el 18% se fijaría al momento de comprar en la presentación, al 14% le interesa el sabor de la ensalada, si está sabrosa sigue comiendo y comprando y si no le gusta pues allí se acaba la relación con la empresa. El 13% se preocuparía por el precio porque como ellos son jubilados tienen que medir los egresos. Y el 8% en cambio prefieren ver la cocción de los vegetales para continuar comprando.

10. **Cuánto estaría dispuesto a pagar por la ensalada, sin dudar de su calidad?**

Cuadro 13

Variables	Frecuencia	Porcentaje
\$ 1	22	18%
\$ 1,50	83	68%
\$ 2	17	14%
Total	122	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 68% de las personas objeto de este estudio estarían de acuerdo en pagar \$1,50; el 18% adquiriría en \$1 y el 14% podría pagar hasta \$2 por la tarrina de ensalada.

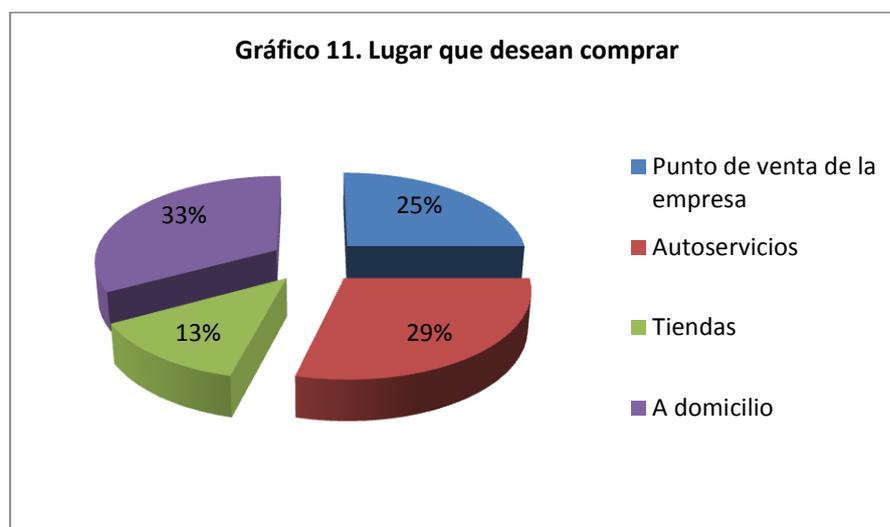
11. En dónde le gustaría comprar?

Cuadro 14

VARIABLES	Frecuencia	Porcentaje
Punto de venta de la empresa	31	25%
Autoservicios	35	29%
Tiendas	16	13%
A domicilio	40	33%
Total	122	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 33% de las personas de la tercera edad desearían que la venta de ensaladas sea en el domicilio, puesto que se trata de un segmento de población que muchas veces ya no puede salir de compras. El 29% prefiere que se venda a través de los autoservicios por la facilidad de compra y el buen mantenimiento que se da en estos negocios; el 25% manifiesta que la empresa debería ponerse un punto de venta para que se expendan allí mismo, y el 13% señala que se vendan las ensaladas mediante las tiendas porque siempre existe una cerca de casa.

12. Qué medio utiliza para informarse con mayor frecuencia?

Cuadro 15

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Radio	35	29%
Televisión	33	27%
Prensa escrita	20	16%
Otra	34	28%
Total	122	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



Se observa que el 29% de este segmento de población se informa a través de la radio, el 28% manifiesta que no se informa a través de estos medios porque a muchos ya no les funciona bien el sentido visual ni auditivo entonces a ellos les informan sus parientes, el 27% mira la televisión y el 16% en cambio dice que se informa mediante la prensa escrita.

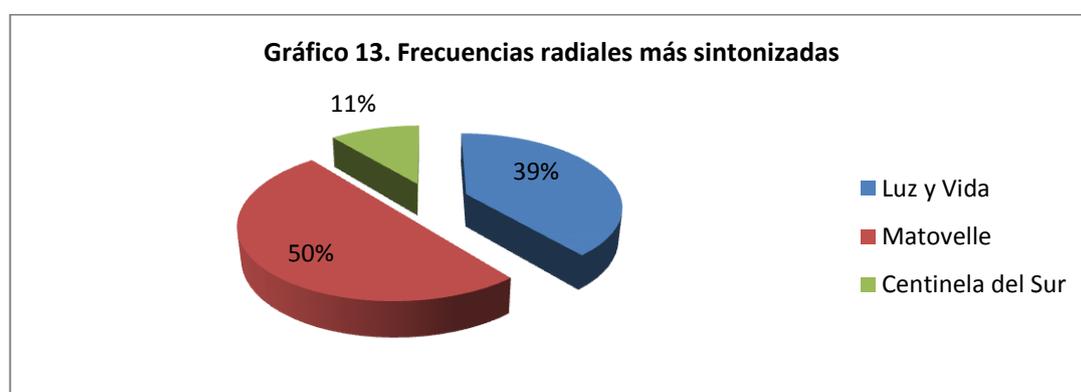
Frecuencias Radiales

Cuadro 16

Variables	Frecuencia	Porcentaje
Luz y Vida	14	39%
Matovelle	18	50%
Centinela del Sur	4	11%
Total	35	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 50% de las personas de la tercera edad que escuchan la radio como medio de información señalan como frecuencia favorita a la radio MATOVELLE; el 39% en cambio prefiere la radio LUZ Y VIDA y el 11% indica que escucha la radio CENTINELA DEL SUR que es una frecuencia en AM.

Escuchan la radio desde las 5:00 que rezan el santo rosario hasta escuchar el noticiero que pasa a las 7:30 o a las 8:00.

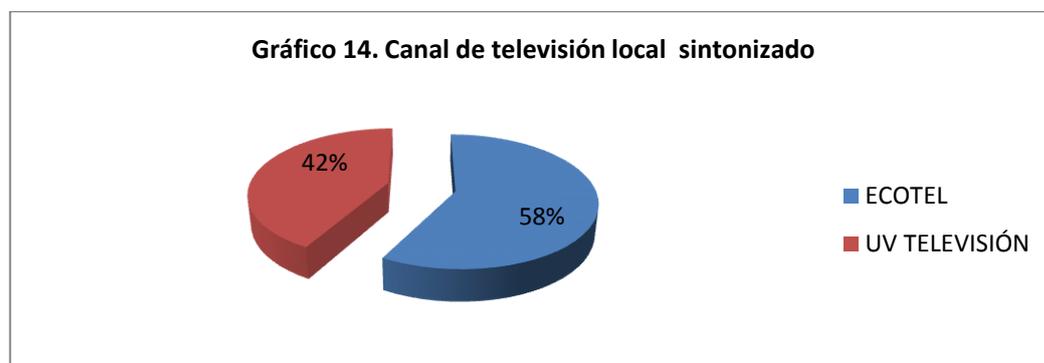
CANAL DE TELEVISIÓN LOCAL

Cuadro 17

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ECOTEL	19	58%
UV TELEVISIÓN	14	42%
Total	33	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 58% de las personas de la tercera edad manifiesta que observa ECOTEL TV como medio de información y entretenimiento. Y el 42% en cambio indica que el canal preferido es UV Televisión.

En cuanto al tiempo que frecuentan la televisión por lo general es en la tarde desde las 14:00 hasta las 20:00.

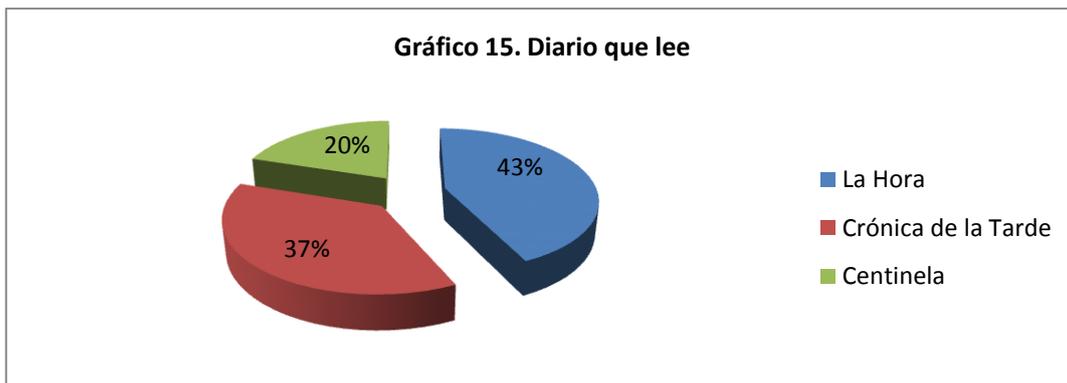
DIARIO ESCRITO

Cuadro 18

Variables	Frecuencia	Porcentaje
La Hora	8	43%
Crónica de la Tarde	7	37%
Centinela	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 43% de las personas de tercera edad que leen la prensa para informarse, leen la HORA, el 37% prefiere leer la Crónica de la tarde y el 20% manifiesta que lee el diario Centinela, la lectura la hacen diariamente.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LAS ENCUESTAS A LOS RESTAURANTES Y DE SERVICIO MÓVIL DE COMIDAS

Se realizó una encuesta para conocer la oferta de ensaladas de vegetales en los restaurantes, puestos de comida y de servicios móviles de comidas.

Población = 931 establecimientos

Muestra = 280 establecimientos

1. Vende ensaladas de vegetales en su establecimiento?

Cuadro 19

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	280	100
NO	0	0
TOTAL	280	100

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 100% de los lugares que ofertan alimentos señalan que si venden ensaladas de vegetales.

2. Con qué frecuencia vende las ensaladas de vegetales?

Cuadro 20

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
Diaria	280	100
Semanal	0	0
Quincenal	0	0
Mensual	0	0
TOTAL	280	100

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 100% de los vendedores de alimentos manifiestan que venden diariamente las ensaladas de vegetales.

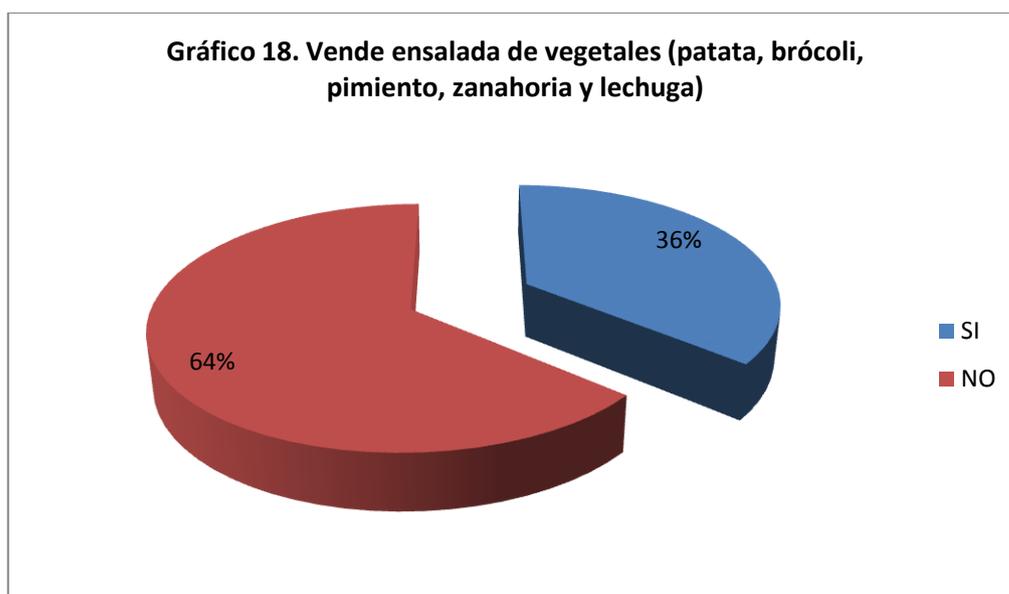
3. **Vende ensaladas de vegetales (patata, brócoli, pimiento, zanahoria y lechuga).**

Cuadro 21

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	101	36
NO	179	64
TOTAL	280	100

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 64% de los ofertantes no vende este tipo de ensaladas manifiestan que no hacen esa mezcla, que de vegetal en vegetal si lo realizan y el 36% si expende este tipo de ensalada.

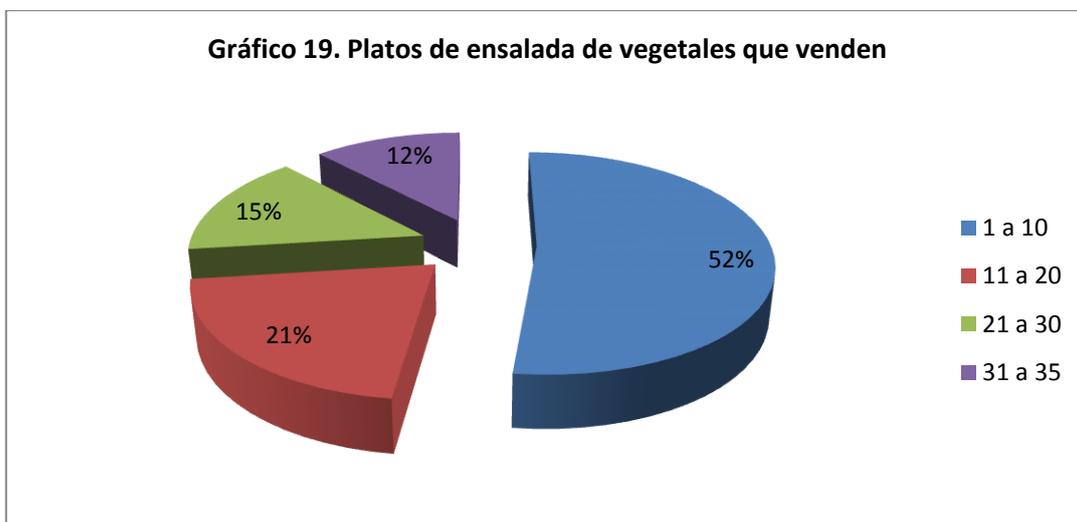
4. Cuántos platos de ensaladas vende diariamente?

Cuadro 22

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
1 a 10	52	52
11 a 20	21	21
21 a 30	15	15
31 a 35	13	12
TOTAL	101	100

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 52% de los ofertantes vende de 1 a 10 platos diariamente; el 21% vende de 11 a 20 platos; el 15% de 21 a 30 platos de ensaladas y el 12% de 31 a 35 platos de ensaladas.

5. **Prepara la ensalada que se describió anteriormente para las personas de tercera edad?**

Cuadro 23

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	0	0
NO	101	100
TOTAL	101	100

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 100% de los ofertantes indica que no prepara exclusivamente para este segmento, que realizan la ensalada para todo el público.

6. Tiene el servicio de venta a domicilio?

Cuadro 24

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	%
SI	14	14
NO	87	86
TOTAL	101	100

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Narcisa y María



El 86% de los ofertantes señalan que no venden a domicilio y el 14% si ofrecen este servicio aunque condicionan la cantidad y la dirección, es decir llevan a un domicilio que no sea tan distante y también cuando piden varios almuerzos o meriendas o platos fuertes.

7.Cuál es el costo del plato de ensalada?

El costo del plato de ensaladas varía según los ingredientes y tiene un precio de 0,50 centavos a 3 dólares.

7. DISCUSIÓN

7.1 ESTUDIO DE MERCADO

El Estudio de Mercado permite conocer al proyectista y al inversionista si hay mercado para la nueva empresa, es decir si existe demanda (necesidad de cantidad de ensaladas) por parte de las personas de la tercera edad que son el segmento de mercado escogido.

7.1.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

La demanda es la cantidad de ensaladas de vegetales que están dispuestos a adquirir a un precio y a un tiempo determinado.

Es necesario determinar la demanda potencial, la demanda real y la demanda efectiva

7.1.1.1 DEMANDA POTENCIAL

La demanda potencial de este proyecto es la cantidad de ensaladas de vegetales (patata, brócoli, pimiento, zanahoria y lechuga) que las personas de la tercera edad estén dispuestas a comprar.

Para determinar la demanda potencial es necesario el promedio o per cápita anual que se calculó en el cuadro 11.

Este promedio o per cápita anual se utiliza para el cálculo de la demanda potencial y de la demanda efectiva.

Para calcular la demanda potencial se utiliza el porcentaje de la población que consume ensaladas (52% ver cuadro 3), este porcentaje se multiplicó por la población de la tercera edad (55.272 personas). A esta población luego se multiplicó por el promedio de consumo anual de 192 tarrinas de ensaladas (ver

cuadro 11) y da como resultado 5.518.272 tarrinas de ensaladas de vegetales para el año 0.

Cuadro 25
DEMANDA POTENCIAL

PERIODO	POBLACIÓN	% DE ACEPTACIÓN DE COMER ENSALADAS	DEMANDANTES POTENCIALES	Per cápita de compra de ensaladas	DEMANDA POTENCIAL DE ENSALADAS DE VEGETALES
0	55.272	52%	28.741	192	5.518.272
1	56.433	52%	29.345	192	5.634.240
2	57.618	52%	29.961	192	5.752.512
3	58.828	52%	30.591	192	5.873.472
4	60.063	52%	31.233	192	5.996.736
5	61.324	52%	31.889	192	6.122.688

Fuente: Cuadro 1, 3 y 11

Elaboración: Narcisa y María

7.1.1.2 DEMANDA REAL.- es la cantidad de ensaladas de vegetales que las personas de la tercera edad están adquiriendo actualmente en el mercado.

Para su cálculo se procedió de la siguiente forma:

En primer lugar se debió determinar el promedio de ensaladas que consume actualmente, este promedio se lo multiplicó por el número de personas que consumen y compran las ensaladas, aunque se aclara que no compran específicamente la ensalada de este tipo de vegetales (lechuga, brócoli, zanahoria, pimiento y patata).

Para calcular la columna 3 (Período) se hizo así: en la opción todos los días, en el periodo se considera los 365 días del año, si dijo dos veces a la semana se multiplicó 52 (número de semanas en el año) x 2; tres veces a la semana 52 x 3; y, una vez a la semana 52 x 1.

El promedio se obtiene de dividir la sumatoria de la frecuencia por el periodo de tiempo para la sumatoria de la frecuencia (40.634/200), dando como resultado 203 tarrinas de ensalada.

Cuadro 26

Alternativas	Frecuencia	Periodo (x)	X.F	Per - cápita de consumo de ensalada
Todos los días	74	365	27.010	203
Dos veces a la semana	64	104	6.656	
Tres veces a la semana	36	156	5.616	
Una vez a la semana	26	52	1.352	
Total	200		40.634	

Fuente: Cuadro 4

Elaboración: Narcisa y María

Para la demanda real se hizo lo siguiente: de la población total de personas de la tercera edad se calculó el 52% (ver cuadro 3) que es el porcentaje de los que dicen que si consumen ensaladas, luego de estos se extrae el 22% (ver cuadro 8) porque este porcentaje es el que dice que compra las ensaladas para su alimento.

Finalmente se multiplica los demandantes efectivos por el promedio de consumo de ensalada y da como resultado la demanda real en número de tarrinas de ensaladas.

Para el año 0 se demanda de 1.283.569 tarrinas de ensaladas.

Cuadro 27
DEMANDA REAL

PERIODO	POBLACIÓN DE LA TERCERA EDAD DESDE 60 AÑOS EN ADELANTE	% DE ACEPTACIÓN DE COMER ENSALADAS	PERSONAS DE LA TERCERA EDAD QUE COMEN ENSALADAS DE VEGETALES	% DE PERSONAS DE TERCERA EDAD QUE COMPRA LAS ENSALADAS	PERSONAS DE LA TERCERA EDAD QUE COMPRAN LAS ENSALADAS DE VEGETALES	PER CÁPITA DE ENSALADA QUE CONSUMEN AL AÑO	DEMANDA REAL DE LAS ENSALADAS DE VEGETALES
0	55.272	52%	28.741	22%	6.323	203	1.283.569
1	56.433	52%	29.345	22%	6.456	203	1.310.568
2	57.618	52%	29.961	22%	6.591	203	1.337.973
3	58.828	52%	30.591	22%	6.730	203	1.366.190
4	60.063	52%	31.233	22%	6.871	203	1.394.813
5	61.324	52%	31.888	22%	7.015	203	1.424.045

Fuente: Cuadro 1,3 ,y 26

Elaboración: Narcisa y María

7.1.1.3 DEMANDA EFECTIVA.- es la cantidad de tarrinas de ensaladas de vegetales que las personas de la tercera edad están dispuestas a adquirir a un costo tal y a un tiempo determinado a la nueva empresa.

Para su cálculo se hizo de la siguiente manera: De la población de los demandantes reales se tomó el 61% porque son ellos que si comprarían en la nueva empresa, luego se multiplica por 192 que es el promedio de tarrinas que comprarían en el año.

Así se obtiene que para el año cero exista una demanda efectiva de 740.544 tarrinas de ensaladas de vegetales (lechuga, brócoli, zanahoria, pimiento y patata).

Cuadro 28
DEMANDA EFECTIVA

PERIODO	DEMANDANTES REALES	% DE ACEPTACIÓN DE COMER ENSALADAS	PERSONAS DE LA TERCERA EDAD QUE COMEN ENSALADAS DE VEGETALES	PER CÁPITA DE ENSALADA QUE CONSUMIRÍAN AL AÑO	DEMANDA EFECTIVA DE LAS ENSALADAS (PORCIÓN)
0	6.323	61%	3.857	192	740.544
1	6.456	61%	3.938	192	756.096
2	6.591	61%	4.021	192	772.032
3	6.730	61%	4.105	192	788.160
4	6.871	61%	4.191	192	804.672
5	7.015	61%	4.279	192	821.568

Fuente: Cuadros 5 - 11-27

Elaboración: Narcisa y María

7.1.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

La oferta es la cantidad de ensaladas de vegetales que se están ofreciendo en el mercado de las personas de la tercera edad.

Como se pudo ver en la investigación de mercado realizada a los restaurantes de la ciudad de Loja, no existe el tipo de producto y servicio que se está ofreciendo,

es decir los restaurantes venden ensaladas pero NO exclusivamente elaboradas para las personas de la tercera edad, ni tampoco ofrecen a domicilio, como se pretende con este nuevo negocio. Entonces se concluye que la oferta de las ensaladas de vegetales (lechuga, brócoli, zanahoria, pimiento y patata) para las personas de la tercera edad es nula o es cero.

7.1.3 PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Se debe presentar al inversionista un plan de comercialización que es una guía que le servirá para comunicar y vender lo que ofrece la nueva empresa.

7.1.3.1 SEGMENTO DE MERCADO

El segmento escogido es la población de la tercera edad, que crece igual que la población con una tasa de crecimiento del 2.10% anual.

Si se analiza la situación de este segmento son personas generalmente solas, que ya no preparan sus alimentos, se preocupan demasiado de su salud y de la forma de extender sus años de vida.

7.1.3.2 PRODUCTO

El producto que ofrecerá la nueva empresa será una ensalada de vegetales compuesta por los siguientes ingredientes: patata, zanahoria lechuga, brócoli y pimiento, vegetales propios de esta región y aptos para la salud humana.

En la investigación de mercado se cuestionó al segmento seleccionado sobre la combinación de éstos, y hubo opiniones en los que no todos querían los 5 ingredientes combinados sino dos, tres, o cuatro.

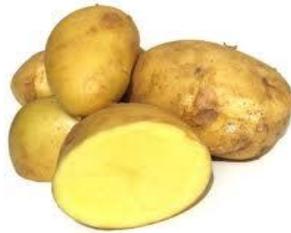
Además sobre los aderezos que van en la ensalada, son exigentes, piden aceite de oliva, de maíz, de girasol, limón y vinagre; son los gustos y preferencias que hay que tomar en cuenta en el momento de la preparación de la ensalada buscando siempre satisfacer al cliente.

Al desarrollar este proyecto es obvia la preocupación por la alimentación de la persona de la tercera edad, así que se propone una ensalada de 150 gr de peso que es la ración que necesita en su dieta diaria. La persona de la tercera edad necesita de minerales y vitaminas para cubrir estos nutrientes es necesario que consuman 2

o más raciones diarias de verduras y hortalizas, las ensaladas se deben preparar cortando sus componentes en trozos finos, las verduras se deben cocinar preferentemente al vapor.

INGREDIENTES:

Patata (papa)



La papa es fácilmente digerida y tiene un alto valor nutricional. Los tubérculos de papa presentan aproximadamente un 78% de agua y un 18% de almidón. El resto está compuesto por cantidades variables de proteínas, minerales y cerca de 0,1% de lípidos. La papa contiene varias vitaminas, incluyendo la vitamina C, riboflavina, tiamina y niacina. Entre los distintos minerales que se hallan en la papa merecen citarse el calcio, el potasio, el fósforo y el magnesio por su importancia en la nutrición humana. Debido a que presenta una escasa cantidad de sodio, la papa generalmente se sugiere en las dietas que requieren bajos contenidos de este elemento. Las papas consumidas con la cáscara son una excelente fuente de fibra. De hecho, con 3 gramos de fibra por porción, la papa excede los porcentajes de fibra que se encuentran en otros alimentos tales como los granos de cereales "enteros". Los porcentajes de los diversos constituyentes de un tubérculo de una papa cruda (con cáscara) se proveen en la tabla adjunta. A pesar de la noción popular, la mayoría de los nutrientes no se hallan en la cáscara sino en el interior del tubérculo. De cualquier modo, al dejar la cáscara se incrementa el consumo de fibra y, por otro lado, se simplifica cualquier preparación.

Brócoli



Esta planta posee abundantes cabezas florales carnosas comestibles de color verde, puestas en forma de árbol, sobre ramas que nacen de un grueso tallo, también comestible. La gran masa de cabezuelas está rodeada de hojas. Es muy parecido a su pariente cercano, la coliflor, pero es de color verde.

Es un cultivo de climas frescos, por lo que prospera pobremente durante los veranos calurosos. Habitualmente se prepara hervido o al vapor, pero se puede consumir crudo y se ha convertido en una verdura cruda muy popular como aperitivo. Un plato consiste en cocer brócoli con patatas cortadas en trozos y luego condimentarlo con pimentón, ajo en polvo y aceite de oliva. Tiene un alto contenido de vitamina C (100 g contiene 89.2 mg de vitamina C; 107% CDR), vitamina E y fibra alimentaria soluble.

Lechuga



La lechuga tiene muy poco valor nutritivo, con un alto contenido de agua (90-95%). Es rica en antioxidantes, como las vitaminas A, C, E, B1, B2, B3, B9 y K; minerales: fósforo, hierro, calcio, potasio y aminoácidos. Las hojas exteriores más verdes son las que tienen mayor contenido en vitamina C y hierro.

Zanahoria



Es una hortaliza que pertenece a la familia de las umbelíferas, también denominadas **apiáceas**, y considerada la especie más importante y de mayor consumo dentro de esta familia. Las zanahorias se pueden consumir de muy diversas formas. Se suelen trocear, y se consumen crudas, cocidas, fritas o al vapor. Es un alimento excelente desde el punto de vista nutricional gracias a su contenido en vitaminas y minerales. El agua es el componente más abundante, seguido de los hidratos de carbono, siendo estos nutrientes los que aportan energía. La zanahoria presenta un contenido en carbohidratos superior a otras hortalizas. Al tratarse de una raíz, absorbe los nutrientes y los asimila en forma de azúcares. El contenido de dichos azúcares disminuye tras la cocción y aumenta con la maduración.

Su característico color naranja se debe a la presencia de carotenos, entre ellos el beta-caroteno o pro-vitamina A, un compuesto antioxidante que se transforma en vitamina A la cual sirve para la vista una vez que entra en nuestro organismo. Asimismo, es fuente de vitamina E y de vitaminas del grupo B como los folatos y la vitamina B3 o niacina.

En cuanto a los minerales, destaca el aporte de potasio, y cantidades discretas de fósforo, magnesio, yodo y calcio. Ayuda a limpiar los dientes y estimula la secreción de saliva, algo que contribuye indirectamente a una buena digestión.

La deficiencia de vitamina A dificulta ver bien por la noche ya que el nervio óptico se nutre de esta vitamina y una proteína llamada “opsina”, razón por la cual la zanahoria siempre se ha relacionado con el mejoramiento de la visión.

Aumenta la producción de melanina, el pigmento que le da color a la piel y la protege de las radiaciones solares nocivas (UVA y UVB).

Pimiento



Los pimientos constituyen una fuente excelente de vitamina C, superando a los cítricos, ejerce un gran poder antioxidante, igualmente siendo ricos en triptófano, su ingestión ayuda a combatir los síntomas de la depresión. Los pimientos crudos son más digeribles que los cocidos y además favorecen la digestión al estimular los jugos gástricos y biliares. Poseen propiedades analgésicas, siendo muy adecuados para calmar los dolores de las enfermedades reumáticas, neuralgias o dolores postoperatorios

ENVASE

El envase será una bandeja de plástico con su respectiva tapa para mejor protección, buscando que sea reutilizado, y sobre la tapa se colocará una etiqueta que tenga toda la información.



LOGOTIPO



ETIQUETA

La etiqueta llevará el nombre de la empresa, el producto NUTRIENSALADA, ingredientes, la hora de elaboración, hora de caducidad, dirección de la empresa, número de teléfono, dirección electrónica.



SLOGAN

NUTRIENSALDA A SU ORGANISMO NUEVA VIDA LE DA.

7.1.3.3 PRECIO

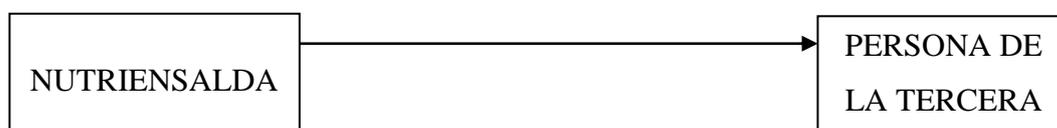
El precio de la ensalada será igual a la sumatoria de los costos de producción más el gasto administrativo, de venta y financiero y más la utilidad. Por supuesto que también se tomará en cuenta el precio que se paga por un plato de ensalada en el mercado de oferentes.

Al tratarse de un producto que por sus características no tiende a ser costoso, el pago será al contado, no se aceptará crédito, ni cheques, ni tarjetas de crédito.

7.1.3.4 PLAZA

La distribución indica el canal por donde se debe llegar con el producto requerido hacia el cliente que lo necesita. En este caso se debería llevar a domicilio porque así es el requerimiento del 33% de la población de este segmento, pero en segundo lugar está la preferencia de que se venda a través de los autoservicios.

Gráfico 17



7.1.3.5 PUBLICIDAD

Si existe la empresa y el producto, ahora es necesario que se haga conocer en el mercado para el que nació, según la investigación las personas de la tercera edad se informan a través de la televisión, radio y prensa.

Estrategias:

El primer mes se realizará la publicidad a través de ECOTEL TV por ser el producto visual, es decir que se debe comunicar a través de medios visuales porque la población tiene que ver la ensalada para que despierte el deseo de obtenerla, se transmitirá a través de 22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos.

Los otros 10 meses siguientes se utilizará la radio LUZ Y VIDA por ser un medio más económico y que llega a muchas personas, 3 cuñas diarias en los noticieros.

Y para finalizar el año se realizará la publicidad en LA HORA, escogiendo un espacio de 10 cm de ancho por 10 cm de alto y que se publique todos los días el último mes del año.

Cuadro 29

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

MEDIO	Nombre	Número Mensual	Costo unitario	Nº de meses	Costo Total
TELEVISIÓN	ECOTEL TV	22	700	1	700
RADIO	LUZ y VIDA	88	2	10	1760
PRENSA	LA HORA	30	40	1	1200
TOTAL					3660

Fuente: Medios ECOTEL, LUZ Y VIDA Y LA HORA

Elaboración: Narcisa y María

7.2 ESTUDIO TÉCNICO

Este estudio muestra al inversionista la ubicación de la planta, la cantidad de ensaladas que se producirá al año, el proceso de producción, la forma de distribuir la planta y los requerimientos necesarios para poner en marcha la nueva empresa.

7.2.1 LOCALIZACIÓN

7.2.1.1 MACROLOCALIZACIÓN

La empresa “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA” estará ubicada en la región sur de Ecuador, en la provincia de Loja, ciudad de Loja.

Gráfico 22

Macrolocalización



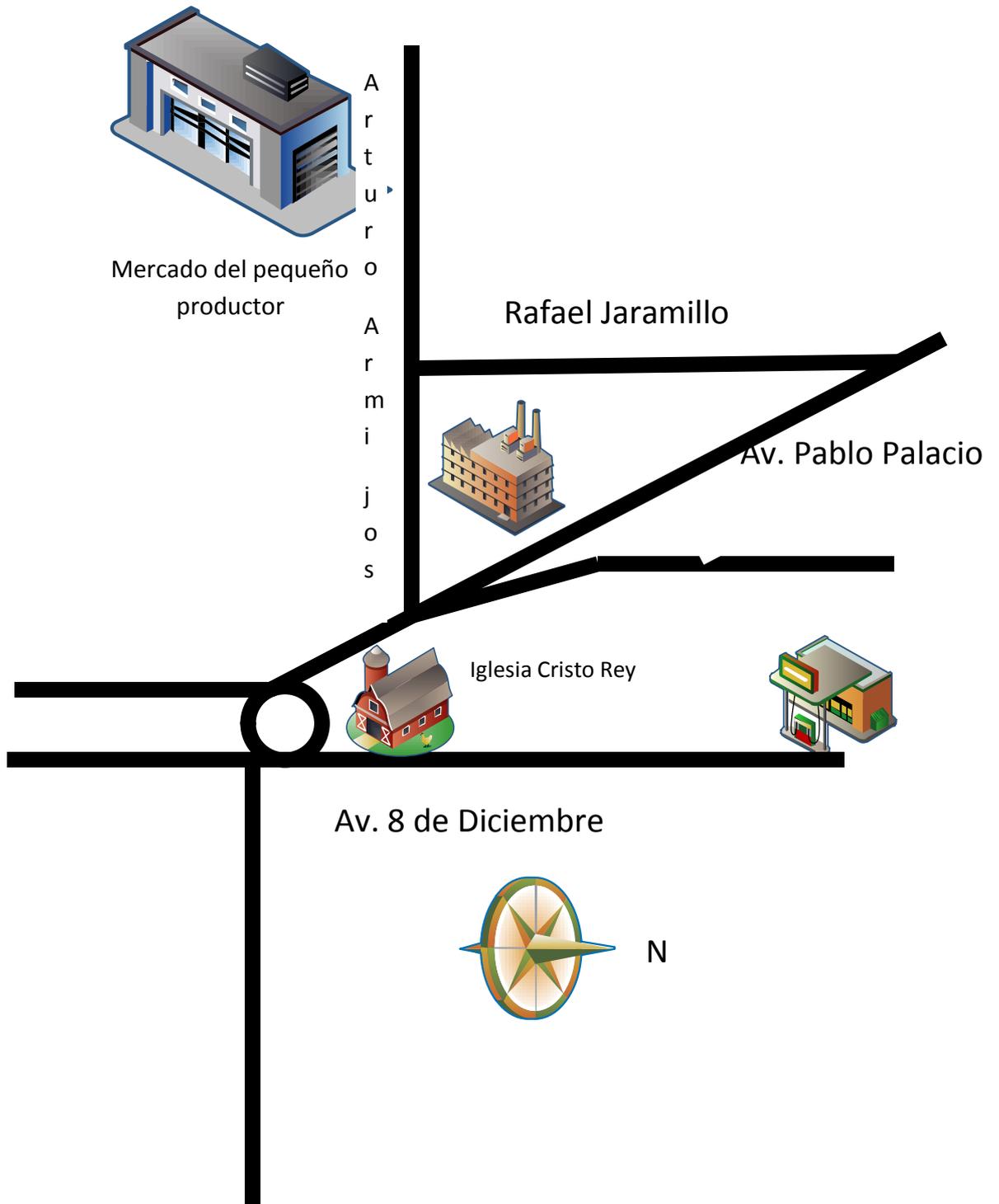
7.2.1.2 MICROLOCALIZACIÓN

Para ubicar la empresa será necesario considerar algunos factores como: vías de acceso en buen estado, disponibilidad de servicios básicos, costos mínimos de

terrenos o arriendos, costo de transporte, cercanía a proveedores o cercanía al mercado.

Luego de un análisis de todos los factores se ha decidido que la empresa se ubicará en el Barrio Las Pitás, en la calle Arturo Armijos entre Avenida Pablo Palacio y calle Rafael Jaramillo, por las siguientes razones: bajos costos de arriendo, tiene servicios básicos (agua potable, luz, teléfono, internet), transporte (servicio de bus urbano desde las 05:30 de la mañana hasta las 22:00), está cerca del mercado del productor en donde se encuentran los insumos a menor precio, vías de acceso hacia el norte, sur, este, y oeste de la ciudad.

Gráfico 23
Microlocalización



7.2.2 TAMAÑO

El tamaño es la cantidad de ensaladas que se podría producir para satisfacer a un número determinado de clientes.

El tamaño de una planta depende de muchos factores, entre ellos: demanda, tiempo, recursos económicos, abastecimiento de materia prima, capacidad de maquinaria, a continuación se analizará los factores que se relacionan con este proyecto:

Abastecimiento de materia prima.- los insumos que serán parte de la ensalada son: patata, brócoli, pimiento, zanahoria y lechuga, estos ingredientes se encuentran en los mercados disponibles todo el tiempo, no hay desabastecimiento, por lo tanto este factor es beneficioso para este proyecto.

Recursos económicos.- Aunque todavía no se tiene conocimiento de la inversión necesaria se puede decir por los materiales e insumos a utilizar que no será muy alta.

Tiempo.- la empresa trabajará de lunes a viernes todos los meses por tanto se tienen 260 días (52 semanas x 5 días) disponibles a estos se multiplica por 8 horas que según la ley laboral es el tiempo máximo que puede trabajar el empleado entonces se tendría 2.080 horas disponibles.

Maquinaria y Utensilios.- este proyecto necesita de una cocina que es en la que se cocerán los vegetales, pero la capacidad de producción no está en la cocina sino en las ollas a utilizar, y se encuentran en el mercado ollas con capacidad que va desde ½ litro hasta los 150 litros.

Proceso Productivo.- según opiniones de algunos chefs se logró conocer que para elaborar 30 tarrinas de ensalada del tipo que se propone se demora 60 minutos, este tiempo si realiza una sola persona. Aclarando que si se desea mayor cantidad

de tarrinas, se tendría que incrementar la capacidad de la olla y poner una auxiliar a la chef.

Demanda.- la cantidad de ensalada que necesitan los demandantes en el primer año es de 756.096 tarrinas de ensalada, se deberá producir igual o menos pero nunca más que esta cantidad.

Entonces para decidir cuánto se producirá, se tomará la decisión en base al tiempo del proceso de producción y el número de personas que se encargará de esta producción.

7.2.2.1 CAPACIDAD INSTALADA

Si se considera el tiempo de producción para 30 tarrinas de ensalada, entonces se podría decir que en 8 horas se harían 240 tarrinas de ensaladas diarios, si a esta cantidad se le multiplica por los 260 días disponibles entonces se producirían 62.400 tarrinas de ensalada al año, con el trabajo de una persona.

Cuadro 30
CAPACIDAD INSTALADA

PERIODO	Nº de tarrinas de ensalada por hora	Nº de horas disponibles en el año	Producción anual
1	30	2.080	62.400

Fuente: Chef

Elaboración: Narcisa y María

7.2.2.2 CAPACIDAD UTILIZADA

Si la capacidad instalada indica que con una sola persona en producción se puede producir 30 tarrinas de ensalada en 1 hora, entonces en cuatro horas se podrían

realizar 120 tarrinas que sería para las personas que necesitan la ensalada para el almuerzo y la otra jornada laboral realizaría 120 tarrinas más para las personas que desean la ensalada para la cena.

Lo que significa que por cada jornada se realizará 120 tarrinas de ensalada, la producción diaria será de 240 tarrinas y como se dispone de 260 días, la producción anual sería de 62.400 tarrinas de ensalada.

**Cuadro 31
CAPACIDAD UTILIZADA**

PERIODO	Nº de tarrinas de ensalada por jornada	Nº de tarrinas de ensalada diarias	Producción anual
		2	260
1	120	240	62.400

Fuente: Análisis de la capacidad instalada cuadro 31

Elaboración: Narcisa y María

**Cuadro 32
TAMAÑO DE LA PLANTA**

PERIODO	DEMANDA	CAPACIDAD INSTALADA	% DE UTILIZACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA	% de Participación de Mercado
1	756.096	62.400	100	62.400	8.25
2	772.032	62.400	100	62.400	8.09
3	788.160	62.400	100	62.400	7.92
4	804.672	62.400	100	62.400	7.75
5	821.568	62.400	100	62.400	7.60

Fuente: Decisión de autoras basadas en los recursos disponibles

Elaboración: Narcisa y María

Si se divide la capacidad utilizada para la demanda insatisfecha se obtiene el porcentaje de participación en el mercado que en este caso para el primer año será de 8.25%, y cada año se va disminuyendo hasta que en el quinto año con la misma producción se tendrá la participación de mercado en un 7,60%.

7.2.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

7.2.3.1 PROCESO DE PRODUCCIÓN

1. Seleccionar los utensilios

La chef seleccionará los utensilios (ollas, recipientes, cucharas) y controlará que estén limpios.

2. Escoger los insumos

La chef escogerá la cantidad necesaria de los ingredientes para elaborar la ensalada.

3. Lavar los vegetales

La chef colocará las patatas y zanahoria en un recipiente que esté provisto de agua para lavar de una a una de manera que queden muy limpias.

En recipientes provistos de agua y desinfectante para verduras, introducirá los vegetales por separado, lechuga, pimiento y brócoli, para dejar reposar por 10 minutos, pasados los 10 minutos procederá a lavar cada vegetal obteniendo así vegetales limpios.

4. Cocinar las patatas

Se cocinaran las patatas con la corteza para aprovechar todos los nutrientes y se dejará cocinar por el espacio de 18 minutos.

Mientras se cuecen las patatas, la chef podrá continuar con el siguiente paso.

5. Pelar y Picar los vegetales

Se pela las zanahorias y se corta de varias formas

El pimiento se pica también de varias formas

El brócoli se troza, controlando no desperdiciar ni quitar la forma del arbolito

La lechuga se puede dejar las hojas enteras, o hacer trozos grandes o picar fino.

Todo este paso se prevé realizar en 25 minutos.

6. Colocar en la olla vaporera los vegetales

Se colocará en la olla el brócoli para cocer al vapor de manera que no pierda el contenido vitamínico, por 5 minutos.

Si es requerimiento de los clientes se cocerá también la zanahoria y el pimiento al vapor por 5 minutos.

7. Dejar enfriar los vegetales cocidos

Se esperará que se enfríen los vegetales cocidos por 5 minutos

8. Pelar y cortar la patata

Una vez que se haya enfriado se procede a retirar la corteza de la patata, y a cortar de forma variada. Se utilizará 5 minutos.

9. Preparar el aderezo

En un recipiente se colocará aceite, vinagre o jugo de limón y una mínima cantidad de sal, siempre controlando que no se exceda en ninguno de estos tres elementos, se batirá de forma manual hasta lograr que los ingredientes estén bien mezclados, se utilizará 1 minuto.

10. Colocar el aderezo en los vegetales

Se colocará el aderezo en los vegetales, teniendo cuidado de no dañar la forma de los vegetales, esta actividad se realizará en 2 minutos.

11. Colocar la ensalada en los envases

La chef pondrá cada vegetal en el envase, de manera que quede bien decorada la ensalada, tomando en cuenta el requerimiento del cliente, esto en un tiempo de 8 minutos.

7.2.3.2 PROCESO DE VENTA

El vendedor toma el pedido del cliente

El vendedor pasa la lista de pedidos a producción

Cuando en producción termina el procedimiento de preparación, entrega al vendedor para que este distribuya según las órdenes de pedido.

El vendedor arregla las ensaladas en el carro repartidor para su distribución

Llega al domicilio del cliente y entrega la ensalada de acuerdo al pedido

Elabora la factura, hace firmar al cliente, recibe el dinero y entrega el original de la factura al cliente.

El vendedor deposita el dinero recaudado de la venta.

Archiva la factura.

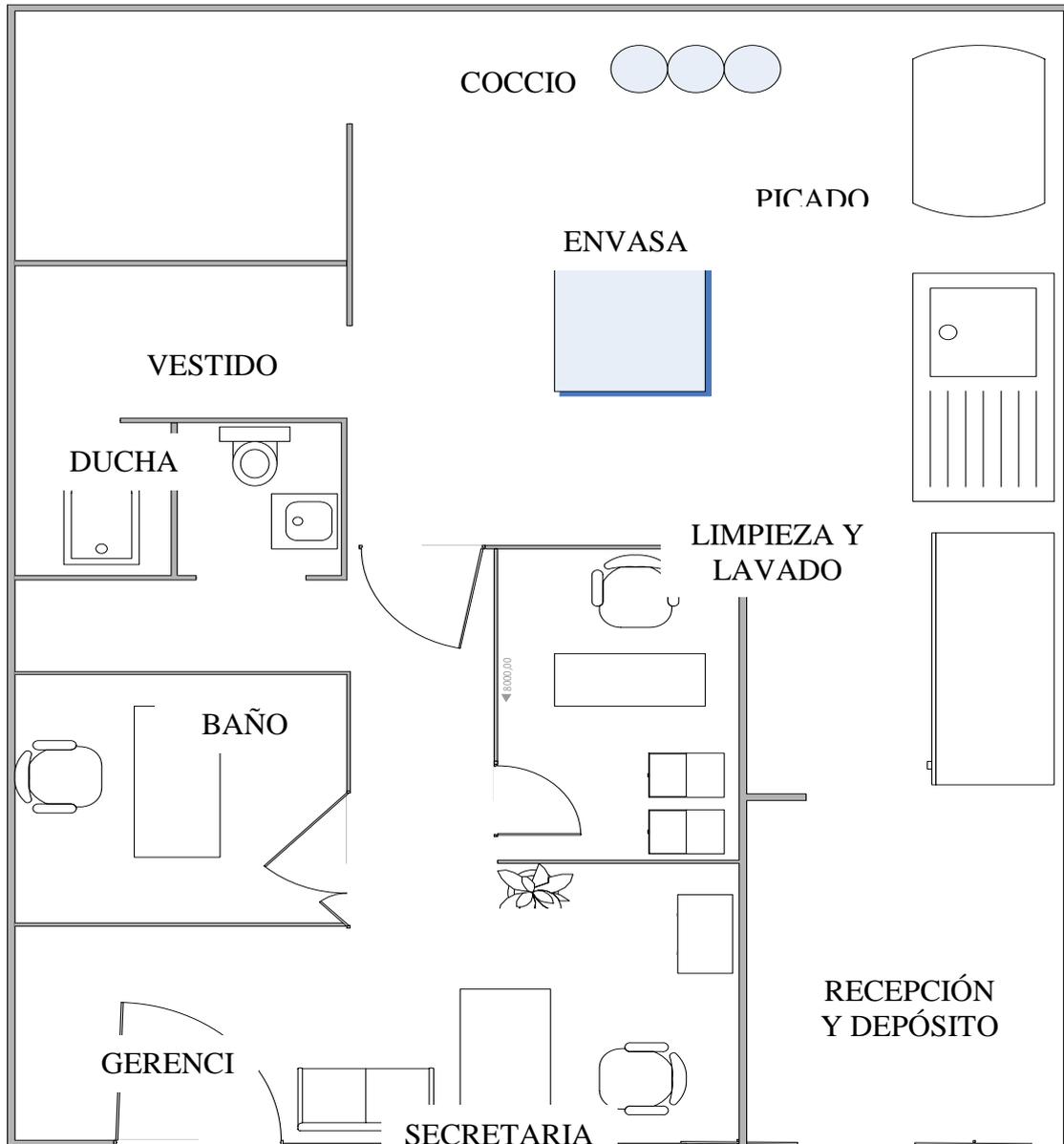
7.2.3.3 Flujograma del proceso productivo

Cuadro 33

DIAGRAMA DE SECUENCIA DE TRABAJO								
ACTIVIDAD: ELABORACIÓN DE LA ENSALDA DE VEGETALES								
Cantidad: 30 tarrinas de ensalada								
PREPARADO POR: Narcisa Carrión y María Puga				FECHA: 2013				
Paso N°	Actividades	SIMBOLOS						Tiempo
		Operación	Transporte	Inspección	Demora	Decisión	Almacenaje	
								
1	Selección de la materia prima							
2	Lavado de los vegetales						10	
3	Necesita cocción							
4	Si necesita: Colocar en las ollas						1	
5	Cocción (este tiempo es para la cocción de la patata)						18	
6	Retirar de la olla los vegetales						1	
7	Dejar enfriar						5	
8	No necesita cocción: Colocar en la tabla de picar						1	
9	Picar los vegetales de distintas formas						7	
10	Preparar el aderezo (aceite, limón y sal) y colocar en la ensalada						3	
11	Ubicar en el envase						8	
12	Preparar para la comercialización						3	
	TOTAL DEL TIEMPO EN MINUTOS						60	

7.2.3.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Cuadro 34



La planta se distribuirá de la siguiente manera:

Oficina de la Secretaria Contadora, Oficina de Gerencia, Oficina para ventas, Planta de Producción, un lugar para ingreso de materia prima y salida del producto terminado.

7.2.3.5 REQUERIMIENTOS

Vehículo



Cuadro 35

Vehículo

Descripción	Cantidad
Van Chevrolet N300 Move Pas. 1.2 4P Full TM	1

Maquinaria y Equipo

Cuadro 36

Maquinaria y Equipo

Descripción	Cantidad
Cocineta 4 quemadores a gas	Una
Refrigeradora	Una
Cilindro de gas	Dos
Olla de 10 litros	Una
Olla de 20 litros	Una
Olla vaporera eléctrica 5 lit	Una
Olla vaporera de 10 lit	Una

Cocineta de 4 quemadores a Gas



refrigeradora



Olla vaporera



OLLAS

Cilindro de gas



Utensilios de producción

Cuadro 37
Utensilios de producción

Descripción	Cantidad
Cuchillo para cortar vegetales	6
Cuchillo con hoja de cerámica	2
Tabla de picar de vidrio	3
Recipientes de vidrio	6
Cucharas de porcelana	6

Recipientes



Cuchara



Tabla de picar



Cuchillos de cerámica

Juego de cuchillos para vegetales



Muebles de Oficina

Cuadro 38
Muebles de Oficina

Descripción	Cantidad
Escritorio	3
Sillas giratorias con espaldar grande	3
Archivadores	3
Papeleras	3
Estante para ventas	1



Equipos de Oficina

Cuadro 39
Equipos de Oficina

Descripción	Cantidad
Centralilla telefónica	1
Sumadora eléctrica	1
Teléfono	3 extensiones



Equipos de Computación

Cuadro 40
Equipos de Computación

Descripción	Cantidad
Equipos de Computación (Gerente y Secretaria)	2
Equipos de Computación (Vendedor)	1
Impresora	1



Suministros de Oficina



Cuadro 41
Suministro de Oficina

Descripción	Cantidad
Hojas de papel bond (resma)	1
Cuadernos superior (cuadros 100 hojas)	6
Esferográficos (caja 24)	1
Lápices (caja 12)	1
Borradores (caja 12)	1
Tijeras	3
Dispensador de cinta	1
Cinta masking	1

Grapadora	3
Perforadora	3
Facturero (1000)	2
Reglas (30 cm)	4
Estiletes	4
Gomero	1
Marcadores	3
Resaltador	3
Carpetas archivadoras	12

Útiles de limpieza



Cuadro 42
Útiles de limpieza

Descripción	Cantidad
Escoba	1
Trapeador	1
Recogedor	1
Paños de limpieza(funda de 4)	1
Cepillo	1
Balde	1
Guantes (par)	2
Desinfectante (galón)	1
Desinfectante de inodoro	1

Lava platos	1
Esponja para lavar recipientes	2
Papel higiénico	1
Jabón de tocador	1
Toallas de mano	3

Indumentaria para personal de producción



Cuadro 43

Indumentaria para personal de producción

Descripción	Cantidad
Delantal	1
Gorro	1
Guantes (caja de 24 pares)	1

Lencería de cocina



Cuadro 44
Lencería de cocina

Descripción	Cantidad
Limpiónes – manteles (docena)	1
Guantes	4

Equipos de Seguridad Letreros



Cuadro 45
Equipos de Seguridad

Descripción	Cantidad
Extintor	1
Letreros informativos	6

7.3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

7.3.1 BASE LEGAL

Para que la empresa empiece a realizar sus trámites, debe constituirse legalmente este será el primer paso a dar por los inversionistas. La nueva empresa se registrará bajo las leyes de compañía, tributación, laboral, de producción y otras para desempeñar lícitamente a sus acciones.

Luego que sea aprobada por la Superintendencia de Compañías se registrará en el Registro Mercantil, así mismo se sacará el permiso de funcionamiento que otorga el Municipio de Loja.

A continuación se da a conocer la minuta de constitución de la Empresa de Ensaladas Vegetarianas. Se ha decidido conformar una compañía en nombre colectivo.

MINUTA DE CONSTITUCION DE UNA COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO

Señor Notario: Sírvase incorporar al protocolo de escrituras públicas a su cargo, una de la cual conste la Constitución de la Compañía en Nombre Colectivo “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”, de acuerdo con las siguientes estipulaciones: PRIMERA.- Otorgantes.- Concurren al otorgamiento de la presente escritura de constitución de compañía en nombre colectivo las señoras: Narcisa de Jesús Carrión Salinas, de estado civil casada, con cédula de identidad No 1102660063, de 46 años de edad, de profesión Ingeniera Comercial, domiciliada en la ciudad de Loja en la Argelia, ciudad Alegría y María Rosa Puga Muñoz, de estado civil casada, con cédula de ciudadanía No 1102751110, de 43 años de edad, de profesión Ingeniera Comercial, domiciliada en la ciudad de Loja, en el Barrio Isidro Ayora en la calle Polonia y Paraguay, comparecen por sus propios derechos los mismos son legalmente capaces.- SEGUNDA.- Los comparecientes convienen, en constituir la compañía en Nombre Colectivo “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”.- CAPITULO I.- RAZÓN SOCIAL, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.- ART. 1.- La compañía llevará el nombre de “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”.ART. 2.- La compañía es de nacionalidad ecuatoriana y tiene su domicilio principal en la ciudad de Loja y, por resolución de la Junta General de Socios, podrá establecer sucursales o agencias en cualquier lugar del territorio nacional, o en el exterior, conforme a lo dispuesto en la ley.- ART. 3. La compañía tiene como objeto social la, PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE ENSALADAS

VEGETARIANAS. En general, la compañía podrá realizar toda clase de actos, contratos y operaciones permitidos por las leyes ecuatorianas, que sean acordes con el objeto y necesarios y convenientes para su fiel cumplimiento. La Compañía no podrá dedicarse a actividades incompatibles con su objeto social o prohibidas por la ley y estos estatutos ART. 4.- El plazo de duración de la compañía será de cinco años, contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil; pero, este plazo podrá prorrogarse, o disolverse la sociedad y liquidarse antes de su cumplimiento, previa resolución de la Junta General de Socios, y de conformidad con lo dispuesto en la Ley de Compañías y estos estatutos.- CAPITULO II.- DEL CAPITAL SOCIAL- ART. 5.- El capital social de la compañía es de NUEVE MIL CIENTO DOS CON SETENTA Y NUEVE CENTAVOS DE DÓLARES AMERICANOS (\$9.102,79), dividido en CIEN (100)aportaciones de NOVENTA Y UNO CON TRES CENTAVOS DE DÓLARES AMERICANOS (\$91,03) cada una, los mismos que se encuentran íntegramente suscritos y pagados en la forma y proporción especificada en las declaraciones.- ART. 6.- El capital social puede ser aumentado o disminuido por resolución de la Junta General de Socios, conforme lo establecido en la ley. CAPITULO III.- DE LOS SOCIOS.- OBLIGACIONES Y DERECHOS.- ART. 8.- Son obligaciones de los socios: a) Asumir las funciones que le fueren encomendadas por la Junta General de Socios y por el Presidente Administrador, según sus atribuciones; b) Cumplir con las funciones que le encomendare la Junta General de Socios v el Presidente Administrador: c) Cumplir con las obligaciones de los socios, previstas en la Ley de Compañías; d) Las demás que señale el estatuto.- ART. 9.- Los socios tiene los siguientes derechos y atribuciones: a) Intervenir con voz y voto en las sesiones de junta general de socios y en las deliberaciones de la compañía, personalmente o mediante carta poder; b) Elegir y ser elegidos Presidente Administrador y para los organismos de administración y fiscalización; c) Percibir utilidades y beneficios a prorrata de las aportaciones pagadas ;d) Las demás previstas en la Ley de Compañías.- ART. 10.- La responsabilidad de los socios por las obligaciones sociales es la que determina la Ley. No podrá reconocerse a favor de ninguno de los socios beneficios económicos especiales o adicionales ni intereses sobre sus aportes.- CAPITULO

IV.- DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN.- ART. 11.- El gobierno y administración de la compañía, se ejerce por medio de la Junta General de Socios, Gerente y Presidente de la Compañía.- DE LA JUNTA GENERAL.- ART. 12.- La Junta General de socios es el órgano supremo de la compañía, tendrá todos los deberes, atribuciones y responsabilidades que señala la Ley; y, sus resoluciones, válidamente adoptadas, obligan aún a los ausentes o disidentes, salvo el derecho de oposición en los términos de la Ley de Compañías; y, está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.- ART. 13.- Las sesiones de Junta General de Socios son ordinarias y extraordinarias y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. ART. 14.- Las juntas ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía. ART. 15.- Las juntas extraordinarias podrán reunirse en cualquier tiempo cuando fueren convocadas. Art. 16.- Tanto en las juntas ordinarias como las extraordinarias, se tratarán exclusivamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, caso contrario las resoluciones serán nulas.- ART. 17.- Tanto las Juntas Ordinarias como las Extraordinarias, serán convocadas por el Presidente Administrador de la Compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al día señalado para la sesión de la Junta; la convocatoria señalará el lugar, fecha, hora y el orden del día, objeto de la sesión.- ART. 18. El quórum para las sesiones será de la mitad más uno de los socios, en primera convocatoria; y, en segunda será el número de socios presentes, lo que se señalará en la convocatoria; ART. 19.- Las resoluciones se tomarán por mayoría de votos; en caso de empate, el Presidente de la Junta tendrá voto dirimente.- ART. 20.- ART. 21.- Las sesiones de Junta General serán presididas por el Presidente Administrador; y, a su falta, por la persona designada por los socios para el efecto, en cada sesión; actuará como Secretario, el socio que sea designado por la junta, en cada caso.- ART. 22.- Las actas de sesiones de junta general se llevarán digitalmente, en hojas debidamente numeradas, escritas en el anverso y reverso y llevarán las firmas del Presidente y del Secretario y serán rubricadas por los mismos en cada página. De cada sesión se llevará un expediente que contendrá copia del acta, la convocatoria y copia de todos los

documentos que fueren conocidos en la Junta.- ART. 23.- Son atribuciones privativas de la Junta General de Socios, a más de las establecidas en la Ley de Compañías, las siguientes: a) Resolver sobre el aumento o disminución del capital, la fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, prórroga del plazo de duración y, cualquier reforma al contrato constitutivo y estatuto; b) nombrar al Gerente y al Presidente de la compañía, señalando su remuneración y removerlos con justa causa; c) conocer y resolver sobre las cuentas, los balances, inventarios e informes que le presenten los administradores; d) resolver sobre el reparto de utilidades; e) resolver sobre la exclusión de socios, con justa causa; f) resolver sobre el establecimiento de sucursales o agencias; ART. 24.- El Gerente de la compañía será nombrado por la Junta General de Socios, deberá ser socio comanditado y, durará en sus funciones dos años, pudiendo ser reelegido por períodos iguales. Percibirá la remuneración fijada por la Junta General de socios.- ART. 25.- Son deberes y atribuciones del Gerente: a) Vigilar la marcha general de la compañía; b) convocar y presidir las Juntas Generales de Socio y suscribir las actas; c) vigilar la contabilidad y preparar informes periódicos para la Junta General de Socios sobre el estado financiero y económico de la compañía; d) Las demás funciones, deberes y atribuciones que le señale la ley de compañías, el estatuto y la Junta General de Socios. ART. 26.- El Gerente, será subrogado por la persona que designe la Junta General de Socios, en cada caso; ART. 27.- CAPITULO V.- DE LA FISCALIZACIÓN Y LA CONTABILIDAD.- ART. 28.- Los socios de la compañía nombrarán un interventor, pudiendo ser éste socio o no, para que vigile, inspeccione, controle y fiscalice los actos de la administración y los negocios sociales. Durará dos años en sus funciones, pudiendo ser reelegido por períodos iguales. ART.: 29.- La Junta General, si lo considera conveniente, podrá contratar asesoría contable o auditoría externa especializada; CAPITULO VI.- DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA.- ART. 30.- La disolución y liquidación de la compañía, se regla por las disposiciones contenidas en la Ley de Compañías y este estatuto. El encargado será el Presidente Administrador y, a su falta, la persona que designe la Junta General de Socios. ART. 31.- La muerte de un socio no termina la compañía. ART. 32.- A la liquidación de la compañía, el remanente

del patrimonio será distribuido entre los socios, en proporción al capital pagado de cada socio.- DISPOSICIÓN GENERAL.- Todo lo no previsto en este estatuto, será conocido y resuelto por la Junta General de Socios.- CLÁUSULA CUARTA.- DECLARACIONES.- Uno.- El capital con el que se constituye la compañía es de NUEVE MIL QUINIENTOS UNO CON CINCUENTA Y NUEVE CENTAVOS DE DÓLARES AMERICANOS (\$9.501,59), los mismos que se encuentran suscritos y pagados en su totalidad por todos los socios fundadores, a razón de \$4.551,39 CUATRO MIL SETECIENTOS CINCUENTA DÓLARES AMERICANOS por cada uno, dividido en 100 aportaciones de \$47,50 CUARENTA Y SIETE DÓLARES CON CINCUENTA CENTAVOS DE DÓLARES AMERICANOS CADA UNO.- Dos.- Los socios fundadores, por unanimidad, nombran el socio, la señora Narcisa Carrión, Presidente Administrador de la Compañía, para el período determinado en el estatuto y, le autorizan para que realice todos los trámites y gestiones pertinentes conducentes a la legalización y aprobación de la escritura constitutiva de la compañía y su inscripción en el Registro Mercantil y todos los trámites pertinentes para que pueda operar la compañía. Usted señor Notario, se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la plena validez del contrato de constitución de la compañía.

Dr. José Samaniego.

Mat. 4096

7.3.2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Para la puesta en marcha de la empresa, además de los otros recursos (económicos, materiales, tecnológicos), es de fundamental importancia el Talento Humano que está distribuido en los puestos necesarios para que se desarrollen las actividades principales y secundarias propias de la actividad a la que se dedicará la empresa.

7.3.2.1 Estructura Organizacional

La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas en el que se indican los niveles jerárquicos de autoridad, a los cuales se acompaña con la descripción de puestos.

La empresa contará con los siguientes niveles jerárquicos:

Nivel Legislativo.- este nivel se encargará de fijar políticas, normas y procedimientos que regirán las actividades de la empresa y está conformado por la Junta General de Socios.

Nivel Ejecutivo.- Es el que ejecuta los planes y programas, estará a cargo de la planeación, organización, dirección y control de la empresa y lo conforma el Gerente.

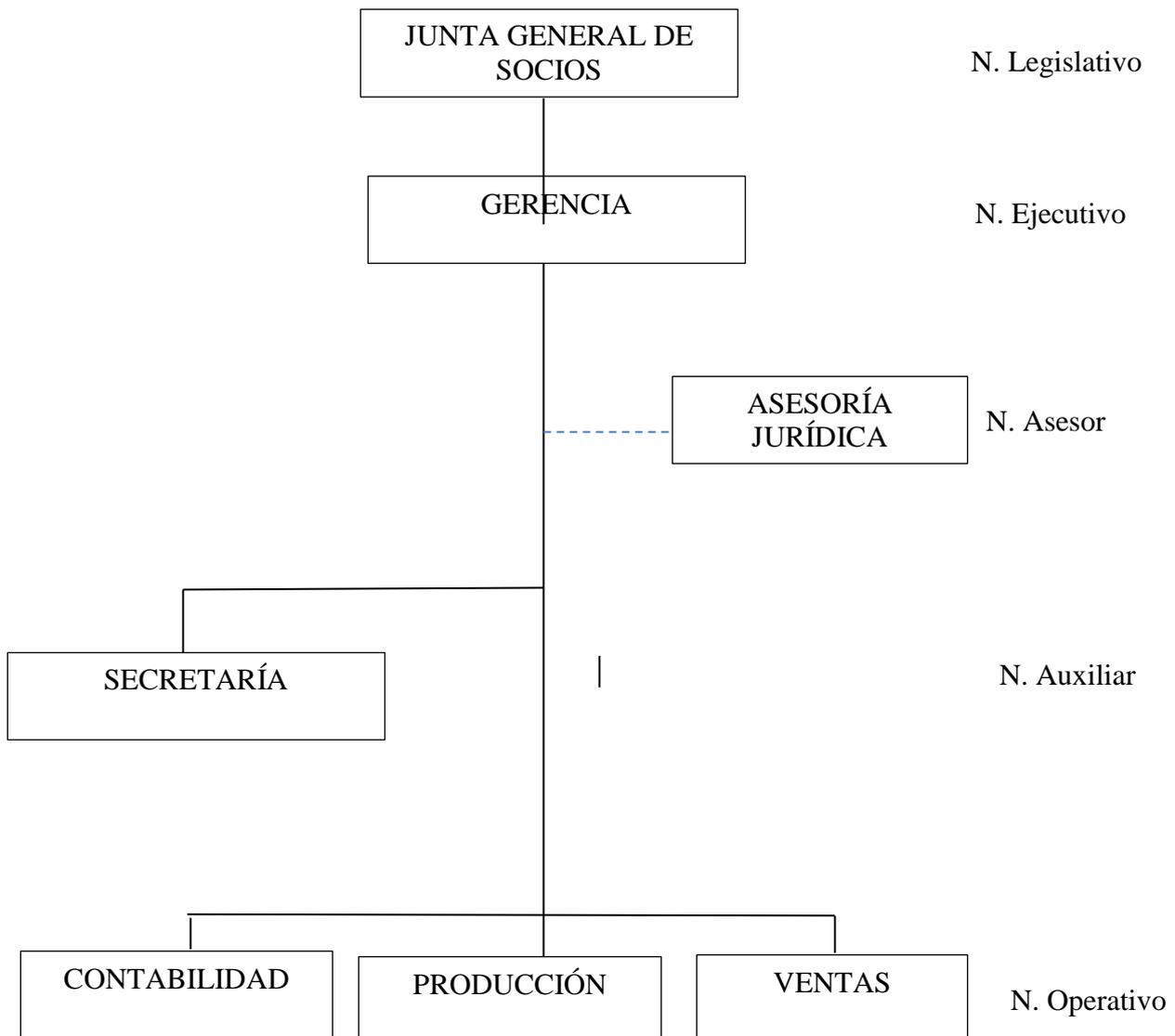
Nivel Asesor.- Serán las personas contratadas en forma temporal para aconsejar, apoyar a los otros niveles sobre diferentes temas jurídicos, contables, está integrado por el Asesor Jurídico y el Contador.

Nivel Auxiliar.- Sirve de ayuda a los otros niveles en la prestación del servicio, estará integrado por la Secretaria y Auxiliar de Servicios Generales.

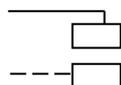
Nivel Operativo.- en este nivel están los departamentos que se encargan de ejecutar las labores para los que fue creada la empresa, está integrada por Producción, Ventas y Finanzas

7.3.2.2 Organigramas.- son las representaciones gráficas de la empresa. Se presenta el Organigrama Estructural, Funcional y Posicional.

Gráfico # 24
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA
“CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”



SIMBOLOGIA:



— Autoridad-dependencia
 --- Asesoría temporal

Diseñado por: Narcisa y María

Fecha de elaboración: Octubre 2013

Gráfico # 25
ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA
“CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”

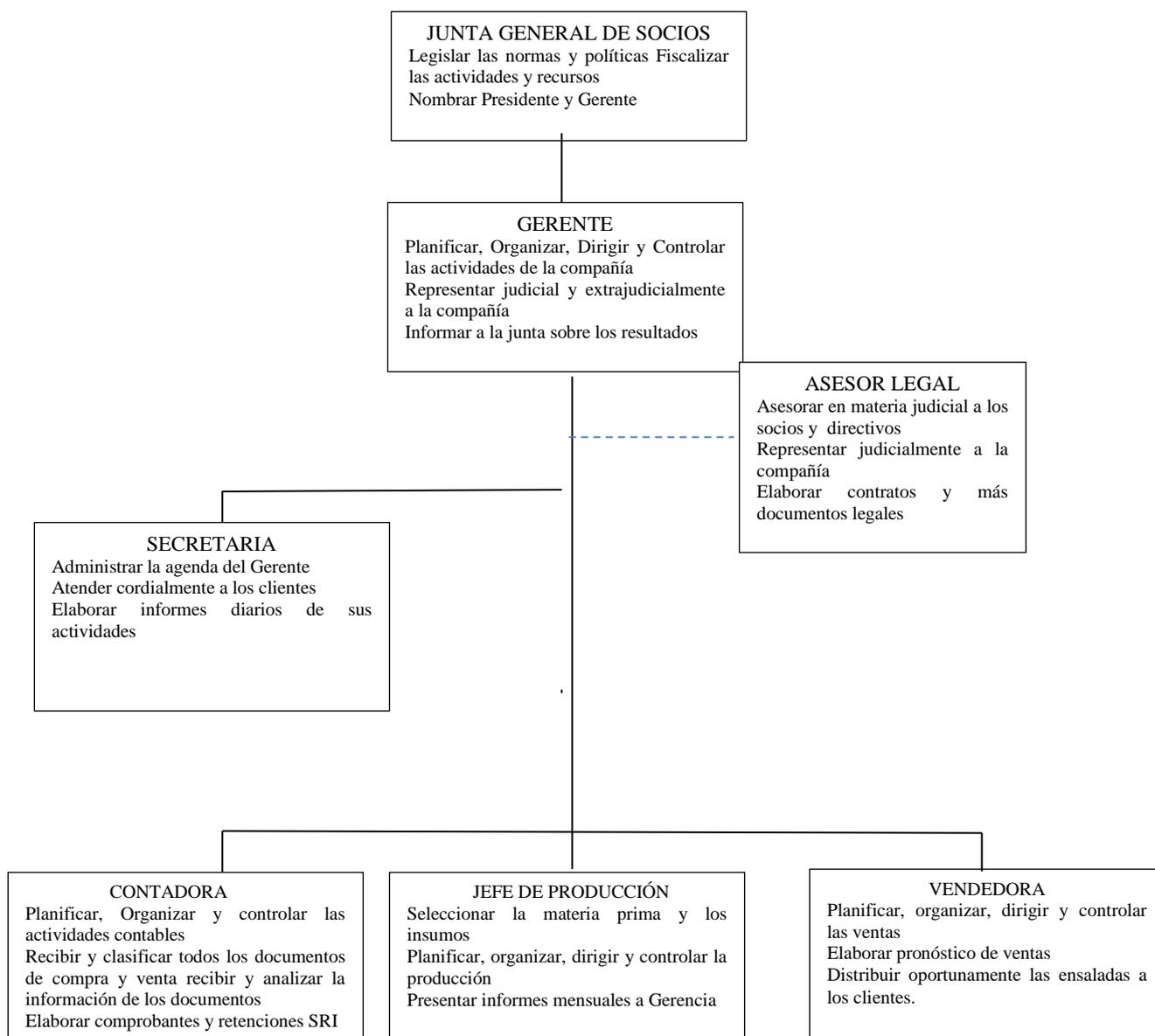
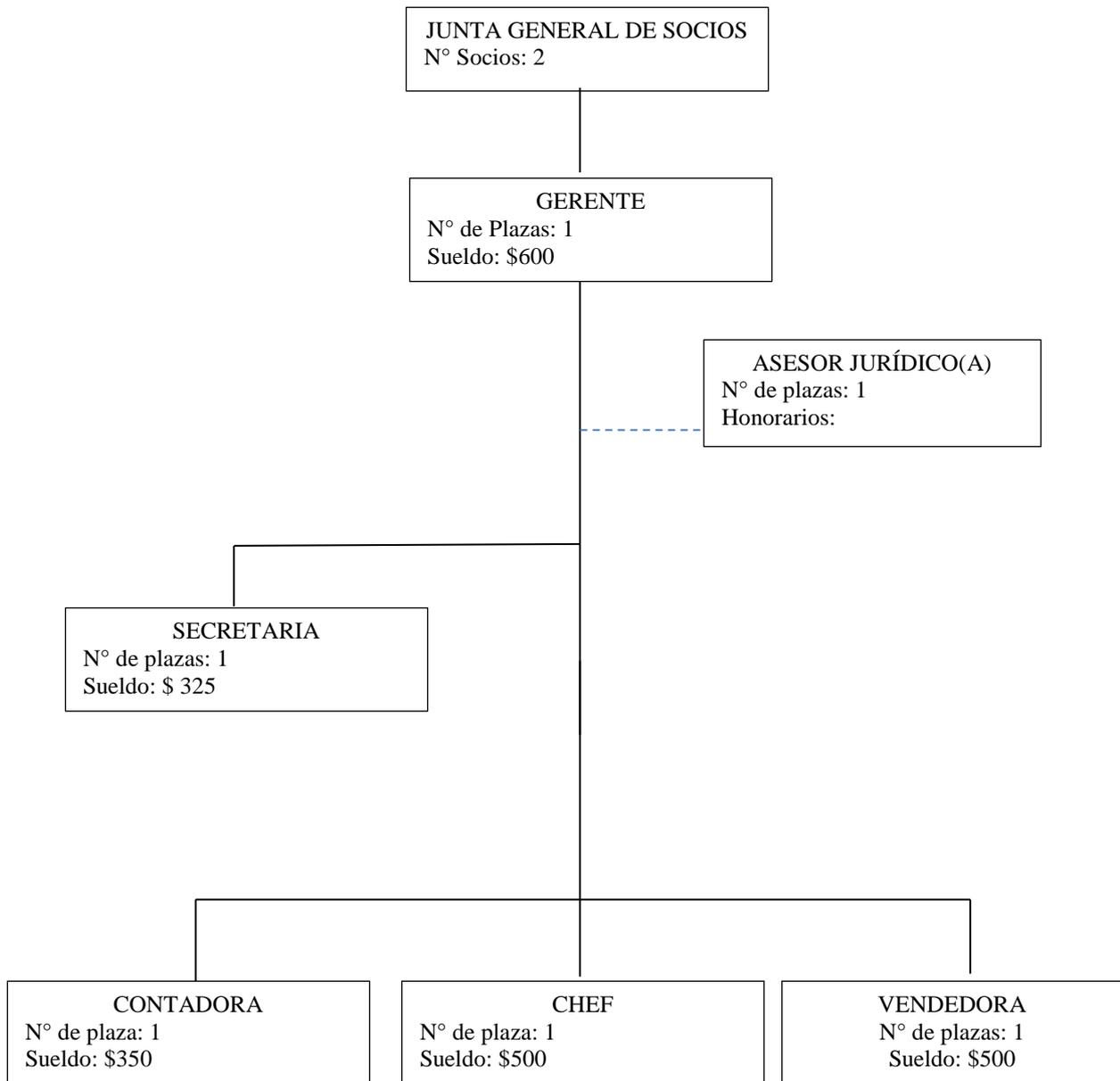


Gráfico # 26

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA

“CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑIA”



DESCRIPCIÓN DE PUESTOS.

La descripción de puestos es necesaria para el reclutamiento, selección de personal así mismo para la valoración de puestos y evaluación de desempeño.

Los puestos que se crearán son:

Gerente

Contador

Secretaria

Chef

Vendedora

Asesor Jurídico (temporal)

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA			
Código: 001	Departamento: GERENCIA	Jefe Inmediato: Junta General de Socios	Subordinados: Todo el personal auxiliar, asesor y operativo
Puesto: GERENTE			
Naturaleza del Puesto: Administrar las actividades y recursos de la empresa con eficiencia y eficacia.			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> - Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar las actividades - Gestionar las alianzas con empresas relacionadas (proveedores). - Reclutar, Seleccionar, Contratar, Inducir, Capacitar y Evaluar al personal - Realizar las compras de los insumos necesarios para la producción - Establecer buenas relaciones con los clientes internos, externos y proveedores - Cumplir y hacer cumplir las actividades emanadas por la Junta General del Socios - Velar por el cumplimiento de los objetivos - Revisar y aprobar la información financiera - Tomar las decisiones oportunas para mejorar el producto - Informar al nivel directivo y legislativo del acontecer de la empresa - Presentar informes mensuales de los resultados a la J.G.S - Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente - Solicitar los informes al personal operativo de forma diaria - Hacer los depósitos diariamente en la cuenta de la empresa - Firmar los cheques para pagos con el presidente - Mantener reuniones semanales con el personal 			
Requisitos: Edad: de 30 a 50 años Sexo: Indiferente Título: Pregrado Ingeniero en Administración de Empresas o carreras a fines Experiencia: no necesaria			
Comunicación: Ascendente: Presidente y Junta General de Socios Descendente: Asesores, personal auxiliar y operativo Externa: Clientes, Proveedores y demás entidades relacionadas.			
Aptitudes: Liderazgo Buenas relaciones personales Manejo de conflictos y Habilidad de negociación			
Condiciones de trabajo: Ambiente: buen ambiente de trabajo Riesgo: medio (cansancio visual y mental) Tipo de contrato.- permanente sujeto a evaluación Horario de trabajo: de Lunes a Domingo no definido Remuneración: \$ 600 más beneficios de Ley			

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”			
Código: 002	Departamento: ASESORÍA JURÍDICA	Jefe Inmediato: Gerente	Subordinados: Ninguno
Puesto: ASESOR JURÍDICO			
Naturaleza del Puesto: Asesorar en los trámites judiciales.			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> - Elaborar la minuta y acta de constitución de la compañía - Elabora los contratos de compra – venta de activos - Realizar los contratos laborales y registrarlos en el ministerio laboral - Comunicar los procesos judiciales al gerente - Asistir a las reuniones de la Junta General si así lo solicitan - Informar de forma mensual las actividades realizadas - Representar a la empresa judicialmente 			
Requisitos: Edad: de 30 a 50 años Sexo: Indiferente Título: Doctor en Jurisprudencia Experiencia: no necesaria			
Comunicación: Ascendente: Gerente, Presidente y Junta General de Socios Descendente: con el personal que necesite Externa: Clientes, Proveedores y demás entidades relacionadas.			
Aptitudes: Buenas relaciones personales Manejo de conflictos Habilidad de mediación			
Condiciones de trabajo: Ambiente: buen ambiente de trabajo Riesgo: bajo Tipo de contrato.- temporal Horario de trabajo: cuando se requiera de sus servicios Remuneración: a convenir se ha presupuestado 20 dólares y 4 consultas			

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”			
Código: 003	Departamento: CONTADORA	Jefe Inmediato: Gerente	Subordinados: Ninguno
Puesto: ASESOR CONTABLE			
Naturaleza del Puesto: Asesorar en materia contable y financiera al Gerente, Presidente y Junta General de Socios.			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> - Planificar, Organizar, Dirigir y Controlar las actividades contables - Recibir y clasificar todos los documentos de compras y venta - Examinar y analizar la información de los documentos - Diseñar el plan y manual de cuentas de la empresa - Elaborar comprobantes y retenciones de IVA e IR - Preparar los roles de pago y el de provisiones - Realizar los estados financieros - Presentar los resultados económicos al Gerente para su aprobación - Hacer las declaraciones al SRI 			
Requisitos: Edad: de 30 a 50 años Sexo: Indiferente Título: Licenciado (a) en Contabilidad y Auditoría Experiencia: no necesaria			
Comunicación: Ascendente: Gerente, Presidente y Junta General de Socios Descendente: con el personal que necesite Externa: Clientes, Proveedores y demás entidades relacionadas.			
Aptitudes: Responsabilidad Buenas relaciones personales Discreción con la información de la empresa			
Condiciones de trabajo: Ambiente: buen ambiente de trabajo Riesgo: medio (cansancio visual y mental) Tipo de contrato.- temporal Horario de trabajo: cuatro horas en la tarde Remuneración: se ha presupuestado 350 dólares			

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”			
Código: 004	Departamento: SECRETARÍA	Jefe Inmediato: Gerente	Subordinados: Ninguno
Puesto: SECRETARIA			
Naturaleza del Puesto: Atender y orientar al público (clientes, proveedores, personal y otros) en asuntos de su competencia.			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> - Recibir, clasificar y distribuir correspondencia, informes y folletos - Mantener actualizado la base de datos de clientes y proveedores - Organizar y mantener los archivos de documentos - Atender al cliente - Realizar otras funciones relacionadas con la empresa que le designe el Gerente 			
Requisitos: Edad: de 20 a 30 años Sexo: Femenino Título: Bachiller en Secretariado Bilingüe Experiencia: no necesaria			
Comunicación: Ascendente: Gerente y Presidente Descendente: con el personal operativo Externa: Clientes, Proveedores y demás entidades relacionadas.			
Aptitudes: Buenas relaciones personales Discreción con la información de la empresa Alegre, dinámica y cordial			
Condiciones de trabajo: Ambiente: buen ambiente de trabajo Riesgo: medio (cansancio visual y mental) Tipo de contrato.- permanente sujeto a evaluación Horario de trabajo: Lunes a Viernes de 9:00 a 13:00 Remuneración: 325 dólares			

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”			
Código: 005	Departamento: PRODUCCIÓN	Jefe Inmediato: Gerente	Subordinados: Ninguno
Puesto: CHEF			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> - Planear el menú y preparación de ensaladas - Seleccionar los insumos que provean diversidad y puedan satisfacer los paladares de los clientes - Visitar los mercados o centros de abastecimiento para elegir los insumos - Comprar los ingredientes necesarios - Pedir el equipamiento para la cocina, para servir y para la limpieza - Preparar los aderezos de las ensaladas - Lavar y picar los vegetales - Servir en los envases las ensaladas de acuerdo a los requisitos - Seleccionar a sus subordinados 			
Requisitos: Edad: de 22 a 30 años Sexo: Femenino Título: Chef Haber realizado cursos de nutrición para las personas de la tercera edad Experiencia: no necesaria			
Comunicación: Ascendente: Gerente Horizontal: Vendedor Externa: Clientes y Proveedores			
Aptitudes: Buen estado físico Puntual, Responsable. Gran habilidad e innovación			
Condiciones de trabajo: Ambiente: buen ambiente de trabajo Riesgo: alto (Trabajo de pie - cansancio físico) está expuesto a cortes, quemaduras Tipo de contrato.- permanente sujeto a evaluación Horario de trabajo: Lunes a Viernes de 8:00 a 12:00 y 14:00 a 18:00 Remuneración: 500 dólares			

DESCRIPCIÓN DE PUESTOS “CARRIÓN, PUGA Y COMPAÑÍA”			
Código: 006	Departamento: VENTAS	Jefe Inmediato: Gerente	Subordinados: Ninguno
Puesto: VENDEDOR			
Naturaleza del Puesto: Lograr las ventas requeridas para alcanzar las utilidades propuestas			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> - Realizar el plan operativo de ventas y presentarlo para su aprobación a Gerencia y Junta de Socios - Realizar actividades que permitan retener a los clientes y captar nuevos - Lograr los volúmenes de venta establecido - Mantener o mejorar la participación de mercado - Estar en constante comunicación con los clientes - Retroalimentar a la empresa de sugerencias de los clientes, así como de las actividades de la competencia - Asesorar a los clientes - Contribuir activamente a la solución de problemas - Distribuir el producto de manera que llegue hasta el consumidor final - Conducir el vehículo - Reportar sobre el estado del vehículo diariamente - Entregar informes mensuales de las actividades 			
Requisitos: Edad: de 22 a 30 años Sexo: Femenino Título: Ingeniera Comercial o Ventas Experiencia: no necesaria Licencia de conducir Tipo B			
Comunicación: Ascendente: Gerente Horizontal: Chef Externa: Clientes			
Aptitudes: Buen estado físico Puntual, Responsable. Gran iniciativa y habilidad			
Condiciones de trabajo: Ambiente: buen ambiente de trabajo Riesgo: medio Esfuerzo físico moderado para realizar visitas, manejar el vehículo y entregar las ensaladas. Tipo de contrato.- permanente sujeto a evaluación Horario de trabajo: Lunes a Viernes de 10:30 a 14:30 y 16:00 a 20:00 Remuneración: 500 dólares			

7.4 ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

El estudio financiero muestra a los inversionistas la cantidad de dinero que se necesita para poner en marcha esta idea de negocio, en qué recursos se va a emplear y los resultados económicos proyectados que se daría en la vida útil del proyecto.

7.4.1 INVERSIONES

La empresa “CARRIÓN, PUGA y Cía.”, para llevar a cabo sus actividades necesita de activos fijos (bienes tangibles), activos diferidos (bienes intangibles) y capital de trabajo o activo circulante (gastos), a continuación se describirán cada uno de ellos:

7.4.1.1 ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos constituyen todos los bienes tangibles que tendrá la empresa y facilitará la realización de las actividades administrativas y operativas, éstos tienen la característica de desgastarse y contablemente se lo cuantifica en la cuenta depreciación. En el artículo 28 del reglamento de aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, se indica el porcentaje de depreciación anual que sufre cada uno de ellos, así mismo al terminar su vida útil no existe valor residual.

Vehículo.- el vehículo será el instrumento de venta, en el se transportarán los tarrinas de ensalada hacia el cliente final, así mismo servirá para transportar las materias primas desde los centros de abasto, el vehículo se deprecia en un 20%, es decir su vida útil es de 5 años. El costo es de 9.000 dólares.

Cuadro 46
Vehículo

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
1	Furgoneta	9.000,00	9.000
TOTAL			9.000

Fuente: EDY CAR

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 47
Depreciación de Vehículo

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			9000
1	1800	1800	7200
2	1800	3600	5400
3	1800	5400	3600
4	1800	7200	1800
5	1800	9000	0

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

MAQUINARIA Y EQUIPO

Los elementos aquí agrupados se necesitaran para la preservación, cocción y preparación de las ensaladas, la maquinaria y equipo se deprecia en un 10%, por tanto tiene una vida útil de 10 años. Se requiere de 575 dólares para su adquisición.

Cuadro 48
MAQUINARIA Y EQUIPO

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
1	Cocineta de 4 quemadores a gas	58	58
1	Refrigeradora de 1,8 pies	175	175
2	cilindro de gas	65	130
1	Olla de 10 litros	37	37
1	Olla de 20 litros	55	55
1	Olla vaporera eléctrica 5 litros	78	78
1	Olla vaporera de 10 litros	42	42
TOTAL			575

Fuente: Todo Hogar y Más Hogar

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 49
Depreciación de Maquinaria y Equipo

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			575
1	57,5	57,5	517,5
2	57,5	115	460
3	57,5	172,5	402,5
4	57,5	230	345
5	57,5	287,5	287,5
6	57,5	345	230
7	57,5	402,5	172,5
8	57,5	460	115
9	57,5	517,5	57,5
10	57,5	575	0

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA

Estos bienes sirven para el trabajo administrativo y de ventas, se deprecian en un 10% anual es decir tienen 10 años de vida.

Se requiere de 762 dólares para la adquisición de muebles y enseres

Cuadro 50

MUEBLES DE OFICINA (Administración)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
2	Escritorio de madera	135	270
2	Sillas giratorias	48	96
2	Archivadores	58	116
2	Papeleras	13	26
TOTAL			508

Fuente: Innova mueble

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 51
MUEBLES DE OFICINA (Ventas)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
1	Escritorio de madera	75	75
1	Silla giratoria	35	35
1	Estante	73	73
1	Archivador	58	58
1	Papelera	13	13
TOTAL			254

Fuente: INNOVAMUEBLE

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 52
Depreciación de Muebles de Oficina (Administración)

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			508
1	50,8	50,8	457,2
2	50,8	101,6	406,4
3	50,8	152,4	355,6
4	50,8	203,2	304,8
5	50,8	254	254
6	50,8	304,8	203,2
7	50,8	355,6	152,4
8	50,8	406,4	101,6
9	50,8	457,2	50,8
10	50,8	508	0

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 53
Depreciación de Muebles de Oficina (Venta)

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			254
1	25,4	25,4	228,6
2	25,4	50,8	203,2
3	25,4	76,2	177,8
4	25,4	101,6	152,4
5	25,4	127	127
6	25,4	152,4	101,6
7	25,4	177,8	76,2
8	25,4	203,2	50,8
9	25,4	228,6	25,4
10	25,4	254	0

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

EQUIPOS DE OFICINA

Los equipos de oficina se utilizan en el trabajo administrativo, tienen su vida útil de 10 años, por tanto se deprecian al 10% anual, el costo es de 158 dólares.

Cuadro 54
Equipos de Oficina

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
1	Centralilla telefónica	75	75
1	sumadora eléctrica	18	18
1	teléfono 3 extensiones	65	65
TOTAL			158

Fuente: Sony Center

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 55
Depreciación de Equipos de Oficina

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			158
1	15,8	15,8	142,2
2	15,8	31,6	126,4
3	15,8	47,4	110,6
4	15,8	63,2	94,8
5	15,8	79	79
6	15,8	94,8	63,2
7	15,8	110,6	47,4
8	15,8	126,4	31,6
9	15,8	142,2	15,8
10	15,8	158	0

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN

Este recurso tecnológico ahorra tiempo en las múltiples actividades que su uso permita, desde la elaboración de un oficio, solicitud hasta disponer de los estados financieros, indicadores de gestión para la toma oportuna de decisiones. El equipo de computación se utilizará para las actividades administrativas y de venta. Su vida útil es de 3 años, por lo que para el cuarto año del proyecto será necesaria su reposición, su depreciación es de 33,33% anual.

Cuadro 56
Equipos de Computación (Administración)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
2	Equipo de Computación	500	1000
1	Impresora multifuncional	95	95
TOTAL			1095

Fuente: El Galeón

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 57
Equipos de Computación (Ventas)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
1	Equipo de Computación	500	500
TOTAL			500

Fuente: El Galeón

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 58
Depreciación de Equipos de Computación (Administración)

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			1095
1	365,00	365,00	730,00
2	365,00	730,00	365,00
3	365,00	1.095,00	0,00

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 59
Depreciación de Equipos de Computación Ventas

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			500
1	166,67	166,67	333,33
2	166,67	333,33	166,67
3	166,67	500,00	0,00

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

Reposición de equipo de computación.- al terminar la vida útil del equipo de computación al año 3 de la vida del proyecto será necesario adquirir nuevos equipos para lo cual se considera en el costo del bien la inflación anual del 2.68%³²

³² Inflación anual según indica el Banco Central del Ecuador con fecha 30 de junio del 2013

Cuadro 60
Reposición de Equipo de Computación (Administración)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
2	Equipo de Computación	553,56	1.107,11
1	Impresora multifuncional	105,18	105,18
TOTAL			1.212,29

Fuente: El Galeón

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 61
Reposición de Equipo de Computación (Ventas)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
1	Equipo de Computación	553,56	553,56
TOTAL			553,56

Fuente: El Galeón

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 62
Depreciación de nuevo Equipo de Computación (Administración)

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			1.212,29
1	404,10	404,10	808,19
2	404,10	808,19	404,10
3	404,10	1.212,29	0,00

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

Cuadro 63
Depreciación de nuevo Equipo de Computación (Ventas)

PERIODO	Depreciación	Depreciación Acumulada	Valor residual
0			553,56
1	184,52	184,52	369,04
2	184,52	369,04	184,52
3	184,52	553,56	0,00

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

7.4.1.2 ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos son los bienes intangibles de la empresa son derechos, permisos y otros que son necesarios para la puesta en marcha y el buen funcionamiento de la empresa, en esta cuenta están: el estudio de factibilidad, la constitución legal, el reclutamiento de personal, registro sanitario necesario para los productos de consumo humano, y el permiso de funcionamiento.

Cuadro 64
ACTIVOS DIFERIDOS

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total
1	Estudio de Factibilidad	735	735
1	Línea Telefónica	65	65
1	Constitución Legal	400	400
1	Reclutamiento y Selección de Personal	60	60
1	Registro Sanitario	350	350
1	Permiso de Funcionamiento	150	150
TOTAL			1760

Fuente: Profesionales (Marketing y Abogados, Administración de Empresas), Municipio de Loja, Dirección de Salud. MIPRO, CNT

Elaboración: Narcisa y María

Los activos diferidos no se deprecian o desgastan sino que se amortizan para cinco años.

Cuadro 65
Amortización de diferidos

PERIODO	Amortización Anual	Amortización Acumulada	Valor
0			1760
1	352	352	1408
2	352	704	1056
3	352	1056	704
4	352	1408	352
5	352	1760	0

Fuente: SRI

Elaboración: Narcisa y María

7.4.1.3 CAPITAL DE TRABAJO O ACTIVO CIRCULANTE

Esta cuenta agrupa todos los gastos que son necesarios cubrir en el tiempo en que empiece a generar dinero la empresa, en este caso el dinero se generará diariamente porque la venta de las ensaladas será cada día, pero mejor se hizo los cálculos de los costos y gastos necesarios en el primer mes de actividad de la empresa.

7.4.1.3.1 Costos de Producción

MATERIA PRIMA DIRECTA

La actividad de la empresa es la preparación de las ensaladas de los vegetales (zanahoria, lechuga, brócoli, pimiento y patata), para el aderezo de las mismas es necesario sal, vinagre o limón y aceite, siendo estos los insumos directos para la producción de las ensaladas.

Para el cálculo de las cantidades necesarias se tuvo el asesoramiento de un chef de la ciudad, el mismo que facilitó la información que permitió tener con precisión lo necesario para la producción de las ensaladas, a continuación se explica la manera de obtención de las cantidades de los insumos directos.

La papa o patata, una libra lleva 11 unidades (mediana), se calcula que cada plato llevará al menos 3 papas, entonces se multiplicó 3×240 platos(diaros) y se obtiene 720 papas, luego se divide para 11 que son el número de papas que contiene la libra y se obtuvo 65.45 libras de papa.

La zanahoria, una libra contiene 5 zanahorias (medianas), según se indicó un tarrinas lleva una zanahoria, entonces se dividió 240 (tarrinas) para 5 unidades que contiene la libra y se determinó que se necesita 48 libras de zanahoria.

La lechuga, si es una lechuga grande (500 g) puede rendir para 20 tarrinas, entonces se divide 240 para 20 y se obtiene 12 que es el número de lechugas que se debe comprar.

El brócoli (grande) rinde para 10 tarrinas, así mismo se divide 240 para 10 y se necesita comprar 24 brócolis.

El pimiento según el chef, manifestó que el pimiento rinde para 2 tarrinas, porque debe verse la tarrina colorido se recomienda comprar de los tres colores (verde, rojo y amarillo), entonces se requiere de 120 pimientos.

En el cuadro siguiente se da a conocer el valor total diario, luego se multiplica por 20 (días laborables cada mes) para obtener el costo mensual, a este resultado se lo multiplica por 12 (meses del año) y se obtiene el costo anual.

Cuadro 66

MATERIA PRIMA DIRECTA (240 tarrinas de ensalada PRODUCCIÓN DIARIA)

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total Diario	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Zanahoria	libras	48,00	0,25	12,00	240,00	2.880,00
Brócoli	unidad	24,00	0,50	12,00	240,00	2.880,00
Lechuga	unidad	12,00	0,40	4,80	96,00	1.152,00
Pimientos	unidad	120,00	0,05	6,00	120,00	1.440,00
Patata	libras	65,45	0,30	19,64	392,73	4.712,73
Aceite de Oliva	litro	2,00	4,80	9,60	192,00	2.304,00
Vinagre	litro	2,00	2,50	5,00	100,00	1.200,00
Limonos	unidad	50,00	0,05	2,50	50,00	600,00
Sal	libra	0,50	0,60	0,30	6,00	72,00
TOTAL				71,84	1.436,73	17.240,73

Fuente: Mercado del productor (Las pitas) y Zerimar

Elaboración: Narcisa y María

MATERIA PRIMA INDIRECTA

La constituyen los recipientes en los que se pondrá la ensalada para ser transportada hacia el cliente final, en el envase es necesario colocar la etiqueta para que se identifique el nombre de la empresa y el del producto.

Cuadro 67
MATERIA PRIMA INDIRECTA (240 tarrinas de ensalada)

Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total Diario	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Tarrinas	docenas	20	1,8	36	720	8640
Etiquetas	unidades	240	0,05	12	240	2880
TOTAL				48	960	11520

Fuente: Plastienvase e Imprentas de la ciudad

Elaboración: Narcisa y María

UTENSILIOS DE PRODUCCIÓN

Los utensilios son necesarios en el proceso de producción de las ensaladas, estos utensilios no se los ha considerado activos fijos, porque por su fragilidad probablemente no duren la vida útil del proyecto a excepción de los cuchillos para cortar vegetales, entonces se ha previsto que en el primer año se haga la compra de dos de cada utensilio y para los años subsiguientes se realizará la compra de uno más de cada utensilio.

Para garantizar la calidad de la ensalada se adquirirá materiales de vidrio en el caso de recipientes, cuchillo para vegetales (hoja de cerámica, y plástico especial que impide la oxidación de los alimentos), así mismo la cuchara será de porcelana.

Cuadro 68
Utensilios de producción

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Año 1	Costo Año 2	Costo Año 3	Costo Año 4	Costo Año 5
1	Cuchillos para cortar vegetales (juego de 6 cuchillos)	36	36	36				
1	Cuchillo hoja de cerámica	9	9	18	9,24	9,49	9,74	10,00
1	Tabla de picar	7	7	14	7,19	7,38	7,58	7,78

	(vidrio)							
1	Recipiente de vidrio rectangulars	7	7	14	7,19	7,38	7,58	7,78
1	Recipientes de vidrio redondos	5,5	5,5	11	5,65	5,80	5,95	6,11
2	Cucharas de porcelana	2	4	8	4,11	4,22	4,33	4,45
TOTAL			68,5	101	33,37	34,27	35,18	36,13

Fuente: Todo Hogar y Más Hogar

Elaboración: Narcisa y María

COMBUSTIBLE PARA PRODUCCIÓN

El combustible que se utilizará será el gas, puesto que la cocineta que se comprará funciona a gas, así mismo se prevé que al mes se utiliza 2 cilindros para la producción.

Cuadro 69
Combustible para producción

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Anual
2	cilindro de gas	1,65	3,3	39,6
TOTAL			3,3	39,6

Fuente: LOJAGAS

Elaboración: Narcisa y María

SERVICIO BÁSICO PARA PRODUCCIÓN

Será necesario el consumo de luz y agua en la elaboración de las ensaladas (luz para olla vaporera y refrigeradora), agua (lavar, limpiar y cocer los ingredientes).

Cuadro 70
SERVICIOS BÁSICOS (Producción)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Total Anual
120	Agua (metros cúbicos)	0,26	31,2	374,4
70	Luz (kilovatio hora)	0,12	8,4	100,8
TOTAL			39,6	475,2

Fuente: UMAPAL, EERSA

Elaboración: Narcisa y María

INDUMENTARIA PARA EL PERSONAL DE PRODUCCIÓN

La persona que elabora las ensaladas deberá usar ropa especial que garantice la calidad del producto, será necesario utilizar delantal, gorro y guantes, en el año se adquirirá tres veces estos materiales, a excepción de la caja de guantes que se comprará 6 veces por ser desechables.

Cuadro 71

Indumentaria para personal de Producción

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Total Anual
1	Delantales	6	6	18
1	Gorros	2,5	2,5	7,5
1	cajas de guantes	1,2	1,2	7,2
TOTAL			8,5	32,7

Fuente: IAFA y Costureras

Elaboración: Narcisa y María

LENCERÍA DE COCINA

Estos materiales son necesarios para la limpieza del lugar de trabajo de producción, así mismo para la seguridad de la persona que produce, entre estos están los manteles o limpiones de tela y los guantes (de paño) para sujetar las ollas y recipientes calientes.

Cuadro 72
Lencería de cocina

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Total Anual
3	Limpiones o manteles (docena)	0,35	1,05	2,1
2	guantes para sujetar ollas	1,8	3,6	7,2
TOTAL			4,65	9,3

Fuente: TIA

Elaboración: Narcisa y María

Se ha previsto comprar en el año dos veces la cantidad inicial, y para los años subsiguientes de igual forma por la higiene que se debe cuidar.

7.4.1.3.2 Gastos de Operación

Entre estos están los administrativos, los de venta y los financieros, éstos últimos aún no se define sino hasta conocer la inversión requerida.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUMINISTROS DE OFICINA.- necesarios para el trabajo administrativo, de estos materiales también es importante señalar que se gastan, por lo tanto en el año habrá que hacer 2 compras de los suministros a excepción de la perforadora, grapadora, tijera, regla y estilete que duraran para los 5 años de vida útil del proyecto, no así el facturero que será necesario comprar cada mes, y las carpetas archivadoras que se compraran las 12 cada año.

Cuadro 73
Suministros de oficina

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total	Costo Año 1	Costo Año 2	Costo Año 3	Costo Año 4	Costo Año 5
1	Resma de papel bond	3,65	3,65	7,30	7,50	7,70	7,90	8,11
6	Cuadernos	2,25	13,50	27,00	27,72	28,47	29,23	30,01

1	Esferográficos (caja 24)	5,50	5,50	11,00	11,29	11,60	11,91	12,23
1	Lápices (caja 12)	2,75	2,75	5,50	5,65	5,80	5,95	6,11
1	Borradores (caja 12)	2,80	2,80	5,60	5,75	5,90	6,06	6,22
3	Tijeras	0,75	2,25	2,25				
1	Dispensador de cinta	3,00	3,00	3,00				
1	cintas masking	0,65	0,65	1,30	1,33	1,37	1,41	1,45
3	Grapadoras	4,16	12,48	12,48				
1	Grapas (caja)	1,25	1,25	2,50	2,57	2,64	2,71	2,78
3	Perforadoras	3,50	10,50	10,50				
2	Factureros 1000	8,00	16,00	192,00	197,15	202,43	207,85	213,42
4	Reglas	0,26	1,04	2,08				
4	Estiletes	0,45	1,80	1,80				
1	Gomero	0,54	0,54	1,08	1,11	1,14	1,17	1,20
3	Marcador	0,35	1,05	2,10	2,16	2,21	2,27	2,33
3	Resaltador	0,49	1,47	2,94	3,02	3,10	3,18	3,27
4	Corrector	1,34	5,36	10,72	11,01	11,30	11,61	11,92
12	Carpetas archivadoras	2,75	33,00	33,00	33,88	34,79	35,72	36,68
TOTAL			118,59	334,15	310,13	318,45	326,98	335,74

Fuente: La Reforma

Elaboración: Narcisa y María

ÚTILES DE LIMPIEZA.- necesarios para mantener la limpieza e higiene personal, del puesto de trabajo y de la planta, a pesar que se ha decidido contratar el servicio de limpieza de una empresa especializada es necesario contar con estos útiles de propiedad de la empresa para prevenir cualquier percance que se tenga fuera del horario de servicio contratado.

Así mismo se ha previsto la compra de varios de ellos por dos veces al año, a excepción del recogedor que se comprará uno cada año, el balde que durará los 5 años de vida útil, los guantes, el lava platos y la esponja para lavar los utensilios y equipos de producción se compraran 6 veces al año, los desinfectantes para los

inodoros se comprará cada mes, el papel higiénico y el jabón de tocador se comprará 10 veces al año.

Cuadro 74

Útiles de limpieza

Cantida d	Detalle	Costo Unitario	Cost o Total	Costo Año 1	Costo Año 2	Costo Año 3	Costo Año 4	Costo Año 5
1	Escoba	3,20	3,20	6,40	6,49	6,66	6,83	7,01
1	Trapeador	2,25	2,25	4,50	4,56	4,68	4,80	4,93
1	Recogedor	6,80	6,80	6,80	6,98	7,16	7,35	7,54
1	Paños de limpieza	0,50	0,50	1,00	1,01	1,04	1,07	1,10
1	Cepillo de limpiar	0,75	0,75	1,50	1,52	1,56	1,60	1,64
1	balde	7,30	7,30	7,30				
2	Guantes	2,80	5,60	33,60	33,75	34,65	35,56	36,48
1	Desinfectant e	6,00	6,00	12,00	12,16	12,48	12,81	13,14
1	Desinfectant e inodoro	0,75	0,75	9,00	9,02	9,26	9,50	9,75
1	Lava platos	2,95	2,95	17,70	17,78	18,25	18,73	19,22
2	Esponja para lavar recipientes	0,15	0,30	1,80	1,81	1,86	1,90	1,95
1	papel higiénico (paca de 6 rollos)	4,50	4,50	45,00	45,12	46,33	47,54	48,78
1	jabón de tocador	2,00	2,00	20,00	20,05	20,59	21,13	21,68
3	Toalla de mano	1,65	4,95	9,90	10,03	10,30	10,57	10,84
TOTAL			47,85	101,60	102,88	105,61	108,36	111,19

Fuente: Autoservicios de la ciudad

Elaboración: Narcisa y María

SERVICIOS BÁSICOS

Es necesario para la realización de las actividades administrativas y de ventas el uso de la luz, así mismo para la higiene personal el agua, también se considera

Cuadro 75
SERVICIOS BÁSICOS (Administración y Ventas)

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Anual
80	Agua (metros cúbicos)	0,26	20,8	249,6
120	Luz (kilovatio hora)	0,12	14,4	172,8
950	Teléfono (minutos)	0,08	76	912
1	Servicio de internet	8	8	96
TOTAL			119,2	1430,4

Fuente: UMAPAL, EERSA, CNT

Elaboración: Narcisa y María
necesario el teléfono, y el servicio de internet.

EQUIPO DE SEGURIDAD

Será necesario que la empresa tenga equipo de seguridad contra incendio, además señalización (letreros) para evitar contra tiempos. En el caso del extintor será indispensable la compra cada año, pero los letreros de señalización sólo se comprarán una vez en el primer año.

Cuadro 76
Equipo de seguridad

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Total Anual	Costo año 2
1	Extintor	8	8	8	8,21
6	letreros	3	18	18	
TOTAL			26	26	8,21

Fuente: AUTOSHOP

Elaboración: Narcisa y María

ARRIENDO

Es necesario considerar el costo del arriendo del lugar donde funcionará la empresa, en este caso es un local que contiene el espacio necesario para las actividades que desarrollará la empresa.

Cuadro 77
ARRIENDO

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Total Anual
1	Local	150	150	1800
TOTAL			150	1800

Fuente: Sra. Geovanna Quevedo propietaria del inmueble

Elaboración: Narcisa y María

SERVICIO DE GUARDIANÍA Y LIMPIEZA

Es necesario contratar los servicios a empresas especializadas para reducir costos, el servicio de guardianía será durante la noche, y el de limpieza será de 18:00 a 19:00, cuando ya han terminado las labores en la empresa.

Cuadro 78
Servicios Generales

N°	Servicio	Costo Mensual	Costo Anual
1	Guardianía	20	240
1	Limpieza	120	1440
TOTAL		140	1680

Fuente: LOJASEG, FUMILIMPIEZA

Elaboración: Narcisa y María

GASTOS DE VENTA

COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO

Para la venta de las ensaladas es necesario el vehículo, se considera también los gastos de combustible y mantenimiento que tendrá este bien.

Cuadro 79
COMBUSTIBLE Y MANTENIMIENTO DEL VEHÍCULO

Cantidad	Detalle	Costo Unitario	Costo Total Mensual	Costo Total Anual
40	GASOLINA (galones)	1,32	52,8	633,6
1	Lavado	10	10	120
1	Mantenimiento	30	30	360
TOTAL			92,8	1113,6

Fuente: Gasolineras, LAVACOR

Elaboración: Narcisa y María

PUBLICIDAD.- el valor de la publicidad ya se indicó en el plan de comercialización. (ver cuadro 29)

SUELDOS Y SALARIOS

En las tablas siguientes se hace conocer los sueldos del personal de producción (MANO DE OBRA DIRECTA), del personal administrativo y del personal de venta, es necesario prever además del pago del sueldo básico, los beneficios de ley como aporte patronal 12,15%; el décimo tercero, el décimo cuarto, el fondo de reserva y las vacaciones.

Cuadro 80
ROL DE PAGOS PARA EL PERSONAL ADMINISTRATIVO

Nº de puestos	PUESTO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Gerente	600,00	50,00	26,50	50,00	25,00	72,90	824,40	9.892,80
1	Secretaria	325,00	27,08	26,50	27,08	13,54	39,49	458,70	5.504,35
1	Contadora	350,00	29,17	26,50	29,17	14,58	42,53	491,94	5.903,30
TOTAL		1.275,00	106,25	79,50	106,25	53,13	154,91	1.775,04	21.300,45

ROL DE PAGOS PARA EL PERSONAL DE PRODUCCIÓN

Nº de puestos	PUESTO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	CHEF	500,00	41,67	26,50	41,67	20,83	60,75	691,42	8.297,00

ROL DE PAGOS PARA EL PERSONAL DE VENTAS

Nº de puestos	PUESTO	SUELDO BÁSICO	DÉCIMO TERCERO	DÉCIMO CUARTO	FONDO DE RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
1	Vendedor	500,00	41,67	26,50	41,67	20,83	60,75	691,42	8.297,00

Fuente: MRL y decisión de autoras

Elaboración: Narcisa y María

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

A continuación se da a conocer el monto requerido para emprender en este negocio.

Cuadro 81
INVERSIÓN

CUENTA	COSTO PARCIAL	COSTO TOTAL
Activo Fijo		
Vehículo	9.000,00	
Maquinaria y Equipo	575,00	
Muebles de Oficina	762,00	
Equipos de Oficina	158,00	
Equipos de Computación	1.595,00	
Subtotal		12.090,00
Activo Diferido		
Estudio de Factibilidad	735,00	
Constitución Legal	400,00	
Reclutamiento y Selección de Personal	60,00	
Registro Sanitario	350,00	
Permiso de Funcionamiento	150,00	
Subtotal		1.695,00
Capital de Trabajo		
Materia Prima Directa	1.436,73	
Materia Prima Indirecta	960,00	
Mano de Obra Directa	691,42	
Utensilios de producción	68,50	
Sueldos Administrativos	2.466,45	
Servicios Generales	140,00	
Servicios básicos	158,80	
Combustible para producción	3,30	
Combustible y mantenimiento para vehículo	92,80	
Arriendo	150,00	
Suministros de oficina	118,59	
Útiles de limpieza	47,85	
Lencería de cocina	4,65	
Equipo de Seguridad	26,00	
Indumentaria de producción	8,50	
Publicidad	700,00	
Subtotal		7.073,59
TOTAL DE LA INVERSIÓN		20.858,59

Fuente: Cuadros del 46 al 80

Elaboración: Narcisa y María

Se requiere 20.858,59 dólares para emprender esta idea de negocio.

7.4.2 FINANCIAMIENTO

La fuente de financiamiento será el Banco de Loja, que concede el préstamo a 3 años y con una tasa de 15,5% anual.

Cuadro 82

FINANCIAMIENTO		
CUENTA	CAPITAL PROPIO	CAPITAL FINANCIADO
Vehículo		9.000,00
Maquinaria y Equipo	575,00	
Muebles de Oficina		762,00
Equipos de Oficina	158,00	
Equipos de Computación		1.595,00
Estudio de Factibilidad	735,00	
Constitución Legal	400,00	
Reclutamiento y Selección de Personal	60,00	
Registro Sanitario	350,00	
Permiso de Funcionamiento	150,00	
Materia Prima Directa	1.436,73	
Materia Prima Indirecta	960,00	
Mano de Obra Directa	691,42	
Utensilios de producción	68,50	
Sueldos Administrativos	2.466,45	
Servicios básicos	158,80	
Combustible para producción	3,30	
Combustible y mantenimiento para vehículo	92,80	
Arriendo	150,00	
Suministros de oficina	118,59	
Servicios Generales	140,00	
Útiles de limpieza	47,85	
Lencería de cocina	4,65	
Equipo de Seguridad	26,00	
Indumentaria de producción	8,50	
Publicidad	700,00	
TOTAL	9.501,59	11.357,00

Fuente: Cuadros 81

Elaboración: Narcisa y María

El banco financia la compra de activos, por lo que se ha decidido comprar con el dinero financiado el vehículo, los muebles de oficina y los equipos de computación por un monto de 11.357 dólares.

La inversión será financiada el 45,55% con capital propio y el 54,45% con capital financiado por el banco de Loja.

Cuadro 83

AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO				
Periodo	Dividendo	Interés	Capital	Saldo Capital
0				11357
1	396,48	146,69	249,79	11107,21
2	396,48	143,47	253,01	10854,20
3	396,48	140,20	256,28	10597,92
4	396,48	136,89	259,59	10338,33
5	396,48	133,54	262,94	10075,39
6	396,48	130,14	266,34	9809,05
7	396,48	126,70	269,78	9539,27
8	396,48	123,22	273,27	9266,00
9	396,48	119,69	276,79	8989,21
10	396,48	116,11	280,37	8708,84
11	396,48	112,49	283,99	8424,84
12	396,48	108,82	287,66	8137,18
13	396,48	105,11	291,38	7845,81
14	396,48	101,34	295,14	7550,67
15	396,48	97,53	298,95	7251,72
16	396,48	93,67	302,81	6948,91
17	396,48	89,76	306,72	6642,18
18	396,48	85,79	310,69	6331,50
19	396,48	81,78	314,70	6016,80
20	396,48	77,72	318,76	5698,03
21	396,48	73,60	322,88	5375,15
22	396,48	69,43	327,05	5048,10
23	396,48	65,20	331,28	4716,83
24	396,48	60,93	335,55	4381,27
25	396,48	56,59	339,89	4041,38
26	396,48	52,20	344,28	3697,10
27	396,48	47,75	348,73	3348,38
28	396,48	43,25	353,23	2995,15
29	396,48	38,69	357,79	2637,35
30	396,48	34,07	362,41	2274,94

31	396,48	29,38	367,10	1907,84
32	396,48	24,64	371,84	1536,00
33	396,48	19,84	376,64	1159,36
34	396,48	14,98	381,51	777,86
35	396,48	10,05	386,43	391,42
36	396,48	5,06	391,42	0,00

AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO

Se realizarán pagos mensuales por los primeros tres años de vida útil.

7.4.3 ESTRUCTURA DE COSTOS

Los costos que incurrirá la empresa se clasifican en Costo de Producción que es la suma del Costo Primo (materia prima directa + mano de obra directa) más el Costo Indirecto de Producción (materia prima indirecta + utensilios de producción + combustible de producción + servicios básicos + indumentaria de personal de producción + depreciación de activos utilizados en producción).

Los Gastos de Operación que son la suma de Gastos Administrativos (sueldos de personal + honorarios profesionales + arriendo + servicios básicos + depreciación de activos fijos utilizados en administración + amortización de diferidos + suministros de oficina + útiles de limpieza + equipos de seguridad + servicios de guardianía y limpieza) más Gasto de Venta (sueldo del personal de venta + depreciación de activos fijos utilizados para la venta + combustible y mantenimiento de vehículo + publicidad) y más el Gasto Financiero (Interés cobrado por el banco).

Los costos del primer año se han proyectado sumando la tasa de inflación del 2,68% anual, excepto los sueldos y salarios que tienen una tasa de incremento del 9,18%.

Cuadro 84
ESTRUCTURA DE COSTOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo de Producción					
Costo Primo					
Materia Prima Directa	17.240,73	17.702,78	18.177,21	18.664,36	19.164,57
Mano de Obra Directa	8.297,00	9.058,66	9.890,25	10.798,17	11.789,45
Subtotal	25.537,73	26.761,44	28.067,46	29.462,54	30.954,01
Costo Indirecto de Fabricación					
Materia Prima Indirecta	11.520,00	11.828,74	12.145,75	12.471,25	12.805,48
Utensilios de Producción	101,00	33,37	34,27	35,18	36,13
Indumentaria Personal de Producción	32,70	33,58	33,58	33,58	33,58
Servicios Básicos	475,20	487,94	501,01	514,44	528,23
Combustible para Producción	39,60	40,66	41,75	42,87	44,02
Depreciación de Activos Fijos de Producción	57,50	57,50	57,50	57,50	57,50
Lencería de cocina	9,30	9,55	9,81	10,07	10,34
Subtotal	12.235,30	12.491,33	12.823,66	13.164,89	13.515,27
Total Costos de Producción	37.773,03	39.252,77	40.891,12	42.627,43	44.469,28
GASTOS DE OPERACIÓN					
Gastos Administrativos					
Sueldos del Personal Administrativo	21.300,45	23.255,83	25.390,72	27.721,58	30.266,43
Arriendo	1.800,00	1.848,24	1.897,77	1.948,63	2.000,86
Servicios Básicos	1.430,40	1.468,73	1.508,10	1.548,51	1.590,01
Depreciación de Activos fijos de Administración	431,60	431,60	431,60	470,70	470,70
Amortización de diferidos	352,00	352,00	352,00	352,00	352,00
Suministros de oficina	334,15	310,13	318,45	326,98	335,74
Útiles de limpieza	101,60	102,88	105,61	108,36	111,19
Equipo de Seguridad	26,00	26,70	27,41	28,15	28,90
Servicios Generales	1.680,00	1.725,02	1.771,25	1.818,72	1.867,47
Subtotal	27.456,20	29.521,14	31.802,90	34.323,64	37.023,30

Gastos de Venta					
Sueldos de personal de venta	8.297,00	9.058,66	9.890,25	10.798,17	11.789,45
Depreciación de activos fijos de venta	1.992,07	1.992,07	1.992,07	2.009,92	2.009,92
Combustible y mantenimiento de vehículo	1.113,60	1.143,44	1.174,09	1.205,55	1.237,86
Publicidad	3.660,00	3.758,09	3.858,80	3.962,22	4.068,41
Subtotal	15.062,67	15.952,26	16.915,21	17.975,87	19.105,64
Gasto Financiero					
Interés	1.537,95	1.001,85	376,50		
Subtotal	1.537,95	1.001,85	376,50		
Total Gastos de Operación	42.376,82	44.750,24	47.323,36	50.480,79	54.261,47
COSTO TOTAL	81.829,85	85.728,03	89.985,73	94.926,94	100.598,22

Fuente: Cuadros 66 al 80

Elaboración: Narcisa y María

Para el primer año los costos del proyecto son 81.829,85 dólares y para el último año son 100.598,22 dólares.

7.4.4 COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Para determinar el punto de equilibrio es necesario clasificar a los costos en fijos y variables. Siendo los costos fijos, aquellos costos que no se relacionan con el número de producción por ejemplo los sueldos administrativos, el arriendo, los suministros de oficina, los útiles de limpieza.

Y los costos variables son aquellos costos que están relacionados directamente con la producción, por ejemplo los insumos o materia prima directa porque si no se produce no habría que comprar los insumos y tampoco se debería pagar al personal de producción. Se ha considerado como costo variable también el combustible y mantenimiento del vehículo porque las ventas si se relacionan con la producción a mayor producción, será mayor venta por lo tanto mayor recorrido.

Cuadro 85

ESTRUCTURA DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES										
DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		Año 4		Año 5	
	Fijo	Variable								
Materia Prima Directa		17.240,73		17.702,78		18.177,21		18.664,36		19.164,57
Mano de Obra Directa		8.297,00		9.058,66		9.890,25		10.798,17		11.789,45
Materia Prima Indirecta		11.520,00		11.828,74		12.145,75		12.471,25		12.805,48
Utensilios de Producción	101,00		33,37		34,27		35,18		36,13	
Indumentaria Personal de Producción	32,70		33,58		33,58		33,58		33,58	
Servicios Básicos		475,20		487,94		501,01		514,44		528,23
Combustible para Producción		39,60		40,66		41,75		42,87		44,02
Depreciación de Activos Fijos de Producción	57,50		57,50		57,50		57,50		57,50	
Lencería de cocina	9,30		9,55		9,81		10,07		10,34	
Sueldos del Personal Administrativo	21.300,45		23.255,83		25.390,72		27.721,58		30.266,43	
Arriendo	1.800,00		1.848,24		1.897,77		1.948,63		2.000,86	
Servicios Básicos	1.430,40		1.468,73		1.508,10		1.548,51		1.590,01	
Depreciación de Activos fijos de	431,60		431,60		431,60		470,70		470,70	

Administración										
Amortización de diferidos	352,00		352,00		352,00		352,00		352,00	
Suministros de oficina	334,15		310,13		318,45		326,98		335,74	
Útiles de limpieza	101,60		102,88		105,61		108,36		111,19	
Equipo de Seguridad	26,00		26,70		27,41		28,15		28,90	
Servicios Generales	1.680,00		1.725,02		1.771,25		1.818,72		1.867,47	
Sueldos de personal de venta		8.297,00		9.058,66		9.890,25		10.798,17		11.789,45
Depreciación de activos fijos de venta	1.992,07		1.992,07		1.992,07		2.009,92		2.009,92	
Combustible y mantenimiento de vehículo		1.113,60		1.143,44		1.174,09		1.205,55		1.237,86
Publicidad	3.660,00		3.758,09		3.858,80		3.962,22		4.068,41	
Interés	1.537,95		1.001,85		376,50					
COSTO TOTAL	34.846,72	46.983,13	36.407,15	49.320,89	38.165,42	51.820,31	40.432,11	54.494,83	43.239,16	57.359,05

Fuente: Cuadro 84

Elaboración: Narcisa y María

7.4.5 COSTO UNITARIO

El costo unitario resulta de dividir el costo total para el número de tarrinas de ensaladas producidos.

**Cuadro 86
COSTO UNITARIO**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	81.829,85	85.728,03	89.985,73	94.926,94	100.598,22
Nº de tarrinas de ensalada	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400
Costo unitario	1,31	1,37	1,44	1,52	1,61

Fuente: Cuadro 30 y 84

Elaboración: Narcisa y María

En el primer año el costo unitario del tarrinas de ensalada es de 1,31 dólares y para el quinto año será de 1,61 dólares.

7.4.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para formular el presupuesto de ingresos es necesario determinar el precio de venta que es el resultado de sumar el costo unitario más el porcentaje de utilidad. A este precio de venta se lo multiplica por el número de tarrinas de ensalada y su resultado son los ingresos que tendrá la nueva empresa.

**Cuadro 87
INGRESOS**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Unitario	1,31	1,37	1,44	1,52	1,61
% de utilidad	14	16	18	18	18
Precio de Venta	1,50	1,60	1,70	1,80	1,90
Nº de tarrinas de ensalada	62.400	62.400	62.400	62.400	62.400
Ingresos Totales	93.600,00	99.840,00	106.080,00	112.320,00	118.560,00

Fuente: Cuadro 30, 86 y decisión de las autoras

Elaboración: Narcisa y María

En el primer año se venderá la tarrina de ensalada a 1.50 dólares, obteniendo una ganancia del 14%, se irá incrementando 0,10 centavos de dólar cada año de vida útil del proyecto de tal manera que, en el año 5, la tarrina de ensalada tendrá un precio de 1.70 dólares.

El negocio tendrá como ingreso el primer año 93.600 dólares y para el quinto año serán 118.560 dólares.

7.4.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio o el punto muerto es el punto donde los ingresos son iguales a los egresos de manera que la empresa ni gana, ni pierde. Este valor es muy necesario en la planificación y el control de la empresa, por cuanto es un indicador que señala el volumen de ventas y el porcentaje de capacidad instalada mínimo que la empresa debería tener, porque si se obtiene un valor de ventas menor al señalado automáticamente la empresa estaría generando pérdidas pero si por el contrario el valor es mayor al indicado pues se estaría generando ganancias. El cálculo del punto de equilibrio se realiza utilizando una fórmula matemática y también se lo representa gráficamente.

En función del volumen de ventas

$$Puntodeequilibrio = \frac{Costosfijostotales}{1 - \frac{costosvariablestotales}{volumentotaldeventas}}$$

En función de la capacidad instalada

$$Puntodeequilibrio = \frac{Costosfijostotales}{Ventastotales - Costovariabletotal} \times 100$$

En función del volumen de ventas para el primer año:

$$PE_{ventas} = \frac{34.846,72}{1 - \frac{46.983,13}{93.600}} \quad PE_{ventas} = \frac{34.846,72}{1 - 0,5019}$$

$$PE_{ventas} = 69.967,22 \text{ Dólares}$$

La empresa debe vender \$ 69.967,22 para no tener pérdidas ni ganancias.

En función de la capacidad instalada

$$PE_{capacidad} = \frac{34.846,72}{93.600 - 46.983,13} \times 100 \quad PE_{capacidad} = \frac{34.846,72}{46.616,87} \times 100$$

$$PE_{capacidad} = 0,7475 \times 100 \quad PE_{capacidad} = 74,75\%$$

La empresa tendrá que trabajar al 74,75% de la capacidad instalada para no tener pérdidas ni ganancias.

En la siguiente tabla se indica el punto de equilibrio para los años de vida útil del proyecto

Cuadro 88

PUNTO DE EQUILIBRIO					
RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	34.846,72	36.407,15	38.165,42	40.432,11	43.239,16
Costos Variables	46.983,13	49.320,89	51.820,31	54.494,83	57.359,05
Ingresos	93.600	99.840	106.080	112.320	118.560
P E en función de las ventas	69.967,22	71.950,78	74.615,02	78.535,60	83.763,98
P E en función de la capacidad instalada	74,75	72,07	70,34	69,92	70,65

Fuente: Cuadros 85 y 87

Elaboración: Narcisa y María

Gráfico # 27
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

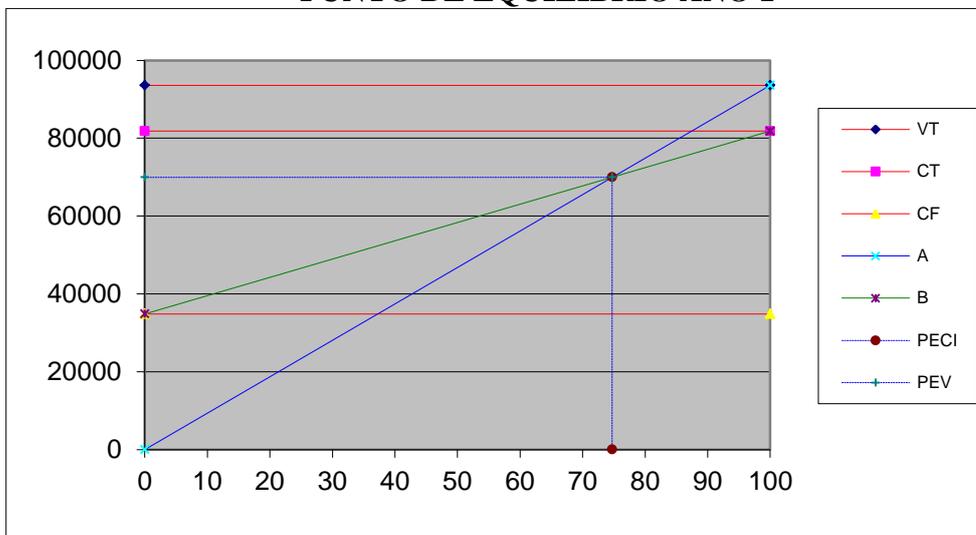


Gráfico # 28
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2

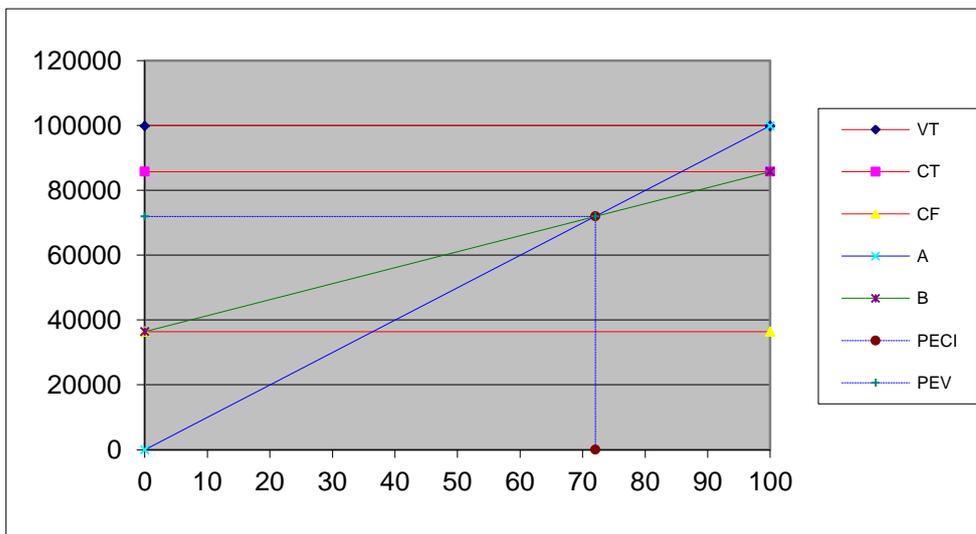


Gráfico # 29
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 3

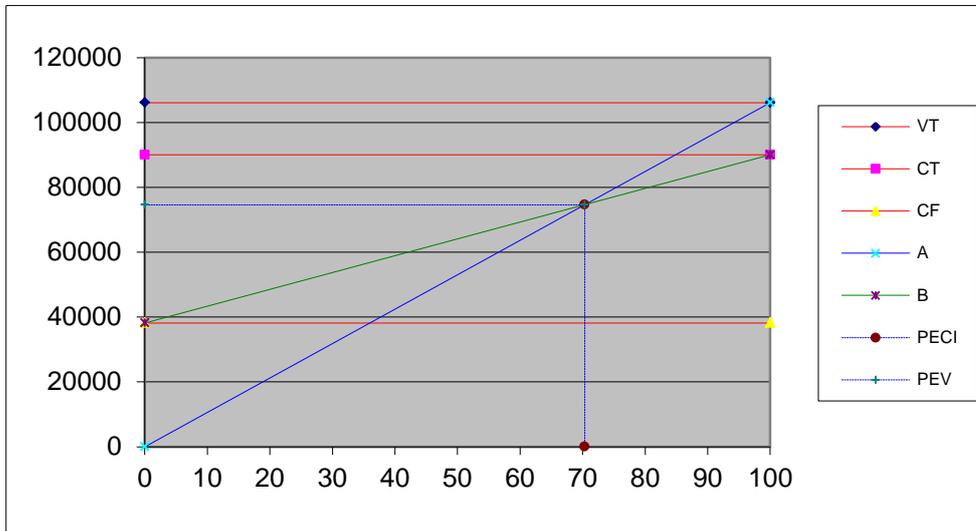


Gráfico # 30
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 4

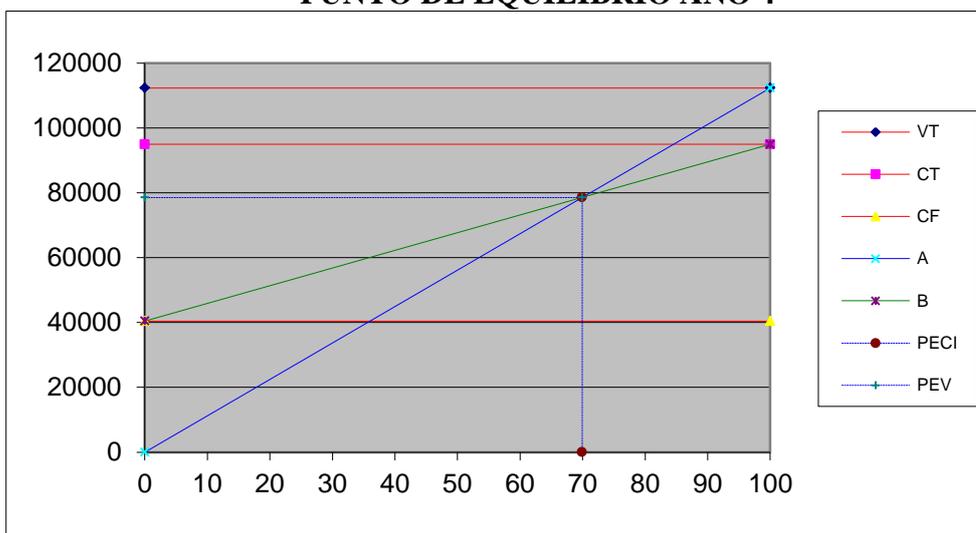
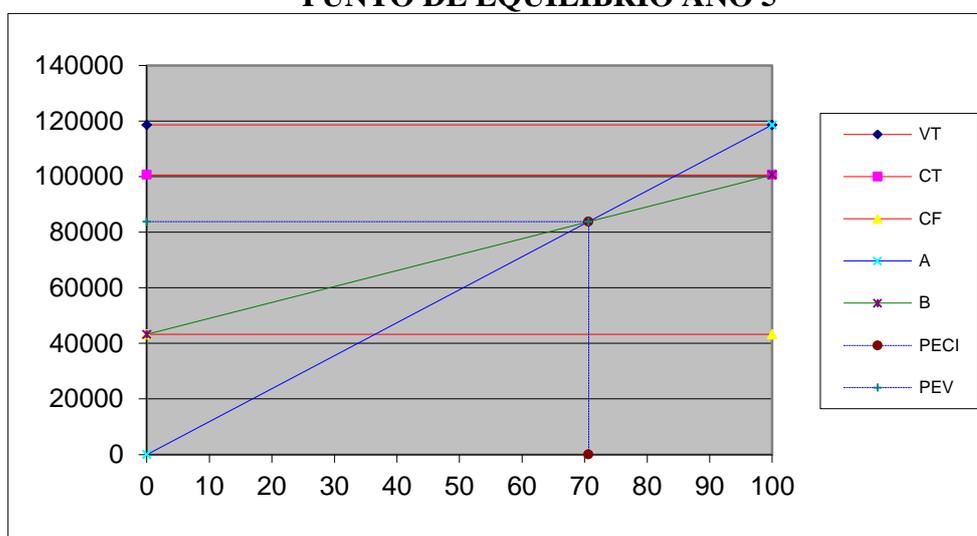


Gráfico # 31
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



7.4.8 ESTADOS FINANCIEROS

7.4.8.1 ESTADO DE RESULTADOS O PÉRDIDAS Y GANANCIAS

El Estado de Resultados presenta la información económica de la empresa, indica los ingresos y los egresos que por todas sus actividades tiene la empresa en un período económico, en este caso se proyecta los resultados de los cinco años de vida útil de la empresa.

Para el primer año se determina una utilidad para los inversionistas de 6.753.013 dólares, y para el quinto año la utilidad será de 10.305.57 dólares.

Cuadro 89

ESTADO DE RESULTADOS					
Información Financiera	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Venta de ensalada	93.600,00	99.840,00	106.080,00	112.320,00	118.560,00
(-) Costo de Producción	37.773,03	39.252,77	40.891,12	42.627,43	44.469,28
Utilidad bruta en ventas	55.826,97	60.587,23	65.188,88	69.692,57	74.090,72
(-) Gasto operativo	42.518,87	45.473,41	48.718,11	52.299,51	56.128,93
Utilidad antes de gastos financieros	13.308,11	15.113,82	16.470,77	17.393,06	17.961,78
(-) Gastos Financieros	1.537,95	1.001,85	376,50		
Utilidad antes de divdo a trabajadores	11.770,15	14.111,97	16.094,27	17.393,06	17.961,78
(15%) utilidades a trabajadores	1.765,52	2.116,79	2.414,14	2.608,96	2.694,27
Utilidad antes de impuesto a la renta	10.004,63	11.995,17	13.680,13	14.784,10	15.267,52
(25%) impuesto a la renta	2.501,16	2.998,79	3.420,03	3.696,03	3.816,88
Utilidad antes de reservas	7.503,47	8.996,38	10.260,10	11.088,08	11.450,64
(5%) Reserva Legal	375,17	449,82	513,00	554,40	572,53
(5%) Reserva Estatutaria	375,17	449,82	513,00	554,40	572,53
Utilidad para accionistas	6.753,13	8.096,74	9.234,09	9.979,27	10.305,57

Fuente: Cuadro 84 y 87

Elaboración: Narcisa y María

7.4.8.2 FLUJO DE CAJA

El flujo de caja muestra la liquidez de la empresa, es decir si tiene el dinero en efectivo para cubrir sus egresos, es por eso que al restar de los ingresos todos los egresos se obtiene el flujo neto de caja, a ese resultado se le suma el valor de la depreciación de los activos fijos y la amortización de los diferidos porque no es una salida de dinero sino solo se contabiliza como egreso y ese resultado es igual al flujo de caja.

Cuadro 90

FLUJO DE CAJA						
RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos						
Capital Propio	9.501,59					
Capital Préstamo	11.357,00					
Venta de ensaladas		93.600,00	99.840,00	106.080,00	112.320,00	118.560,00
Valor residual						1.336,11
Total ingresos	20.858,59	93.600,00	99.840,00	106.080,00	112.320,00	119.896,11
Egresos						
Activo Fijo	12.090,00					
Activo Diferido	1.695,00					
Activo Circulante	7.073,59					
Costo de producción		37.773,03	39.252,77	40.891,12	42.627,43	44.469,28
Gasto de administración y ventas		42.518,87	45.473,41	48.718,11	52.299,51	56.128,93
Gasto Interés		1.537,95	1.001,85	376,50		
Amortización de capital (préstamo)		3.219,82	3.755,91	4.381,27		
Reinversión de equipos de computación					1.765,84	
15% de utilidades a los trabajadores		1.765,52	2.116,79	2.414,14	2.608,96	2.694,27
25% de impuesto a la renta		2.501,16	2.998,79	3.420,03	3.696,03	3.816,88
Total egresos	20.858,59	89.316,34	94.599,54	100.201,17	102.997,77	107.109,36
Flujo neto de caja	0,00	4.283,66	5.240,46	5.878,83	9.322,23	12.786,75
(+) Depreciación de activos fijos		2.481,17	2.481,17	2.481,17	2.538,11	2.538,11
(+) Amortización de activos diferidos		352,00	352,00	352,00	352,00	352,00
FLUJO DE CAJA	0,00	7.116,82	8.073,63	8.711,99	12.212,35	15.676,87

Fuente: Cuadro 82-89

Elaboración: Narcisa y María

El primer año la empresa tendrá una liquidez de 7.116,82 dólares y para el quinto año será de 15.676,87 dólares.

La información del flujo de caja es necesaria para elaborar la evaluación financiera.

7.4.9 EVALUACIÓN FINANCIERA

7.4.9.1 VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto indica el valor presente de los flujos futuros de caja, para lo cual es necesario actualizarlos con la tasa del costo de capital (17%) interés del capital financiado.

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

En donde i = tasa de costo de capital y n = número de años que se actualiza

VAN= SUMATORIA DE LOS FLUJOS ACTUALIZADOS – INVERSIÓN

Si el VAN es mayor que cero se acepta el proyecto

Si el VAN es igual a cero es indiferente, el proyectista decidirá si invierte o no

Si el VAN es menor a cero se debe rechazar el proyecto.

Cuadro 91

VALOR ACTUAL NETO			
PERIODO	FLUJO NETO	Factor de Actualización	Flujo neto actualizado
0		15,50%	20.858,59
1	7.116,82	0,865800866	6.161,75
2	8.073,63	0,749611139	6.052,08
3	8.711,99	0,649013973	5.654,20
4	12.212,35	0,56191686	6.862,32
5	15.676,87	0,486508104	7.626,92
SUMATORIA DE LOS FLUJOS ACTUALIZADOS			32.357,29
VALOR ACTUAL NETO			11.498,70

Fuente: Cuadro 81 y 90

Elaboración: Narcisa y María

El resultado es 11.498,70 dólares como es mayor a cero entonces el proyecto es viable.

7.4.9.2 TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno es la tasa de descuento o tipo de interés que iguala al VAN a cero, se debe obtener una VAN positivo y un VAN negativo.

SI $TIR >$ tasa de descuento (r) o el costo de capital el proyecto es aceptable

SI $TIR =$ tasa de descuento o costo de capital el proyecto es postergado

SI $TIR <$ tasa de descuento o costo de capital el proyecto no es aceptable

Cuadro 92

TASA INTERNA DE RETORNO					
Período	Flujo Neto	Factor de Actualización	Van tasa menor	Factor de Actualización	Van tasa mayor
0		33,00%	-20.858,59	34,00%	-20.858,59
1	7.116,82	0,7518797	5.351,00	0,74626866	5.311,06
2	8.073,63	0,56532308	4.564,21	0,55691691	4.496,34
3	8.711,99	0,42505495	3.703,08	0,41560963	3.620,79
4	12.212,35	0,31959019	3.902,95	0,31015644	3.787,74
5	15.676,87	0,24029337	3.767,05	0,23146003	3.628,57
			429,69		-14,09

Fuente: Cuadro 91

Elaboración: Narcisa y María

$$TIR = \text{tasamenor} + \text{diferencias de tasas} \frac{\text{Vantamenor}}{\text{Vantamenor} - \text{Vantamayor}}$$

$$TIR = 33\% + 1\left(\frac{429,69}{429,69 - (-14,09)}\right)$$

$$TIR = 33\% + 1\left(\frac{429,69}{443,78}\right) \quad TIR = 33\% + 1(0,9682)$$

$$TIR = 33\% + 0,97 \quad TIR = 33,97\%$$

Como la tasa interna de retorno es de 33,97% mayor a 15,5% que es la tasa de costo de capital o tasa de descuento, entonces el proyecto es aceptable.

7.4.9.3 PERIODO DE RECUPERACIÓN

Este indicador muestra el tiempo exacto en que el inversionista recuperará el dinero que coloca para este negocio. Se lo mide a través de los flujos actualizados generados en la vida útil del proyecto.

Cuadro 93
PERIODO DE RECUPERACIÓN

Periodo	Flujo Actualizado	Sumatoria de Flujos
0	20.858,59	
1	6.161,75	6.161,75
2	6.052,08	12.213,84
3	5.654,20	17.868,04
4	6.862,32	24.730,37
5	7.626,92	32.357,29
	32.357,29	

Fuente: Cuadro 92

Elaboración: Narcisa y María

$$PRC = \text{año que supera la inversión} - \left(\frac{\text{Inversión} - \text{sumatoria de flujos del año que supera la inversión}}{\text{flujo actualizado del año que supera la inversión}} \right)$$

$$PRC = 4 - \left(\frac{20.858,59 - 24.730,37}{6.862,32} \right)$$

$$PRC = 4 - \left(\frac{3871,78}{6862,32} \right)$$

$$PRC = 4 - (0,5642)$$

$$PRC = 4,5642$$

$$0,5646 * 12 = 6,77$$

$$0,77 * 30 = 23$$

La inversión se recuperará en 4 años, 6 meses y 23 días.

7.4.9.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación beneficio – costo muestra cuánto es la ganancia para los inversionistas después de cubrir los gastos.

Para su cálculo se toman los ingresos y egresos del presupuesto de costo, luego se actualiza con el factor de actualización, se suman los ingresos actualizados y los egresos actualizados, finalmente se dividen estos resultados para obtener el indicador del beneficio /costo.

Si el resultado es mayor a la unidad es aceptable el proyecto

Si el resultado es igual a la unidad el proyecto debe esperar

Si el resultado es menor a la unidad el proyecto se debe rechazar.

Cuadro 94
RELACIÓN COSTO / BENEFICIO

Periodo	Ingresos Originales	Egresos Originales	Factor de Actualización	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
0			15,50%		
1	93.600	81.829,85	0,86580087	81.038,96	70.848,35
2	99.840	85.728,03	0,74961114	74.841,18	64.262,69
3	106.080	89.985,73	0,64901397	68.847,40	58.402,00
4	112.320	94.926,94	0,56191686	63.114,50	53.341,05
5	119.896	100.598,22	0,4865081	58.330,43	48.941,85
TOTAL				346.172,47	295.795,93

Fuente: Cuadro 87 y 91

Elaboración: Narcisa y María

$$B/C = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$B/C = \frac{346.172,47}{295.795,93}$$

$$B/C = 1,17030844$$

Esto significa que por cada dólar que invertirá el empresario ganará 17 centavos.

7.4.9.5 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de la sensibilidad es un indicador que señala si el proyecto es fuerte ante dos circunstancias que se presentan en una economía cambiante, estos cambios son: que los ingresos disminuyan y/o que los egresos se incrementen.

Si la sensibilidad es mayor a 1 el proyecto debe rechazarse

Si la sensibilidad es igual a 1 el proyecto debe esperar

Si la sensibilidad es menor a 1 el proyecto debe aceptarse.

Cuadro 95
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INGRESOS DISMINUIDO

Período	Ingresos Originales	Ingresos Disminuidos	Egresos Originales	Flujo de Caja	Factor de Actualización	VAN TASA MENOR	Factor de Actualización	VAN TASA MAYOR
0		5,34%		-20.858,59	33%	-20.858,59	34%	-20.858,59
1	93.600	88.601,76	81.829,85	6.771,91	0,751879699	5.091,66	0,7462687	5.053,67
2	99.840	94.508,54	85.728,03	8.780,51	0,565323082	4.963,82	0,5569169	4.890,01
3	106.080	100.415,33	89.985,73	10.429,60	0,425054949	4.433,15	0,4156096	4.334,64
4	112.320	106.322,11	94.926,94	11.395,18	0,319590187	3.641,79	0,3101564	3.534,29
5	119.896	113.493,66	100.598,22	12.895,45	0,240293374	3.098,69	0,2314600	2.984,78
VAN						370,53		-61,20

Fuente: Cuadro 87 y 92

Elaboración: Narcisa y María

$$1) NTIR = tasamenor + diferencia \text{ de } asas * \left(\frac{VANtasamenor}{VANtasamenor - VANtasamayor} \right)$$

$$NTIR = 33 + (34 - 33) * \left(\frac{370,53}{370,53 - (-61,20)} \right)$$

$$NTIR = 33 + 1 * \left(\frac{370,53}{431,73} \right)$$

$$NTIR = 33 + 1 * (0,86)$$

$$NTIR = 33 + 0,86$$

$$NTIR = 33,86 \%$$

$$2) DIFTIR = TIR - NTIR$$

$$DIFTIR = 33,97\% - 33,86\%$$

$$DIFTIR = 0,11\%$$

$$3) \%VARIACIÓN = \frac{DIFTIR}{TIR} \times 100$$

$$\%VARIACIÓN = \frac{0,11}{33,97} \times 100$$

$$\%VARIACIÓN = 32,23\%$$

$$4) AS = \frac{\%VARIACIÓN}{NTIR}$$

$$AS = \frac{32,23\%}{33,86\%}$$

$$AS = 0,95$$

El proyecto no es sensible ante la disminución de los ingresos en un 5,34%.

Cuadro 96
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON EGRESO INCREMENTADO

Período	Ingresos Originales	Egresos Originales	Egresos Incrementados	Flujo de Caja	Factor de Actualización	VAN TASA MENOR	Factor de Actualización	VAN TASA MAYOR
0			6,23%	-20.858,59	33%	-20.858,59	34%	-20.858,59
1	93.600	81.829,85	86.927,85	6.672,15	0,75187970	5.016,66	0,7462687	4.979,22
2	99.840	85.728,03	91.068,89	8.771,11	0,56532308	4.958,51	0,5569169	4.884,78
3	106.080	89.985,73	95.591,84	10.488,16	0,42505495	4.458,04	0,4156096	4.358,98
4	112.320	94.926,94	100.840,89	11.479,11	0,31959019	3.668,61	0,3101564	3.560,32
5	119.896	100.598,22	106.865,48	13.030,63	0,24029337	3.131,17	0,2314600	3.016,07
VAN						374,41		-59,22

Fuente: Cuadro 84 y 87

Elaboración: Narcisa y María

$$1) NTIR = tasamenor + diferencia \text{ de } asas * \left(\frac{VANtasamenor}{VANtasamenor - VANtasamayor} \right)$$

$$NTIR = 33 + (34 - 33) * \left(\frac{374,41}{374,31 - (-59,22)} \right)$$

$$NTIR = 33 + 1 * \left(\frac{374,41}{433,63} \right)$$

$$NTIR = 33 + 1 * (0,86)$$

$$NTIR = 33 + 0,86$$

$$NTIR = 33,86 \%$$

$$2) DIFTIR = TIR - NTIR$$

$$DIFTIR = 33,96\% - 33,86\%$$

$$DIFTIR = 0,10\%$$

$$3) \%VARIACIÓN = \frac{DIFTIR}{TIR} \times 100$$

$$\%VARIACIÓN = \frac{0,10}{33,96} \times 100$$

$$\%VARIACIÓN = 30,70\%$$

$$4) AS = \frac{\%VARIACIÓN}{NTIR}$$

$$AS = \frac{30,70\%}{33,86\%}$$

$$AS = 0,91$$

El proyecto no es sensible ante el incremento de los egresos en un 6,23%.

8. CONCLUSIONES

Luego de haber culminado el trabajo de tesis, se concluye en lo siguiente:

- La población de la tercera edad es de 55.272 personas.
- El 52% de las personas de la tercera edad si conocen que el consumo de vegetales ayuda al sistema inmunológico, incrementa la rapidez mental, aumenta la energía y acelera los procesos de recuperación.
- El 68% de las personas de la tercera edad que consumen las ensaladas no las preparan personalmente sino una empleada doméstica, los hijos, su cónyuge y el 22% de ellos la compra.
- Los que compran lo hacen en los puestos de comida del mercado y en los restaurantes, a un precio que va desde 0,75 a 2 dólares, es según los ingredientes y la porción .
- El 61% de las personas de la tercera edad si comprarían las ensaladas, solo el 25% de ellos compraría con una frecuencia diaria y el 34% adquiriría dos tarrinas.
- El 26% considera importante la higiene con que se prepare la ensalada, el 68% estaría dispuesto a pagar \$1.50 por tarrina de ensalada, el 33% quisiera que se venda la ensalada a domicilio. El 29% se informa a través de la televisión, el 27% de la radio, el 16% de la prensa escrita.
- La demanda potencial es de 5.518.272 tarrinas de ensalada, la demanda real es de 1.283.569 tarrinas de ensalada y la demanda efectiva es de 740.544 tarrinas de ensalada
- La oferta de ensaladas es nula puesto que ningún restaurante o puesto de comido elabora ensalada de vegetales (lechuga, brócoli, zanahoria, pimiento y patata) para la tercera edad.
- El producto que se va a ofrecer se llamará NUTRIENSALADA y es una ensalada compuesta de (lechuga, brócoli, zanahoria,, pimiento, zanahoria y patata⁹, aderezada con aceite de oliva, sal y vinagre; con un contenido de 150 gramos; la ensalada se expenderá en un envase plástico transparente que llevará una etiqueta en la que estará la información básica del producto y de la empresa.

- La venta se la realizará mediante el canal directo de la empresa hacia la persona de la tercera edad, a domicilio. Para que la empresa y el producto logre su posicionamiento se hará uso de los medios de comunicación en el primer mes se usará la televisión, en los 10 meses posteriores la radio y el último mes se utilizará la prensa escrita.
- La planta se situará al sur del Ecuador, provincia de Loja, cantón Loja, ciudad de Loja, en el Barrio Las Pitas en las calles Pablo Armijos y Avenida Pablo Palacio.
- El tamaño de la empresa será de 62.400 tarrinas de ensalada y se atenderá en el primer año al 8.25% del mercado insatisfecho.
- El proceso productivo señala que para producir 30 platos de ensalada se requiere de 60 minutos.
- Se constituirá la empresa como una compañía en nombre colectivo, siendo su razón social “CARRIÓN, PUGA y COMPAÑÍA” domiciliada en Loja, cuyo capital social será de NUEVE MIL QUINIENTOS UNO CON CINCUENTA Y NUEVE CENTAVOS DE DÓLARES AMERICANOS, dividido en 100 aportaciones de \$ 95,02.
- La empresa estará estructurada de los niveles legislativo, ejecutivo, asesor, auxiliar y operativo. La máxima autoridad radicará en la Junta General de Socios.
- Los puestos a crearse son 3 permanentes Gerente, Chef y Vendedor, y 1 a medio tiempo la Secretaria y Contadora. Además se tercerizará el servicio de Guardianía y Limpieza.
- La inversión necesaria para emprender en este negocio es de 20.858,59 dólares los que se distribuirán para activos fijos 12.090 dólares, activos diferidos 1.695 dólares y en circulante o capital de trabajo 7.073,59 dólares. Se financiará el 45,55% con capital propio y el 55,45% equivalente a 11.357 dólares con dinero prestado por el Banco de Loja a 36 meses plazo a una tasa del 15,5% anual.
- Los costos para el segundo año en adelante se proyectaron con la tasa de inflación de 2.68% anual excepto los sueldos que se proyectaron con la

tasa de 9.18% anual. Los costos para el primer año son de 81.829 dólares que se dividen en fijos 34.846,72 dólares y variables 46.983,13 dólares. El costo unitario de la ensalada para el primer año será de 1.31 dólares y el precio de venta de \$1.50, se proyecta incrementar en el precio de venta diez centavos para cada año.

- Los ingresos que tendrá la empresa en el primer año será de 93.600 dólares los que permitirán cubrir todos los egresos, el punto de equilibrio indica que la empresa tendrá que vender más de 69.967,22 dólares y trabajar con una capacidad mayor a 74,75% en el primer año para obtener ganancias.
- El estado de resultado muestra que para el primer año habrá una utilidad para los accionistas de 6.753,13 dólares y el flujo de caja indica una liquidez de 7.116,82 dólares para el primer año.
- La evaluación financiera indica que el proyecto es aceptable puesto que sus indicadores así lo manifiestan; el Valor Actual Neto es de 11.498,70 dólares, la Tasa Interna de Retorno es 33,97% mayor al costo de capital; el Periodo de Recuperación será en 4 años, 6 meses y 23 días; la Relación Beneficio / Costo señala que por cada dólar invertido se generará 17 centavos de ganancia y el Análisis de Sensibilidad nos señala que el proyecto podrá resistir una disminución de sus ingresos en un 5,34% y un incremento en los costos de 6,23%.

9. RECOMENDACIONES

Luego de haber culminado este trabajo de tesis, nos permitimos hacer las siguientes sugerencias:

A las personas de la tercera edad

Incorporen en su dieta alimenticia, el consumo de ensaladas de vegetales que proporcionen las vitaminas y nutrientes que necesitan.

A los inversionistas

Que la ciudad de Loja requiere de la creación de empresas, pero que no arriesguen colocando el dinero en negocios que no tengan un estudio de pre-factibilidad.

A las autoridades de la Universidad Nacional de Loja

Que apoyen las mejores ideas de negocio para que se hagan realidad.

10. BIBLIOGRAFÍA

LIBROS

ARELLANO, Rolando 2010. **MARKETING** Enfoque América Latina. Tercera edición Mc GRAW HILL México 556 pp.

ARMIJOS, Eduardo y Armijos Alex (2009). **Guía para la elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación**, Loja - Ecuador, 402 pp.

BACA GABRIEL. (2009). **Elaboración y Evaluación de Proyectos de Investigación**, sexta edición. Editorial Mc Graw Hill, México

BURBANO, Jorge y Ortiz Alberto (2008). **Presupuestos**, Cuarta edición, Bogotá, pp 365.

CÓRDOVA, Padilla, Marcial. (2010). **Formulación y Evaluación de Proyectos**, Tercera edición. ECOE ediciones, Bogotá 528 pp.

CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES, Ley de Compañías

El tiempo.com.ec. **DIETA Y CUIDADOS EN EL ADULTO MAYOR**, publicación del 19 de diciembre del 2011.

MÓDULO 10 PROYECTOS DE INVERSIÓN Año 2010

NORMAS Y PROTOCOLOS DE ATENCIÓN INTEGRAL DE SALU DE LAS Y LOS ADULTOS MAYORES. Ministerio de Salud Pública Mayo 2011

PASACA MORA; Manuel Enrique (2004). **Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión**, Loja Ecuador 111pp.

PRIETO, Jorge. (2004).**Los Proyectos**, segunda edición, Bogotá pp.173.

RONALD M. Weiers, **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**, México, 1986. J. SAPAG CHAIN Nassir y Reinaldo, **PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS**, 3ra. Edición, McGRAW-HILL

LINKS

<http://www.saluddealtura.com/?id=686>

<https://es.wikipedia.org/wiki/Vegetal>

<http://www.vitonica.com/alimentos/la-patata-razones-para-que-no-falte-en-la-dieta>

<http://www.vitonica.com/vitaminas/brocoli-un-alimento-para-mantener-el-peso-de-forma-saludable>

<http://www.clubplaneta.com.mx/cocina/zana.htm>

<http://verduras.consumer.es/documentos/hortalizas/pimiento/intro.php>

https://es.wikipedia.org/wiki/Lactuca_sativa

11. ANEXOS

11.1 PROYECTO DE TESIS

a. TEMA:

ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ENSALADAS VEGETARIANAS (LECHUGA, BRÓCOLI, ZANAHORIA, PIMIENTO Y PATATA) PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA

b. PROBLEMÁTICA

En el Ecuador en este año 2013 la pobreza económica urbana sigue siendo muy latente, debido a que el estado mantiene deudas significativas de diferente índole, razón por la cual las diferentes decisiones tomadas por el actual gobierno de turno afecta de manera inmediata al pueblo; causando grandes estragos dentro de la economía nacional, ya sea esto por el mal ejercicio del poder, por la imperante corrupción que todavía la sentimos etc.; llegando a provocar el cierre de muchas empresas; motivos por los cuales se es imposible estabilizar la economía, teniendo su repercusión directamente como es el incremento de los índices de desempleo.

Aquellas personas que poseen empresas son en gran parte individuos emprendedores que pese a sus buenas intenciones se ven muchas veces con dificultades ocasionadas por la falta de una sólida formación académica, la misma que les permita estar capacitados teóricamente para hacer funcionar y desarrollar sus empresas y lograr mantenerse en el mercado.

Nuestra Provincia al igual que el resto del País es afectada por esta situación ya mencionada; siendo así que la ciudad de Loja no representa competencia alguna

en lo productivo, industrial, y en especial el sector de la agroindustrial, en relación a Capitales provinciales más desarrolladas como Guayas, Pichincha, Azuay.

Por lo tanto, es preciso e indispensable la necesidad de realizar así como de ejecutar proyectos y estudios de inversión, ya que los mismos permiten conocer de manera real los resultados que podríamos obtener con la implementación de una empresa de producción y comercialización de ensaladas vegetarianas.

La selección del problema objeto de estudio, nos permite determinar que vamos a investigar. Ante esta situación nos hemos planteado realizar el presente estudio de investigación en el sector de la agroindustria, especialmente en el de actividades de producción y comercialización.

Se ha detectado en este sector que la no elaboración de proyectos y estudios de pre-factibilidad ha limitado en cierta forma que no exista un desarrollo adecuado; ante lo cual, mediante el avance del presente estudio investigativo se tratara de brindar alternativas que contribuyan al desarrollo y crecimiento empresarial de la ciudad de Loja.

Por lo anteriormente mencionado, y como estudiantes egresadas proponemos una alternativa de desarrollo empresarial a través del presente trabajo de investigación titulado: **“ESTUDIO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE ENSALADAS VEGETARIANAS (LECHUGA, BRÓCOLI, ZANAHORIA, PIMIENTO Y PATATA) PARA PERSONAS DE LA TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA”**, con el objetivo principal de utilizar la materia prima que existe en nuestro medio. Produciendo las cantidades suficientes, con

tecnología que optimice la calidad, la producción y sea apto para el consumo en especial para las personas de la tercera edad y de esta forma seguir fomentando el crecimiento y desarrollo empresarial

c. JUSTIFICACIÓN

Este estudio permite la producción y comercialización de ensaladas vegetarianas y su difusión, ya que existe un gran índice de enfermedades producidas por una mala alimentación a saber: la anemia y la desnutrición en personas de la tercera edad etc.; El desconocimiento del valor nutritivo de este producto ha hecho que permanezcan latentes todas estas enfermedades, ya que, no se ha sabido consumir estos alimentos llamadas ensaladas. Por todo esto, es sumamente importante promocionar su consumo y uso para mejorar el nivel de vida.

Con la ejecución de este proyecto se espera generar más fuentes de trabajo realizando la aplicación de un control de pronóstico que permita a través de un estudio de mercado aplicar estrategias de producción, comercio y servicios coherentes con el mismo, lo que impulsará las ventas, aumentando así los ingresos.

La carencia de empresas que brinden este tipo de productos nos dará una apertura importante a un nuevo mercado por explorar, debido a que existe una demanda que espera satisfacer este tipo de necesidades alimenticias.

Este proyecto se justifica desde el punto de vista social, por la importancia que sedará a la sociedad empresarial de la ciudad de Loja, como consumidores; por el servicio que se prestará en lo referente a la producción y comercialización de ensaladas vegetarianas para personas de la tercera edad, nosotras como egresadas de la Universidad Nacional de Loja, creemos que es necesario poner en marcha los conocimientos adquiridos en las aulas universitarias y poniéndolo a disposición de quienes lo requieran dentro del área empresarial o la sociedad. Que deseen tener un conocimiento de administrar una empresa propia en la ciudad.

d. OBJETIVOS

Objetivo General

“Determinar el estudio de pre-factibilidad de una empresa productora y comercializadora de ensaladas vegetarianas para personas de la tercera edad de la ciudad de Loja.

Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda de las ensaladas vegetarianas para personas de la tercera edad de la ciudad de Loja.
- Realizar un plan de comercialización de ensaladas vegetarianas para las personas de la tercera edad en la ciudad de Loja.
- Determinar el estudio técnico e Ingeniería del proyecto para la producción y comercialización de ensaladas vegetarianas para personas de la tercera edad de la ciudad de Loja.

- Realizar el estudio jurídico y administrativo para el buen desenvolvimiento de la empresa de ensaladas vegetarianas para personas de la tercera edad de la ciudad de Loja.
- Realizar un estudio económico- financiero de la de ensaladas vegetarianas para personas de la tercera edad de la ciudad de Loja.
- Determinar los indicadores financieros de la empresa productora y Comercializadora de ensaladas vegetarianas para personas de la tercera edad de la ciudad de Loja como el VAN y el TIR.

e. METODOLOGÍA.

“Para el desarrollo y elaboración del proyecto se utilizará algunos métodos y técnicas de investigación las cuales describimos a continuación:

Método Inductivo:

Será la proyección de las características de una muestra orientada a una área general o universo, permitiendo estructurar sistemas ampliados de estudio que permitirán tomar decisiones en base a estudios por muestras. En el presente caso éste método será aplicado mediante las entrevistas y su proyección hacia el universo poblacional escogido.

Método Deductivo:

Este método es el paso de las conclusiones generalizadas, a conclusiones de carácter particular, esto se realizará en el momento de relacionar índices

inflacionarios, impuestos y otras variables a nivel nacional que las aplicaremos de forma local como premisas para la puesta en marcha del proyecto.

Técnicas de la investigación:

Estas técnicas nos permitirían indagar la realidad existente en la ciudad de Loja.

Técnica de la Observación directa:

La observación la empleamos en la primera vista realizada en la ciudad de Loja, para conocer el plan de desarrollo, su organización y funcionamiento, y así relacionarnos directamente con el objeto de estudio.

Técnica de la Entrevista: Con el afán de obtener información acudiremos a realizar entrevistas personales, entre estas mencionamos a los ofertados de productos sustitutos, quienes nos brindarán información útil y verás para el desarrollo del presente proyecto.”³³

Técnica de la Encuesta:

Las encuestas serán aplicadas a las personas de la tercera edad en la ciudad de Loja, constituyendo la muestra con la cual realizamos nuestro proyecto. Los datos estadísticos de la población serán tomados de la proyección que realizó el INEC en el año 2013.

³³DÍAZ, Angel. Dirección de proyectos, experiencia arte y excelencia: "metodología". Honduras : Ra-Ma S. A., 2001. Pag. 594. ISBN:8499566605

Cuadro 1

POBLACIÓN DE LA TERCERA EDAD	
60 - 64 Años	14.191
65 - 69 Años	13.142
70 - 74 Años	10.297
75 - 79 Años	7.678
80 y más años de edad	9.964
TOTAL	55.272

Fuente: INEC proyección 2013

Elaboración: Narcisa y María

$$n = \frac{N \cdot z \cdot p \cdot q}{(N - 1) * e^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{55.272 \times 3,84 \times 0,50 \times 0,50}{(55.272 - 1) * 0,05^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n=385.$$

Para conocer la oferta de las ensaladas será necesario recabar información a los propietarios de los restaurantes y servicios de comida móvil, que según el INEC en la ciudad de Loja son 931, como la población pasa de 400 también se determinó una muestra.

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N} = \frac{931}{1 + (0,0025 * 931)} = \frac{931}{3,3275} = 279,78 = 280$$

Cuadro 2

Alternativas	Población	Muestra
Personas de la tercera edad	55.272	385
Restaurantes	931	280

Fuente: INEC

Elaboración: Narcisa y María

N#	ACTIVIDADES	AÑO 2013																			
		MES - 1				MES - 2				MES - 3				MES - 4				MES - 5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	REVISIÓN DE BIBLIOGRFIA	X	X	X	X																
2	RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN				X	X	X	X													
3	ELABORACIÓN Y ENTREGA DEL PROYECTO						X	X	X	X											
4	APLICACIÓN DE ENCUESTAS									X	X	X	X								
5	ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS									X	X	X	X								
6	PREPARACIÓN DE INFORME											X	X	X	X						
7	ELABORACIÓN DEL BORRADOR													X	X	X	X				
8	PRESENTACIÓN DEL BORRADOR														X	X	X	X			
9	CORRECCIONES															X	X	X	X		
10	PRESENTACIÓN Y SUSTENTACIÓN DE LA TESIS																	X	X	X	X

h. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

El presupuesto del proyecto de tesis, tendrá un costo de \$2.230,00 dólares americanos será cubierto por las autoras del presente proyecto de tesis, hasta la culminación del mismo:

Información General del proyecto

Talento Humano:

- ✓ Un Director del proyecto.

Dos estudiantes egresadas.

- ✓ Narcisa de Jesús Carrión Salinas
- ✓ Maria Rosa PugaMuñoz

Recursos Materiales:

Material bibliográfico.

- ✓ Material de escritorio.
- ✓ Material didáctico.

Tecnológico.

- ✓ Calculadora.
- ✓ Cámara.
- ✓ Celular.
- ✓ Computadora.

Recursos materiales

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Información		300,00	300,00
Material de oficina		250,00	250,00
Transporte		250,00	250,00
Internet – Mecanografiado	400/horas	0,70	280,00
Elaboración del Proyecto		800,00	800,00
Imprevistos - otros		350,00	350,00
TOTAL			2.230,00

Elaboración de las autoras:

2 FORMATO DE LAS ENCUESTAS

ENCUESTA A PERSONAS DE LA TERCERA EDAD DE LA CIUDAD DE LOJA

Estimado Sr (a), la presente encuesta es para solicitarle información muy sincera, para conocer si existe la factibilidad de crear una empresa productora y comercializadora de ensaladas vegetarianas (lechuga, brócoli, zanahoria, pimiento y patata), garantizo que esta información es con fines totalmente investigativos. Agradecemos su colaboración

Edad.....

1. Consume dentro de su dieta diaria ensalada de vegetales?
SI () NO ()
2. Con qué frecuencia consume ensalada en la semana?
Todos los días () Dos veces a la semana () Tres veces a la semana () Si se creara una empresa que se dedique a preparar y comercializar ensaladas vegetarianas, para personas de la tercera edad, apoyaría a esta empresa comprando su producto?
SI () NO ()
3. Con qué frecuencia compraría la ensalada?
Diaria () Semanal () Quincenal () Mensual () Otra.....
4. La ensalada que se sirve, la prepara Usted mismo?
SI () NO ()
5. Quién la prepara?
Su cónyuge () Hijos () Empleada doméstica () La compra ()
6. En qué lugar la compra la ensalada de vegetales?
Puesto de mercado () Restaurante ()
7. Cuántas tarrinas de ensaladas (150gm) compraría según la frecuencia señalada anteriormente?
Una () Dos () Tres () Más.....
8. De qué factor se preocuparía al comprar las ensaladas?
Precio () Presentación () Variedad () Higiene () Sabor () Cocción ()
9. Cuánto estaría dispuesto a pagar por la porción de ensalada, sin dudar de su calidad?
\$ 1 () \$1,5 () \$ 2 ()
10. En dónde le gustaría comprar?
Punto de venta de la empresa () Autoservicios () Tiendas () Que le entreguen a domicilio ()
11. Qué medio utiliza para informarse con mayor frecuencia?, escoja una opción.
Radio () Frecuencia Local..... Hora de sintonía.....
Televisión () Canal local..... Hora de sintonía.....
Prensa escrita () Nombre..... Día.....

CUESTIONARIO PARA LOS PROPIETARIOS DE LOS PUESTOS DE COMIDA Y RESTAURANTES.

1. Vende ensaladas de vegetales en su establecimiento?
Si() No()
2. Con qué frecuencia vende las ensaladas de vegetales?
Diaria() Semanal() Quincenal() Mensual()
3. Vende ensaladas de vegetales (lechuga, brócoli, zanahoria, pimiento y patata).
Si() No()
4. Cuántos platos de ensaladas vende diariamente?
1 a 10 () 11 a 20 () 21 a 30() 31 a 35()
5. Prepara la ensalada que se describió anteriormente para las personas de tercera edad?
Si() No()
6. Tiene el servicio de venta a domicilio?
Si() No()
- 7.Cuál es el costo del plato de ensalada?
0,50() 1,00() 1,50() 2,00() 3,00()

INDICE

CARATULA.....	i
CERTIFICACION.....	ii
AUTORIA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
1. TITULO.....	1
2. RESUMEN.....	2
3. INTRODUCCION.....	6
4. REVISION DE LITERATURA.....	8
5. MATERIALES Y METODOS.....	47
6. RESULTADOS.....	51
7. DISCUSION.....	73
8. CONCLUSIONES.....	166
9. RECOMENDACIONES.....	169
10. BIBLIOGRAFIA.....	170
11. ANEXOS.....	172
INDICE.....	184