



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
UNIDAD DE EDUCACIÓN A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE PAPAYA CON PIÑA, EN LA CIUDAD DE SUCUA, CANTÓN SUCUA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO, PARA EL AÑO 2017”.

Tesis, previa a la obtención del Grado de Ingeniera Comercial

AUTORA:

Marilin Elizabeth Zumba Espinoza

DIRECTOR:

Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc.

LOJA - ECUADOR

2018

CERTIFICACIÓN

Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc.

DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que la presente tesis de grado titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE PAPAYA CON PIÑA, EN LA CIUDAD DE SUCUA, CANTÓN SUCUA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO, PARA EL AÑO 2017”**. Realizado por la postulante: Marilyn Elizabeth Zumba Espinoza, previa a la obtención del Grado de **Ingeniera Comercial**, cumple con los requisitos establecidos por las normas generales para la graduación, en la Universidad Nacional de Loja; tanto en aspectos de forma como de contenido, por lo cual me permito autorizar su presentación para los fines pertinentes.

Loja, Marzo del 2018

Atentamente,



Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Marilin Elizabeth Zumba Espinoza, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

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

AUTORA: Marilin Elizabeth Zumba Espinoza

FIRMA: 

CÉDULA: 1400549539

FECHA: Loja, Marzo del 2018

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

Yo, **Marilin Elizabeth Zumba Espinoza**, declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE PAPAYA CON PIÑA, EN LA CIUDAD DE SUCUA, CANTÓN SUCUA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO, PARA EL AÑO 2017”**. Previa a la obtención del Grado de **Ingeniera Comercial** autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar 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 06 días del mes de Marzo del dos mil dieciocho, firma la autora.

FIRMA:



AUTORA: Marilin Elizabeth Zumba Espinoza

CÉDULA: 1400549539

DIRECCIÓN: Morona Santiago, Sucua, Huambinimi, Vía a Cuenca.

CORREO ELECTRÓNICO: marilinze@yahoo.com

TELÉFONO: 0996587732

DATOS COMPLEMENTARIOS:

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc.

Tribunal de Grado:

Presidente: Ing. Víctor Nivaldo Aguisaca, Mg.

Vocal: Ing. Edwin Hernández Quezada, Mg.

Vocal: Dra. Ruth Ortega Rojas, Mg.

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a la universidad Nacional de Loja, por darme la oportunidad de realizar mis estudios de tercer nivel, así mismo a todos mis maestros ya que ellos me enseñaron valorar los estudios y a superarme cada día; mi sincero agradecimiento al Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc. . Director de mi tesis, por la colaboración brindada en la realización del presente trabajo. Como no agradecer a mi familia que ha sido el pilar fundamental de mi vida, y por lo tanto el apoyo incondicional a la largo de toda mi carrera estudiantil.

Marilyn Elizabeth Zumba Espinoza

DEDICATORIA

A Dios por la fe, la fortaleza y salud para culminar este objetivo, a mis padres, por sus apoyo incondicional en todo momento quienes con sus principios, valores y consejos supieron guiarme para realizar este sueño, a mis queridos hermanos, por sus palabras de motivación y a mi hijo por ser mi inspiración y mi fortaleza para cumplir mi meta.

¡Gracias, mi triunfo es de ustedes!

Marilin Elizabeth Zumba Espinoza

a. Título

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE PAPAYA CON PIÑA, EN LA CIUDAD DE SUCUA, CANTÓN SUCUA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO, PARA EL AÑO 2017”.

b. Resumen

El objetivo general de la presente investigación es: realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de Mermelada de Papaya con Piña, en la ciudad de Sucua, cantón Sucúa, Provincia de Morona Santiago.

En tal virtud, para el desarrollo de la investigación, se utilizó diferentes métodos y técnicas; entre los primeros se puede anotar los métodos: inductivo, deductivo, analítico, sintético, matemático y estadístico; entre las técnicas, se utilizó la encuesta, misma que fue aplicada a una muestra representativa de las familias de la ciudad de Sucua, la cual se calculó en 349 encuestas.

Dentro del procedimiento de la investigación se obtuvo la siguiente información: el 85% de los encuestados consumen mermelada, el 52% consumen mermelada de papaya con piña, el 95% si estarían dispuesto a comprar el producto de la nueva empresa, con estos porcentajes se determina, las demandas, potencial, real y efectiva, a esta última se multiplica por el consumo per cápita que se calculó en 104 unidades, y se obtiene una demanda efectiva en unidades de 164.601, que relacionadas con la oferta proyectada se obtiene una demanda insatisfecha de 114.987 unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., en el año 1. En el primer año del proyecto con la capacidad instalada se pretende cubrir el 55,10% de la demanda insatisfecha, de cuya capacidad se utilizará el

68% en el año 1, es decir se producirá 43.085 unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr. en el año 1 y 60.192 en el año 10.

Para la ejecución del presente proyecto, se requiere una inversión del USD 37.686,93; que serán financiados, el 58% con fuentes externas y el 42% con aporte de los socios. El costo total para el primer año es de USD 84.116,27; se establece un costo unitario de USD 1,95 que con un margen de utilidad del 27%, se determina el P.V.P de USD 2,23, lo cual permite tener unos ingresos de USD 95.892,55; en el primer año

En la evaluación financiera, al tener un flujo de caja positivo en todos los años de vida útil del proyecto, se determina un VAN de USD 57.919,66; la TIR es de 32,68%; la relación beneficio costo es de USD 1,27; el periodo de recuperación del capital de 3 años, 10 meses y 8 días, la sensibilidad se establece en 0,99 tanto en incremento de costos como en disminución de ingresos.

En conclusión, se confirma la viabilidad del proyecto, ya que todos los indicadores financieros son favorables, es decir se obtiene un VAN mayor que 1, la TIR, es superior al costo de oportunidad, en la R/C, por cada dólar invertido se obtiene 27 centavos de utilidad, el periodo de recuperación de la inversión es muy inferior a los años de vida útil del proyecto y finalmente se obtiene una sensibilidad menor a 1, con un aumento de los costos del 11,98% y con una disminución de los ingresos del 9,67%. Por lo que se recomienda la ejecución del proyecto en

referencia siguiendo todas las proyecciones realizadas tomando en cuenta los posibles cambios que podrían darse el proceso de inversión.

Abstract

The general objective of the present investigation is: to carry out a feasibility study for the creation of a production and marketing company of Jam of Papaya with Piña, in the city of Sucúa, Canton Sucúa, Province of Morona Santiago.

In such virtue, for the development of the research, different methods and techniques were used; among the first, the methods can be noted: inductive, deductive, analytical, synthetic, mathematical and statistical; among the techniques, the survey was used, which was applied to a representative sample of the families of the city of Sucúa, which was calculated in 349 surveys.

Within the research procedure the following information was obtained: 85% of the respondents consume jam, 52% consume papaya jam with pineapple, 95% if they would be willing to buy the product of the new company, with these percentages determines, the demands, potential, real and effective, the latter is multiplied by the per capita consumption that was calculated in 104 units, and an effective demand is obtained in units of 164,601, that related to the projected supply an unsatisfied demand is obtained of 114.987 units of papaya jam with pineapple of 500 gr., in year 1. In the first year of the project with the installed capacity, it is intended to cover 55.10% of the unsatisfied demand, of which capacity 68% the years,

that is to say, 43,085 units of papaya jam will be produced with pineapple of 500 gr. in year 1 and 60,192 in year 10.

For the execution of this project, an investment of USD 37,686.93 is required; that will be financed, 58% with external sources and 42% with contribution from partners. The total cost for the first year is USD 84,116,27; a unit cost of USD 1.95 is established, which with a profit margin of 27%, determines the P.V.P of USD 2.23, which allows having an income of USD 95.892,55; in the first year

In the financial evaluation, having a positive cash flow in all the years of the project's useful life, a NPV of USD 57,919,66 is determined; the IRR is 32.68%; the cost benefit ratio is USD 1.27; the capital recovery period of 3 years, 10 months and 8 days, the sensitivity is set at 0.99 both in terms of increased costs and decreasing revenues.

In conclusion, the viability of the project is confirmed, since all the financial indicators are favorable, that is, a NPV greater than 1 is obtained, the IRR is higher than the opportunity cost, in the R / C, for each dollar invested. it obtains 27 cents of profit, the period of recovery of the investment is very inferior to the years of useful life of the project and finally a sensitivity lower than 1 is obtained, with an increase of the costs of 11.98% and with a decrease of the income of 9.67%. Therefore, it is recommended to execute the project in reference following all the projections made taking into account the possible changes that could occur in the investment process

c. Introducción

Los proyectos de factibilidad o de inversión son importantes ya que permiten conocer si lo que se va a emprender va a ser rentable o no, pues el análisis de diversas variables como el estudio de mercado, el estudio técnico, estudio financieros y la evaluación financiera, generan una perspectiva para que el inversionista tome las mejores decisiones a la hora de asignar recursos, a efectos de desarrollar negocios de éxito que aporten al desarrollo empresarial.

Por lo expuesto se ha creído importante desarrollar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de mermelada de papaya con piña en la ciudad de Sucua provincia de Morona Santiago. Pues en este sector no existen empresas competitivas que generen nuevas fuentes de trabajo ayudando al desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida de los pobladores de la región, más bien han contribuido para que la demografía de estos sectores fronterizos haya sufrido un decrecimiento , tanto es por la migración de nuestros hermanos ecuatorianos, como por el control de natalidad, que hoy en día se aplica en la sociedad, dado que sus habitantes no poseen el suficiente sostén económico para crear sus familias.

En este contexto se pretende implementar una alternativa de desarrollo y crecimiento local, aprovechar estos frutos como la papaya y la piña que

se cultiva en esta región y que en lugar de dejar que se descompongan en los cultivos, se vendan a precios bajos, se deje de sembrar por no generar utilidad; al analizar el valor agregado de la fruta papaya con piña, esto es, producir y comercializar con modernas técnicas agrícolas y de marketing, dando como resultado la instalación de una empresa que industrialice estas frutas, que permitiría crear fuentes de trabajo en el sector. La puesta en marcha de esta empresa productora de mermelada de papaya con piña; exhortara a los agricultores a producir más, desarrollando nuevos cultivos y a mejorar su rendimiento, lo que contribuirá al desarrollo industrial del Cantón Sucua.

Es importante mencionar que para el desarrollo del presente proyecto se han planteado y ejecutado diferentes objetivos específicos y que en síntesis hacen referencia a los siguientes estudios como: mercado, técnico, administrativo, económico – financiero, evaluación financiera y evaluación de impacto social y ambiental.

Además, con el propósito que el trabajo se presente de manera ordenada y entendible para el lector y además para cumplir con los parámetros establecidos por la Universidad Nacional de Loja, se estructura de la siguiente manera:

El título indica todo lo relacionado al objeto de estudio, el resumen que contiene una síntesis de lo más importante del trabajo investigativo, la introducción describe de manera general el aporte de la investigación a la sociedad y expone la estructura de la tesis. La revisión de la literatura,

incluye los conceptos relativos a los objetivos planteados y ejecutados, seguidamente en los materiales y métodos se destaca los métodos y técnicas empleadas para el desarrollo de la investigación.

De la misma manera se expone los resultados, que hacen mención a la tabulación y análisis de las encuestas, en la discusión se presenta el estudio de mercado que incluye; el análisis cuantitativo de la demanda y oferta. Así mismo se ejecuta el estudio técnico que contiene; tamaño de la empresa, localización e ingeniería del proyecto. Posteriormente se encuentra el estudio administrativo, que contiene la base legal y la estructura organizacional. En la discusión además, se establece el estudio económico-financiero, que hace referencia a las inversiones, financiamiento, costos, gastos, ingresos, punto de equilibrio y estado de pérdidas y ganancias. De la misma manera, en la evaluación financiera se analizan; el flujo de caja, el valor actual neto, la tasa interna de retorno, la relación beneficio-costos, el periodo de recuperación de la inversión y el análisis de sensibilidad. Seguidamente se muestra el estudio de impacto social y ambiental

En la parte final se presentan las conclusiones y recomendaciones derivadas del presente estudio. Para mejor comprensión del trabajo realizado, se incluye la bibliografía utilizada en el proceso de la investigación, en anexos se muestran los formatos de los instrumentos utilizados y finalmente se esquematiza el índice que permite una rápida visión del contenido del presente trabajo.

d. Revisión de Literatura

Marco Referencial.

La papaya

“La papaya es una planta herbácea, de crecimiento rápido y de vida corta. Es nativa de América Tropical y ampliamente cultivada en todas las regiones tropicales por sus frutos comestibles y alto contenido de vitaminas” (Alonso, y otros, 2010)

Característica de la papaya

Al árbol de la papaya, el papayo, se le denomina “el árbol de la buena salud”. Puede llegar a los 9 m de altura, a pesar de poseer un tronco hueco, quebradizo y desnudo de ramas. Su corteza es gris, sus hojas son voluminosas y de color verde fuerte, y las flores de un amarillo suave. La fruta puede tener distintos tamaños, aunque usualmente es parecida al melón, de color anaranjado por el interior y con muchas semillas negras. Es conveniente tomarla ni muy madura, ni muy verde (Morangues, 2013).

Componentes más importantes de la papaya

- La fruta madura contiene abundante vitamina A y, en menor cantidad, también el complejo B y vitamina C.
- Enzimas, como la papaína, que se va perdiendo si la fruta madura en exceso. También la amilasa, que ayuda a digerir los hidratos de carbono (Morangues, 2013).

Propiedades de la papaya

- Elimina los parásitos intestinales.
- Alcaliniza el organismo.
- Recomendable para quienes digieren con dificultad las grasas o las proteínas.
- Posee propiedades antiinflamatorias.
- Mejora la dispepsia y la gastritis.
- Es un postre adecuado después de una comida muy proteica.
- Mejora la circulación de la sangre.
- Posee cierto efecto laxante.

- Por vía externa, es útil en casos de eczemas, abscesos, verrugas, psoriasis y para la cicatrización de heridas.
- Puede servir para deshacer los tapones de cerumen que se forman en los oídos (Morangues, 2013).

La piña

Según el Servicio de información e inteligencia de mercados (SIIM) la piña es:

Una planta herbácea de 1 a 1,5 metros de extensión, tanto a lo alto como en lo que a su circunferencia se refiere. Está formada por una roseta de hojas duras, lanceoladas y más o menos espinosas, organizadas alrededor de un tallo que constituye el eje de la planta. En su prolongación crece un ápice en cuyo extremo nace la fruta terminada en una corona (SIIM, 2010, pág. 1).

Características de la piña

Su fruto, con su forma y apariencia peculiar, no pareciera que guardara esa deliciosa pulpa fragante y jugosa que tiene un sabor dulce y agrio a la vez. Pero sí, es una fruta deliciosa que disfrutamos comer como fruta, tal y como es, o como ingrediente de nuestros platos y postres favoritos. La piña tiene forma cilíndrica, una corteza escamosa de color marrón, una corona de hojas espinosas y una pulpa amarilla. Esta exótica fruta se forma de muchas frutas pequeñas que se funden juntas (Rodríguez , 2017).

Datos nutricionales

La piña es rica en nutrientes que beneficia nuestra salud:

- Vitaminas: C, B1, B6, B9 y E
- Minerales: Potasio, Magnesio, Yodo, Cobre, Manganeso
- Enzima bromelina que ayuda a metabolizar los alimentos y por esto es utilizada en la medicina para tratar problemas gastrointestinales.
- Tiene propiedades diuréticas, desintoxicantes, antiácidas y antiinflamatorias.
- Es rica en fibra (Rodríguez , 2017).

Las Mermeladas

Las mermeladas se elaboran a base de frutas enteras y/o troceadas a las que se les incorpora azúcar, considerando un contenido mínimo de fruta

del 30% respecto al peso de producto acabado. A continuación se somete el conjunto a una cocción prolongada, hasta quedar reducido a puré con algunos trocitos de fruta. Lo habitual es que incorporen más de un 50% de fruta encontrando, por ejemplo, en la etiqueta “elaborado con 50 gramos de fruta por 100 gramos”.

En la confitura, la fruta suele estar menos entera, por lo que no suelen encontrarse trocitos y el contenido mínimo de fruta usada para la fabricación del producto no debe ser inferior al 35% en peso.

Las diferencias esenciales entre ambos productos están en la consistencia y el contenido de azúcar. Dicho a grandes rasgos, las confituras tienen una consistencia más gelatinosa y suelen incorporar más azúcar. Cuando sacamos una mermelada del frasco podemos apreciar que se trata de un producto más semilíquido.

La Mermelada sus inicios.

Mientras que el origen preciso de las frutas preservadas aún es objeto de debate histórico, es sabido que la elaboración de las jaleas probablemente comenzó hace muchos siglos atrás en Medio Oriente. Los árabes la habrían traído de los países del Sur de Asia y del entorno de Nueva Guinea donde la de caña de azúcar crecía de manera natural, para cultivarla en sus países de origen y posteriormente en España y Portugal. Una creencia habla de que los cruzados que regresaban de sus invasiones trajeron consigo del mundo árabe jaleas y mermeladas a

Europa. Hacia la Edad Media las jaleas, mermeladas y conservas de fruta ya eran populares en toda Europa. De hecho, la palabra "jalea" o "jelly" en inglés proviene del francés "geleé" que quiere decir congelado o escarchado. El primer libro de cocina conocido por el mundo "De asuntos culinarios" escrito por el gastrónomo romano Marcus Gavius Apicius en el primer siglo d.C., incluye recetas para frutas preservadas.

La mermelada, se piensa, fue creada por el médico de María, Reina de Francia, en 1561, quién mezcló pulpa de naranjas con azúcar molida para aliviar los mareos de la Reina en sus viajes por barco. Hay quien asegura que la palabra mermelada proviene del francés "Marie Est Malade" o sea, "María está enferma". Al convertirse en una delicadeza real, los sabores fueron variando y enriqueciéndose. Cronistas reales de la época describen la magnificencia de banquetes lujosos que siempre incluían jaleas y conservas de frutas entre sus menús.

La mermelada llegó al nuevo mundo cerca del siglo XVII, y los primeros llegados se apresuraron a elaborar jaleas y conservas con los frutos del nuevo continente. Fue en Estados Unidos que se descubrió que la pectina extraída de las manzanas sirve para espesar la jalea.

Las jaleas y mermeladas se elaboran en cientos de sabores y variedades, desde la uva hasta exóticas mermeladas de chocolate, pasando por las delicadas jaleas de flores. La jalea y la gelatina son muy populares entre los menores, mientras que las conservas frutales son preferidas por el

público adulto. Cada cucharada contiene alrededor de 48 calorías (menos para las jaleas bajas en calorías) además de contener 0 grasas.

Las jaleas y mermeladas siguen siendo un ingrediente muy preferido para endulzar y aromatizar nuestros alimentos, desde pasteles hasta una simple untada en un pedazo de pan. A diferencia de las mermeladas, “la jalea no contiene partículas sólidas y puede tener una consistencia más firme, pudiendo cortarse en trozos”. (Apicus, 1561, pág. 1).

Marco Conceptual.

Estrella & Sánchez (2010) definen a la empresa como: “una organización que realiza una actividad económica debidamente planificada, y se orienta a la intervención de mercado de bienes y servicios con el propósito de obtener utilidades” pág. 12.

Así mismo Castillo & Alaban (2012), mencionan que empresa es “la organización de negocio orientada a ofrecer bienes y servicios para los consumidores” pág. 11.

Ramos (2014), por su parte conceptualiza a la empresa como “la entidad u organización que se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y/o servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades de la sociedad” pág. 9.

En el contexto de las definiciones anteriores se puede acotar que la empresas, una organización creada por una o varias personas para alcanzar determinados objetivos estos pueden ser para obtener un lucro o alguna clase de beneficios, mediante la oferta de bienes y servicios, que requiere el mercado.

Importancia

Ario (2011) manifiesta que la importancia de la empresa es:

- Incremento constante de la productividad: organización eficiente de los factores productivos.
- Proveer de bienes a la sociedad: incrementar la producción para satisfacer las necesidades de los demandantes.

Clasificación

Persona Natural

Antón (2010), considera que “Al constituir una empresa como Personal Natural, el único tipo de empresa que podemos optar es el de una Empresa Unipersonal.” (Pág. 19)

Empresa Unipersonal

Antón (2010), sostiene que “En este caso el propietario de la empresa o negocio asume la capacidad legal del negocio, es decir, asume los derechos y obligaciones a título personal, y de forma ilimitada.” (Pág. 19)

“Ello implica que asume la responsabilidad de las obligaciones que la empresa pueda contraer, y las garantiza con el patrimonio o bienes personales que pueda poseer.” (Nassir,S. 2011, Pág. 20)

“Una Empresa Unipersonal tiene un solo propietario o dueño denominado micro empresario, el cual es responsable del manejo de la empresa; ejemplos de Empresas Unipersonales se dan en el caso de las farmacias, bodegas, restaurantes, etc.” (Anton, 2010, Pág. 20)

Como Persona Jurídica

Nassir,S. (2011), considera que “Al constituir una empresa como Persona Jurídica, los tipos de empresa que podemos elegir son” (Pág. 23):

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L)

“En este caso la empresa debe contar con un solo propietario o dueño, denominado titular. A diferencia de la Empresa Unipersonal, las obligaciones se limitan al patrimonio de la empresa”. (Anton, 2010, Pág. 20)

Proyecto

Palacio (2010), define a un proyecto como “una sucesión de acciones encaminadas a obtener objetivos de beneficios, ya sea para organizacional o personal, o para la colectividad indiferentemente de la cantidad de personas que la integren” (pág. 16).

Reyes (2011), declara que un proyecto es “un proceso único que se fundamenta en diferentes actividades sistemáticas y con tiempos de ejecución, mismas que pretenden el logro de objetivos, vinculando condiciones de tiempo, costos y recursos” (pág. 5).

En este contexto Di Mari (2013), asevera que “un proyecto es la exploración de una medio adecuado a la propuesta de la resolución de un problema, entre otras la satisfacción de una necesidad colectiva” (pág. 4).

Factibilidad

“Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto” (Alegsa, 2010).

Definición de proyecto de factibilidad

“La investigación de factibilidad en un proyecto consiste en descubrir cuáles son los objetivos de la organización, luego determinar si el proyecto es útil para que la empresa logre sus objetivos (Córdova, 2011).

Un proyecto está formado por cuatro partes principales:

- Estudio de Mercado
- Estudio Técnico
- Estudio Organizacional
- Estudio Financiero.

Estudio de mercado

“El estudio de mercado consiste en una iniciativa empresarial con el fin de hacerse una idea sobre la viabilidad comercial de una actividad económica. El estudio de mercado consta de dos grandes análisis importantes” (Merino, 2010)

Mercado

Abascal y Grande (2011), manifiestan que:

El mercado está conformado por la notabilidad de los compradores y vendedores potenciales del producto o servicio que se vaya a elaborar según el proyecto, la estructura del mercado y el tipo de ambiente competitivo donde operan tanto los oferentes como los compradores de un bien o servicio.

Definición de consumidor

Kotler y Lane definen al consumidor como:

Es una persona u organización que demanda bienes o servicios proporcionados por el productor o el proveedor de servicios. Es decir es un agente económico con una serie de necesidades y deseos, que cuenta con una renta disponible con la que puede satisfacer esas necesidades y deseos a través de los mecanismos de mercado

Definición de demanda

“Se refiere a los requerimientos de bienes o servicios que hacen los habitantes o consumidores de alguna zona, que le permite cubrir sus necesidades o resolver una situación de por sí deficiente para su desarrollo” (López-Pinto, Mas, & Viscarri).

Demanda potencial: “Es la demanda existente en el mercado para el consumo de diversos productos y que, por diversas razones, factores o motivos no ha llegado a satisfacer las necesidades del consumidor” (Céspedes, 2009).

Demanda real:

“Está formada por la cantidad de bienes o servicios que son consumidos o usados actualmente por el Mercado” (Mankiw, 2010).

Consumo per cápita: Setterfield define (2011) al consumo per cápita como, “la cantidad del producto que va a consumir cada consumidor o usuario anualmente.”

Fórmula para el cálculo del consumo per cápita:

$$X = \frac{\sum X_m(F)}{N}$$

Demanda efectiva: “Constituye la porción de demandantes potenciales que tienen las condiciones materiales o económicas necesarias para consumir un determinado producto” (Córdova, Formulación y evaluación de proyectos, 2011).

Demanda insatisfecha: “Es aquella demanda que no ha sido satisfecha, al menos en parte; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta” (López-Pinto, Mas, & Viscarri).

Oferta

“Es la cantidad de un producto o servicio que el productor está dispuesto a vender en un periodo determinado, es una función que depende del precio del producto y de los costos de producción del producto” (López-Pinto, Mas, & Viscarri).

Estrategias de mercado

“Las estrategias de mercado son una guía que las empresas utilizan para ayudar a promover sus productos y servicios y llegar a los clientes potenciales” (Kotler & Lane).

Producto: “El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos” (Caldas, Herréz, & Heras, Empresa e iniciativa emprendedora, 2011, pág. 67).

Precio: “Es el valor de intercambio de bienes o servicios. En marketing, el precio es el único elemento del mix de marketing que produce ingresos, ya que el resto de los componentes producen costes” (Kotler & Lane).

Plaza: “La plaza o distribución es una de las subfunciones del marketing, que se encarga de la organización de todos los elementos incluidos en la vía que une el fabricante con el usuario final” (Kotler & Lane).

Promoción: “La cuarta herramienta del marketing-mix, incluye las distintas actividades que desarrollan las empresas para comunicar los méritos de sus productos y persuadir a su público objetivo para que compren” (Córdova, Formulación y evaluación de proyectos, 2011).

Estudio Técnico

Es llegar a diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto deseado, sea este bien o un servicio. La descripción de esta unidad productiva comprende el tamaño del proyecto, su proceso de producción y su localización, también debe mostrar justificar cual es la alternativa técnica que mejor se ajuste a los criterios de optimización que corresponde aplicar al proyecto. (Martinez, 2009)

Objetivos

“Son los propósitos que se pretende alcanzar del producto en calidad, destino, grado de esencialidad, durabilidad y usuarios o consumidores. Caracterizando por su naturaleza, importancia y ubicación sectorial y localización física” (Ramon, 2010)

Tamaño del proyecto

“El tamaño del proyecto se mide por su capacidad de producción de bienes o de prestación de servicios” (Martinez, 2009)

Capacidad Instalada

“Es el volumen de producción que es posible alcanzar en condiciones singulares de operación, a sea variando temporalmente la calidad de los insumos o a expensas del desgaste acelerado de equipos e instalaciones o de la calidad final del producto” (Martinez, 2009)

Capacidad Utilizada

“Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado” (Clements & Gido, 2011, pág. 28).

Localización del proyecto.

Se refiere tanto a la macro localización y como a la micro localización de la nueva unidad de producción, llegándose hasta la definición precisa de su ubicación en una ciudad o en una zona rural. La macro localización del proyecto, ósea su ubicación en el país o en una región en el sub espacio urbano o en el sub espacio rural. (Martinez, 2009)

En la localización de un proyecto se presentan dos etapas:

Macro-localización: “Consiste en determinar en qué lugar del país es más conveniente ubicar el proyecto: región, departamento, provincia” (Alegsa, 2010).

Micro-localización: “Consiste en determinar en qué lugar de la ciudad seleccionada sería la ubicación óptima” (Salazar, 2010)

Ingeniería Básica

“Define los condicionamientos generales e ideas básicas del proyecto. Estas ideas y definiciones del proyecto son los pilares en que se basara la ingeniería de detalle, para la ejecución de los planos constructivos” (Marcial, 2011)

Descripción del producto

“Es importante y vital conocer qué atributos, sobre el producto a comercializar, tienen mayor relevancia para el consumidor. En este sentido, describa las líneas de productos o servicios que ofrece y las características fundamentales de los mismos” (Kootz, 2012)

Proceso de Producción

“Un proceso de fabricación, también denominado proceso industrial, manufactura o producción, es el conjunto de operaciones necesarias para modificar las características de las materias primas” (Kootz, 2012)

Diagrama de flujo

Un diagrama de flujo es una representación gráfica de la secuencia de pasos a realizar para producir un cierto resultado, que puede ser un producto material, una información, un servicio o una combinación de los tres. Para elaborar un diagrama de flujo se utilizan diversos símbolos según el tipo de información que contengan (proceso, decisión, base de datos, conexión, etc.). (Miranda F. , 2009)

Distribución de la planta

De la Fuente (2010) define a la distribución en planta como “la distribución física de los factores y elementos industriales que participan en el proceso productivo de la empresa, en la distribución del área, en la determinación de las figuras, formas relativas y ubicación de los distintos departamentos”
Analizando lo opinado por Córdoba (2010), quien con respecto al tema dice que “Tiene que ver con el procedimiento administrativo que se debe adoptar en el desarrollo del proyecto, el cual debe clasificarse y cuantificarse”. (p. 103).

Estudio Administrativo

El estudio administrativo consiste en determinar los aspectos organizativos que deberá considerar una nueva empresa para su establecimiento tales como su planeación estratégica, su estructura organizacional, sus aspectos legales, fiscales, laborales, el establecimiento de las fuentes y métodos de reclutamiento, el proceso de selección y la inducción que se dará a los nuevos empleados necesarios para su habilitación. (Valencia, 2011)

Estudio Legal

El estudio legal es analizar algunos aspectos legales que son importantes al inicio de un proyecto debido a que las leyes laborales, tributarias, económicas, comerciales y demás deben cumplir a cabalidad; de lo contrario se incurrirá en costos elevados por multas y tributos excesivos que harán que el proyecto fracase. El estudio legal considera: Constitución de la Empresa, Aspectos Comerciales y Aspectos Tributarios. (Córdova , Formulación y Evaluación de Proyectos., 2011)

Estructura organizacional

Toda empresa cuenta, en forma explícita o implícita, con un cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros componentes de la misma. En consecuencia, se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de la misma (Suárez, 2015, pág. 26).

Niveles Jerárquicos

Según Gavilanes (2012), los niveles jerárquicos “son la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa”, además los clasifica de la siguiente manera:

Nivel Legislativo

Es el máximo nivel de la dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los

socios de la empresa, mismos que tomarán el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas.

Nivel Ejecutivo

Este nivel está conformado por el Gerente-Administrador, mismo que será nombrado por el nivel Legislativo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa.

Nivel Asesor

Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen tratamiento especial como es el caso de situaciones de carácter legal y las relaciones judiciales de la empresa.

Nivel de Apoyo

Este nivel se lo conforma con todos los puestos que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

Nivel Operativo

Este nivel está conformado por todos los puestos que tienen relación directa con la planta de producción, es decir labores de producción y proceso productivo.

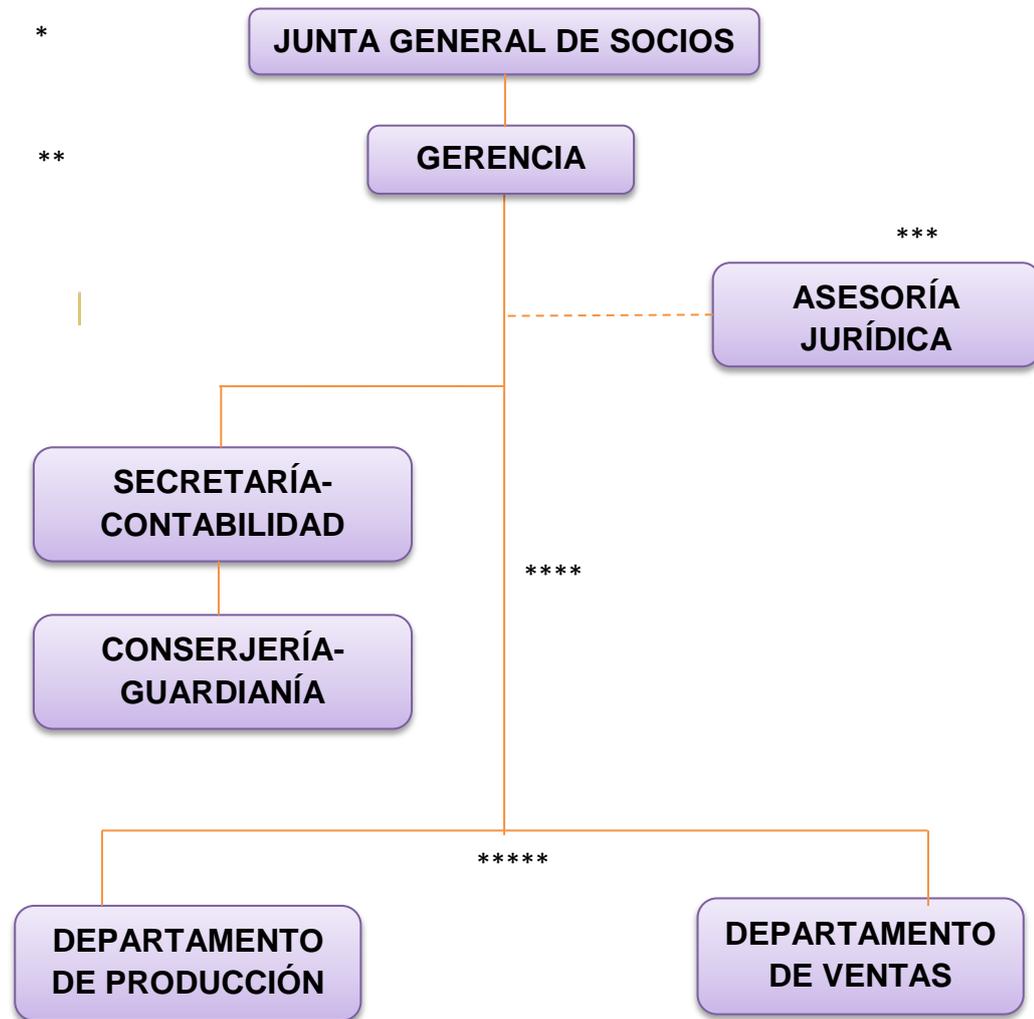
Organigramas

Un organigrama es una representación gráfica con elementos geométricos que representa la estructura orgánica de una empresa, en ella se visualizan las múltiples relaciones e interacciones que tienen los diferentes órganos que se presentan en la organización, esta herramienta administrativa tiene como fin mostrar las relaciones jerárquicas y competencias en una organización. (Valencia, 2011).

Organigrama estructural

Vázquez (2011) asevera que el organigrama estructural “representa el esquema básico de una organización, lo cual permite conocer de una manera objetiva sus partes integrantes, es decir sus unidades administrativas, las relaciones de dependencia que existe entre ellas, permitiendo apreciar la organización de la empresa como un todo”

Gráfico 1. Ejemplo de organigrama estructural



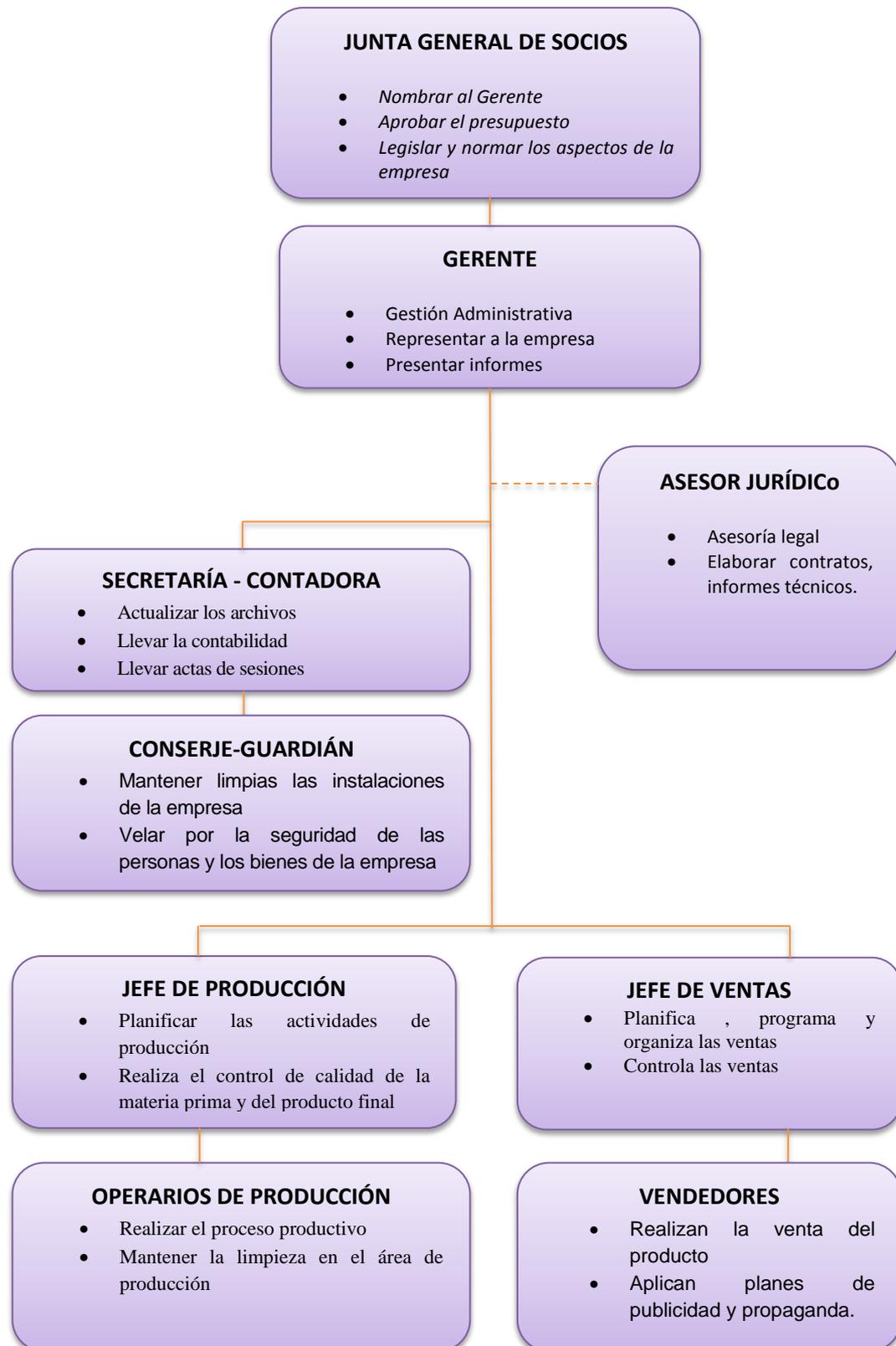
NIVEL LEGISLATIVO	*
NIVEL EJECUTIVO	**
NIVEL ASESOR	***
NIVEL AUXILIAR	****
NIVEL OPERATIVO	*****

Elaborador por: La Autora

Organigrama funcional

“Agrupar las actividades según las funciones de una empresa (departamentalización por funciones de la empresa o funcional) refleja lo que ésta hace típicamente” (Konnz, Weihrich, & Cannice, 2012, pág. 218)

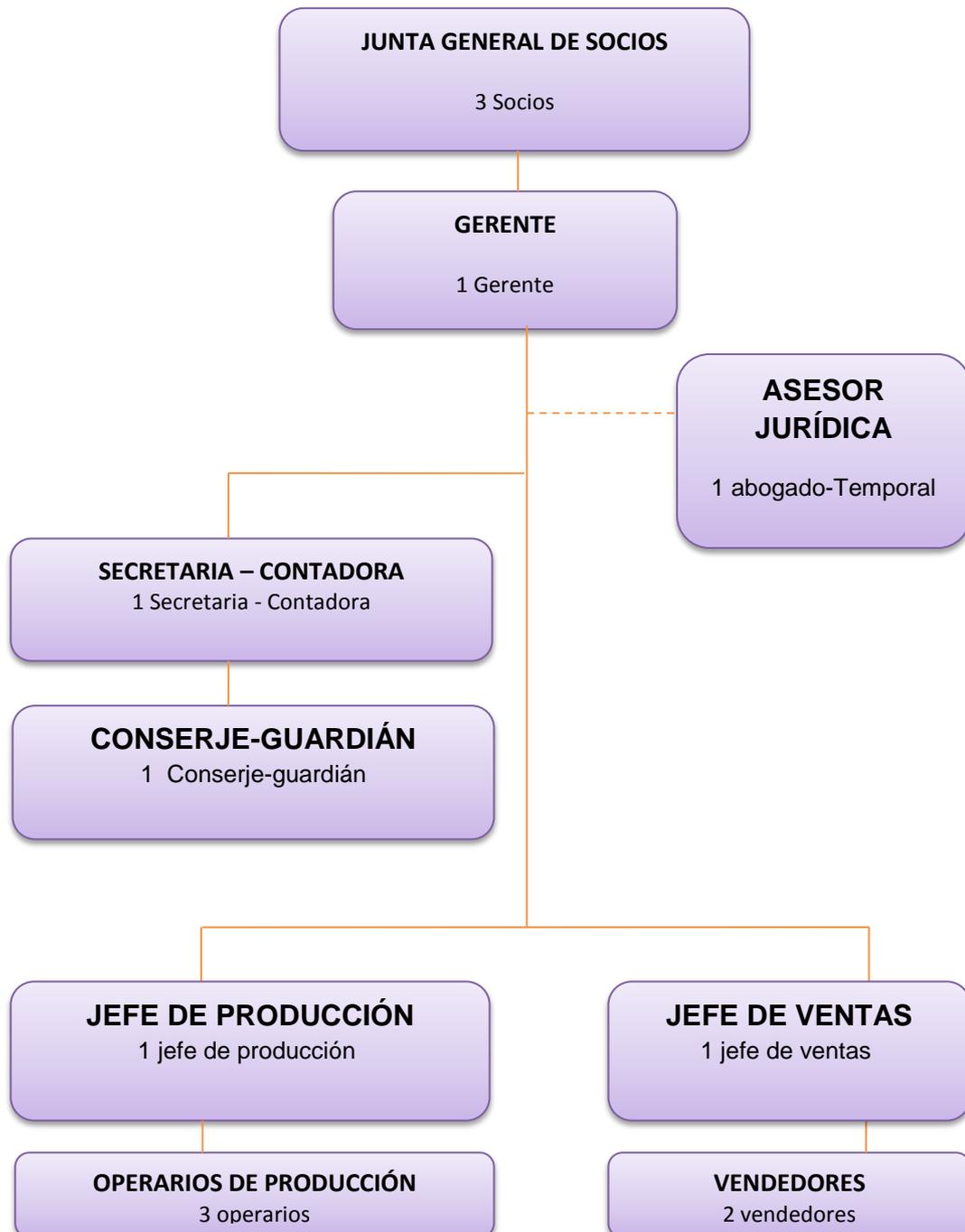
Gráfico 2. Ejemplo de organigrama funcional



Elaborado por: La Autora

Organigrama posicional

“Indican las necesidades en cuanto a puestos y el número de plazas existentes o necesarias para cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plazas” (Zamudio, 2014).

Gráfico 3. Ejemplo de organigrama posicional

Estudio Financiero

Es estudio financiero para Mallo (2010) es:

La inversión en determinado proyecto supone, por tanto, la existencia de inversionistas (que pueden ser personas naturales o jurídicas) que están dispuestos a destinar sus recursos disponibles en este momento (sacrificando la satisfacción de sus necesidades o intereses actuales) con la expectativa incierta de obtener un rendimiento futuro. Es decir que la inversión lleva implícito un riesgo. (Pág. 22).

La inversión se compone por los bienes materiales e inmateriales que son necesarios para el desarrollo de la empresa, entre las cuales se encuentran:

- Activo fijo
- Activo Diferido
- Activo circulante o Capital de trabajo” (Mallo, 2010).

Activo Fijo

Mallo (2010), respecto del activo fijo expone que:

Es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta. Son ejemplos de activos fijos: bienes inmuebles, maquinaria, material de oficina, etc. Se encuentran recogidos en el balance de situación. También se incluyen dentro del activo fijo las inversiones en acciones, bonos y valores emitidos por empresas afiliadas (Pág. 24).

Depreciación

Es la distribución como gasto del valor activo en los periodos en los cuales presta sus servicios. Los activos fijos, con excepción de los terrenos, son de uso de la empresa por un número limitado de años y su costo se distribuye como gasto entre los años durante los cuales se usa” (Meza, 2013, pág. 89).

Vida útil de un activo: “es el tiempo durante el cual el activo contribuye a generar ingresos a la empresa” (Meza, 2013, pág. 89).

Valor de salvamento: “es aquel valor que la empresa estima tendrá el activo en cualquier momento de su vida útil o una vez terminada ella” (Meza, 2013, pág. 90).

Activo Diferido

Según Mallo (2010), el activo diferido representa:

Los costos y gastos que no se cargan en el período en el cual se efectúa el desembolso sino que se pospone para cargarse en períodos futuros, los cuales se beneficiaran con los ingresos producidos por estos desembolsos; aplicando el principio contable de la asociación de ingresos y gastos. Son gastos que no ocurren de manera recurrente. (Pág. 28).

Amortización

“Amortizar es el proceso a través del cual se van apartando fondos para cancelar un activo ya adquirido en un número determinado de años, generalmente el tiempo de su vida activa esperada” (Alcarria, 2009).

Activo Circulante

Un activo circulante es un bien o derecho líquido o que puede convertirse en líquido en menos de un año. Es decir, es el dinero que una empresa tiene más o menos disponible para usar en cualquier momento (el dinero que tiene en las cajas y bancos, las existencias, las deudas de los clientes). (Mallo, 2010, pág. 33)

Inversiones Corrientes

Son las inversiones líquidas al momento de cierre de un ejercicio o que es convertible en dinero en un plazo inferior a los doce meses. Este tipo de activo está en operación de modo continuo y puede venderse, transformarse, utilizarse, convertirse en efectivo o entregarse como pago en cualquier operación normal (Cartier, 2015).

Financiamiento

“Es la acción por la que una persona o sociedad consigue capital para su creación o funcionamiento. El financiamiento se lo puede efectuar con capital propio o capital ajeno” (Fernández J. L., 2011, pág. 35)

Capital Propio:

Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (Caldas & Carrión , 2014).

Capital Ajeno:

“Son los que se obtienen de Bancos y Financieras Privadas a través de la misión de obligaciones propias de la empresa” (Fernández J. L., 2011, pág. 37).

Costos

El costo es el rubro total que se emplea en la producción de un bien o servicio. El costo de producción expresa la magnitud de los recursos materiales, laborales y monetarios necesarios para alcanzar un cierto volumen de producción, mientras que los costos primos son los materiales directos y la mano de obra directa, es decir los costos directamente relacionados con la producción (Perera, 2010).

Costos financieros

“Los costos financieros son los valores de intereses que tiene que pagar un individuo o empresa por el préstamo realizado con el sistema bancario” (Fullana, 2009).

Presupuesto

“Instrumento contable esencial que permite estimar los ingresos y egresos para obtener información básica que permita tomar las decisiones más adecuadas” (Miranda J. , 2010, pág. 139)

Costos fijos

“Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes o casi constantes, Independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción y/o venta” (Barrios, 2012).

Características de los costos fijos

- Tienen a permanecer igual en total dentro de ciertos márgenes de capacidad, sin que importe el volumen de producción lograda de artículos o servicios.
- Están en función del tiempo.
- La cantidad de un costo fijo no cambia básicamente sin un cambio significativo y permanente en la potencia de la empresa, ya sea para producir artículos o para prestar servicios.
- Estos costos son necesarios para mantener la estructura de la empresa. (Fullana & Paredes, Manual de contabilidad de costos, 2009)

Definición de costos variables

Barrios (2012), informa que:

Los costos variables son los que se cancelan de acuerdo al volumen de producción, tal como la mano de obra, (si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contratarán más y si disminuye, se despedirán), también tenemos la materia prima, que se comprará de acuerdo a la cantidad que se esté produciendo

Características de los costos variables

Fullana (2009) Manifiesta que:

- No existe costo variable si no hay producción de artículos o servicios.
- La cantidad de costo variable tenderá a ser proporcional a la cantidad de producción.
- El costo variable no está en función del tiempo. El simple transcurso del tiempo no significa que se incurra en un costo variable.

Definición de costos totales

“Los costos totales es la suma de los costos fijos (aquellos que no dependen del volumen de producción) y los variables (los que aumentan con el nivel de producción)” (Barrios, 2012).

Costo unitario

“Estos costos resultan de dividir costos totales para el número de unidades producidas” (Fernández, Fernández, & Rodríguez, 2010)

Margen de utilidad

Según Amat & Soldevila (2011) “Se le llama margen de utilidad porque muestra como contribuyen los precios de los productos o servicios a cubrir

los costos fijos y a generar utilidad, que es la finalidad que persigue toda empresa”.

Fórmula:

$$\text{Contribución Marginal} = \text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}$$

Definición de ingresos

Eslava (2012), hace conocer que:

Son todos aquellos recursos que se obtienen de la venta o como resultado de producir un bien o servicio, también puede ser clasificado como fijos cuando no depende del número de ventas o de bienes o servicio producidos y variables cuando dependen directamente proporcional de la venta o producción de los bienes o servicios

Punto de Equilibrio

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades (Fernández J. L., 2011, pág. 50).

Para efectuar este cálculo debe existir en primer lugar la clasificación de los costos en fijos y variables, que de acuerdo a Jhonny Meza (2013, pág. 118) son:

Punto de equilibrio en función de las ventas

“Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que él genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula” (Pasaca, 2004, pág. 82):

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

Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

“Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo, se aplica la siguiente fórmula” (Pasaca, 2004, pág. 82):

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

Estado de Pérdidas y Ganancias

El estado de resultados proforma refleja el método contable de acumulaciones, bajo el cual los ingresos, los costos y los gastos se comparan dentro de periodos de tiempo idénticos. Describe en forma compendiada las transacciones que darán como resultado una pérdida o una ganancia para los propietarios de una empresa (Soriano, 2011, pág. 41).

Evaluación financiera

“Recoge y cuantifica toda la información proveniente de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional” (Meza, 2013, pág. 29).

“La tarea fundamental de los analistas de proyectos es contribuir directa o indirectamente a que los recursos disponibles en la economía sean asignados en la forma más racional entre los distintos usos posibles” (Miranda J. J., 2012, pág. 254)

Flujo de Efectivo

“Es un estado financiero dinámico que incluye la información anual del ejercicio de recursos. Se calcula en base a los flujos de dinero, obteniendo como resultado una caja final o disponible, debido a lo cual se le conoce como flujo de caja” (Soriano, 2011, pág. 43)

El flujo de efectivo sirve además para determinar la capacidad de pago en el caso de existir créditos, así como para determinar el monto de los dividendos que se pueden pagar a los inversionistas.

Su objetivo no es mostrar las utilidades o pérdidas del proyecto, ya que esto se obtiene con el cálculo del Estado de Resultados, sino saber el monto de dinero disponible o bien el déficit en caja; en este sentido, la obtención de utilidades no asegura que el flujo de caja registre un superávit (Soriano, 2011, pág. 44).

Valor Actual Neto (VAN)

“Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los cobros derivados de la inversión y todos los pagos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada” (Sapag Chain, 2007).

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Actualizados} - \text{Inversión Inicial}$$

La regla de decisión es la siguiente:

- Aceptar proyectos con un VAN mayor 0
- Rechazar los proyectos con un VAN menor 0
- Es indiferente aceptar o rechazar los proyectos con un VAN = 0.

(Sapag Chain, 2007)

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno conocido como la TIR; reflejo 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 (Córdova, 2011):

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

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. TIR es menor a la tasa de interés de oportunidad, se rechaza. TIR es igual a la tasa de interés de oportunidad, hay indiferencia frente al proyecto (Villareal, 2009).

Relación costo- beneficio (b/c)

“El indicador beneficio/costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido” (Villareal, 2009). 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: (Villareal, 2009)

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

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” (Córdova, Formulación y evaluación de proyectos, 2011).

$$PRC = \text{Año que cubre la inversión} - \left(\frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujo del periodo que supera la Inversión}} \right)$$

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 (Villareal, 2009).

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

- Coeficiente de sensibilidad >a 1 el proyecto es sensible.
- Coeficiente de sensibilidad = a 1 el proyecto no sufre ningún efecto.
- Coeficiente de sensibilidad <a 1 el proyecto no es sensible.
- *Diferencia de TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR*

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

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

Estudio de impacto social y ambiental

Evaluación social

El impacto social “representa una expectativa razonable de lo que debe contribuir un programa o proyecto a mejorar las condiciones de vida de la población objetivo y su medio” Además en este análisis, (Miranda J. J., 2012, pág. 327), “se debe considerar el concepto de equidad”, donde se establecen los problemas de desigualdad y pobreza. Es decir el análisis debe ir enfocado en cómo se realiza la distribución de los recursos.

Evaluación ambiental

“El objetivo de la evaluación del impacto ambiental es la sustentabilidad, pero para que un proyecto sea sustentable debe considerar además de la factibilidad económica y el beneficio social, el aprovechamiento razonable de los recursos naturales” (Marcial, 2011).

En este sentido, actualmente resulta de vital importancia evaluar los proyectos de inversión no solo desde el punto de vista económico-financiero, sino también medir su impacto ambiental, a fin de lograr un desarrollo verdaderamente sostenible (Marcial, 2011).

e. Materiales y Métodos

Materiales

Los materiales se refieren a los instrumentos físicos necesarios que permiten a través del conocimiento (método y/o técnica) obtener información y procesarla.

Los materiales utilizados para la elaboración de la tesis en referencia fueron:

Útiles de Oficina

Papel Bond Tamaño A4

Esferos

Lápices

Carpetas de Plástico

Resaltador

Cuaderno

Recurso Tecnológico

Computadora Portátil

Impresora

Copiadora-Escáner

Material Bibliográfico

Libros

Revistas

Internet

Métodos

Los métodos de investigación son aquellos que conducen al logro de conocimientos, a continuación se detallan los métodos aplicados en el presente trabajo.

Método Inductivo

El método inductivo es aquel que permite formular leyes a partir de hechos observados.

Este método sirvió para determinar las conclusiones generales del proyecto, en base a datos previamente obtenidos a través de las técnicas de investigación que se aplicaron en el proyecto.

Método Deductivo

El método deductivo es aquel que infiere los hechos observados basándose en la ley general, hasta llegar a deducciones particulares.

Este método permitió determinar los objetivos, marco teórico referencial. Además la detección de los problemas que afectan al sector económico a donde se pretende instalar la nueva empresa.

Analítico

El método analítico es aquel que se basa en la experimentación y la lógica empírica.

En la investigación se aplicó específicamente en el estudio de mercado en donde se determinó la demanda y oferta

Sintético

El método sintético se refiere a la interrelación de hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos.

Se lo utilizó en la presentación del estudio económico, en donde se dio a conocer de manera resumida el requerimiento financiero del proyecto.

Matemático

El método matemático es aquel que facilita el cálculo de diferentes rubros.

Fue aplicado en el estudio financiero donde se obtuvieron diferentes factores de evaluación para valorar la utilidad de la inversión y se conoció si es o no factible la creación de la microempresa productora de mermelada de papaya con piña.

Método Estadístico

El método estadístico es aquel que permite representar gráfica y numéricamente los resultados derivadas de una indagación.

Se lo utilizó para analizar los datos numéricos de la encuesta y representar gráficamente; a partir de este método se pudo medir los resultados obtenidos de la encuesta y así determinar el mayor porcentaje de los cuales permitió determinar el problema de la factibilidad de crear una empresa de producción de mermelada de papaya con piña.

Técnicas

Son procedimientos metodológicos y sistemáticos que se encargan de operativizar e implementar los métodos de Investigación y que tienen la facilidad de recoger información de manera inmediata

Encuesta.

La encuesta es la técnica destinada obtener datos de varias personas cuyas opiniones interesan al investigador.

Se la utilizó para la recolección de información relativa a la oferta y la demanda, así se encuestó a una muestra representativa de las familias del cantón Sucua, además se encuestó a los oferentes del producto en estudio, que existen en dicho cantón. De esta manera organizó y tabuló la información obtenida y poder así analizar resultados.

Procedimiento para la muestra de la Proyección.

La ciudad de Sucua en el año 2010, tenía una población de 12.619 (Anexo 4) habitantes, con una tasa de crecimiento de la población de 2,57 %, (Anexo 5) y para el año 2017 se hizo la respectiva proyección.

Muestra:

Una vez elegida la población de estudio se aplicó la fórmula estadística para saber cuántas encuestas debería aplicarse en dicha población.

Formula de Proyección

$$Pf = Pi (1 + i)n$$

Pf = Población Futura

Pi = Población Inicial

I = Tasa de Crecimiento (2,57)

1 = Valor Nominal

n = Número de Años

Cuadro 2. Proyección de la población de la ciudad de Sucua

AÑOS	POBLACIÓN	Nº FAMILIAS
2010	12.619	3.155
2011	12.943	3.236
2012	13.276	3.319
2013	13.617	3.404
2014	13.967	3.492
2015	14.326	3.582
2016	14.694	3.674
2017	15.072	3.768

Fuente: Anexos 4 y 5

Elaboración: Marilin Zumba

Formula:

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

Datos:

n=tamaño de la muestra

Z=nivel de confiabilidad

P= probabilidad de ocurrencia

Q= probabilidad de no ocurrencia

N=clientes

e=error de muestra

$$n = \frac{1,96^2(0,5 \times 0,5) 3.768}{0,05^2(3.768 - 1) + 1,96^2(0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{3,8416(0,25) 3.768}{0,0025(3.767) + 3,8416(0,25)}$$

$$n = \frac{3.618,79}{9,4175 + 0,9604}$$

$$n = \frac{3.618,79}{10,3779}$$

$$n = 349$$

Para desarrollar de una manera equitativa la encuesta se procedió a distribuir a la muestra de 349, en los diferentes barrios de la ciudad de Sucúa, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 3. Distribución muestral

Nº	BARRIOS URBANOS DE LA CIUDAD DE SUCUA	Nº DE ENCUESTAS
1	EL TERMINAL	12
2	NORTE	55
3	UPANO	32
4	AMAZONAS	25
5	CENTRO	49
6	8 DE DICIEMBRE	11
7	12 DE FEBRERO	6
8	3 DE NOVIEMBRE	5
9	SUR	41
10	5 ESQUINAS	12
11	AEROPUERTO	16
12	LOS ARTESANOS	22
13	LA PROVIDENCIA	24
14	4 DE OCTUBRE	22
15	31 DE AGOSTO	17
TOTAL ENCUESTAS		349

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

Determinación de la oferta

Para determinar la oferta de la mermelada de papaya con piña se procedió a encuestar a 18 oferentes que son los comerciantes de productos de consumo masivo, más representativos de la ciudad de Sucua.

f. Resultados

ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS DEMANDANTES DEL CANTÓN SUCUA

Pregunta N° 1.

¿En su familia consumen algún tipo de mermelada?

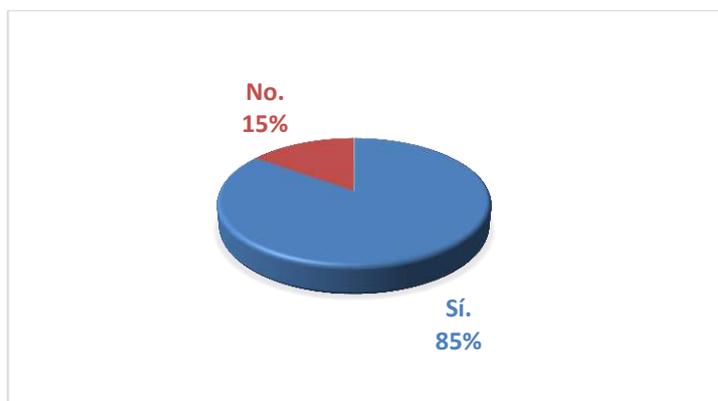
Cuadro 4. Consumo de mermelada

Alternativas	F	%
Sí.	298	85%
No.	51	15%
Total	349	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 4. Consumo de mermelada



Fuente: Cuadro 4

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Los encuestados que son 349 ante esta pregunta contestaron lo siguiente: el 85% de las familias encuestadas consumen mermelada en sus hogares, y tan solo el 15% no lo hacen; por lo que el proyecto tendría gran acogida en los hogares, demostrando ser un producto de consumo masivo y que tiene gran acogida en la población.

Pregunta N° 2.

Del siguiente listado de mermeladas ¿Cuál es el de mayor consumo en su familia?

Cuadro 5. Consumo de mermelada de papaya con piña

Alternativas	F	%
Mermelada de fresa	12	4%
Mermelada de mango	44	15%
Mermelada de guayaba	32	11%
Mermelada de piña	55	18%
Mermelada de papaya con piña	155	52%
Total	298	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 5. Consumo de mermelada de papaya con piña



Fuente: Cuadro 5

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

De los encuestados que consumen mermelada que son 298 familias, el 52% de ellos manifestaron consumir mermelada de piña con papaya, el 18% consume mermelada de piña, el 15% mermelada de mango, el 11% mermelada guayaba y el 4% mermelada de fresa.

Pregunta N° 3

¿En qué presentación en gr., consume su familia la mermelada de papaya con piña?

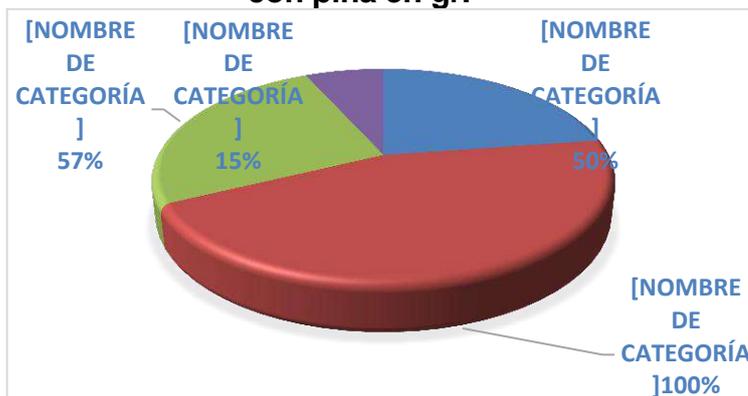
Cuadro 6. Preferencia en la presentación de la mermelada de papaya con piña en gr.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
250 gr.	78	50%
500 gr.	155	100%
750 gr.	88	57%
Más de 750 gr.	23	15%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 6. Preferencia en la presentación de la mermelada de papaya con piña en gr.



Fuente: Cuadro 6

Elaborado por: la Autora

Análisis e Interpretación.

De los encuestados que son 155 familias que han consumido mermeladas de papaya con piña, el 100% mencionan que la medida y o presentación de preferencia de dicha mermelada es de 500 gr., el 57, prefiere la presentación de 750 gr., el 50% tiene preferencia por la presentación de 250 gr., y el 15% más de 750 gr., esta información es importante para enfocar la producción en esta medida y o presentación. Cabe mencionar además que esta pregunta es de carácter abierto, por ello la suma de las respuestas superan el 100%, además siendo la presentación de 500gr., la de mayor frecuencia de consumo, a partir de la siguiente pregunta, se tomará en cuenta únicamente a tal presentación.

Pregunta N° 4

¿Cuántas unidades de mermelada de papaya con piña de 500gr., consume semanalmente?

Cuadro 7. Cantidad de consumo de mermelada semanal

Alternativas	F	%
0 a 1 unidades.	79	51%
2 a 3 unidades.	55	35%
4 a 5 unidades.	21	14%
Total	155	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 7. Cantidad de consumo de mermelada semanal



Fuente: Cuadro 7

Elaborado por: la Autora

Análisis e Interpretación.

Respecto a la cantidad de unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., que consumen las familias semanalmente, el 51% consume entre 0 a 1 unidades, el 35% consume de 2 a 3 unidades y el 14% de 4 a 5 unidades. Esta información es fundamental para el cálculo del consumo per cápita, que se desarrollará más adelante.

Pregunta N° 5

¿Cuál es la presentación de mermelada de papaya con piña de 500 gr., de su preferencia?

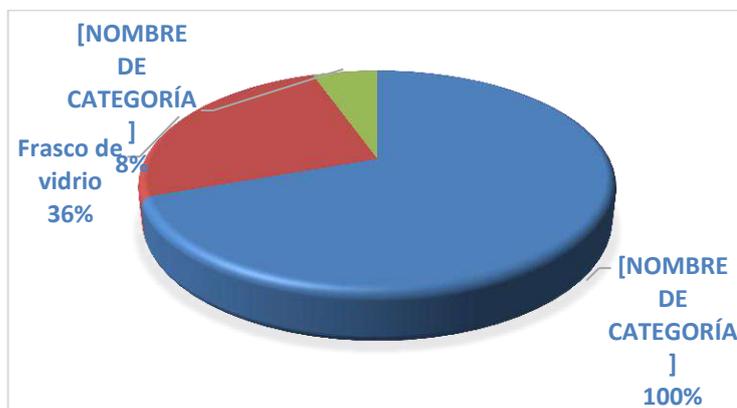
Cuadro 8. Preferencia en la presentación de la mermelada de 500gr.

Alternativas	F	%
Tarrina plástica.	155	100%
Frasco de vidrio.	56	36%
Otros	12	8%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 8. Preferencia en la presentación de la mermelada de 500gr.



Fuente: Cuadro 8

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

En lo referente a la presentación de preferencia de la mermelada de papaya con piña de 500 gr., el 100%, prefieren tarrinas plásticas, el 36% tarrina de vidrio y el 8% otros, con este dato se puede confirmar una modalidad de producción de la mermelada, que será de plástico. Cabe mencionar que esta pregunta tiene es abierta, por ello es que las alternativas suman más del 100%.

Pregunta N° 6

¿Qué variables toma en cuenta al momento de adquirir mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

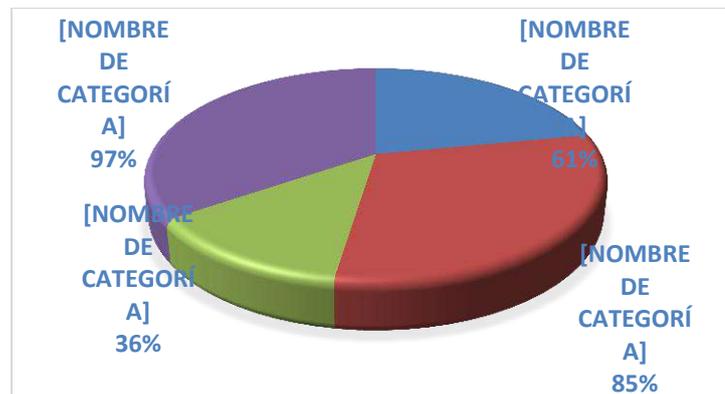
Cuadro 9. Variables de decisión de compra

Variables	F	%
Precio.	95	61%
Calidad.	132	85%
Presentación.	56	36%
Cantidad.	150	97%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 9 . Variables de decisión de compra



Fuente: Cuadro 9

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

De acuerdo a la información del gráfico anterior, respecto de las variables de decisión de compra, el 97% considera la cantidad, el 85% calidad, el 61% el precio y el 36% la presentación. Esta información es importante para adaptar el producto de la nueva empresa a las necesidades del mercado. Cabe mencionar que esta pregunta es de respuesta múltiple, por ello es que las alternativas suman más del 100%.

Pregunta N° 7

¿Cuál es el precio que paga por la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

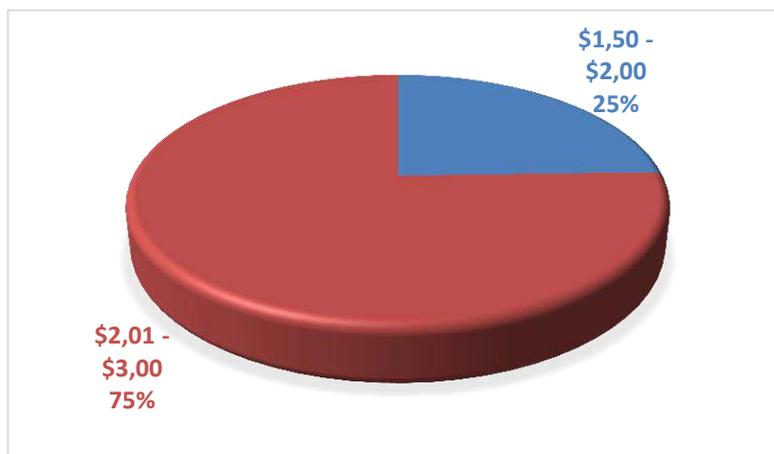
Cuadro 10. Precio que se paga por la mermelada de papaya con piña de 500 gr.

Alternativas	F	%
\$1,50 - \$2,00	38	25%
\$2,01 - \$3,00	117	75%
Total	155	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 10. Precio que se paga por la mermelada de papaya con piña de 500 gr.



Fuente: Cuadro 10

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Con relación al precio que se paga por la mermelada de papaya con piña en la presentación de 500,00 gr., el 75% menciona que paga entre USD 2,01 y 3,00; y el 25% paga entre USD 1,50. Esta información es importante al hora de fijar el precio del producto de la nueva empresa, claro, considerando además el costo unitario de producción.

Pregunta N° 8

¿En qué lugar adquiere la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

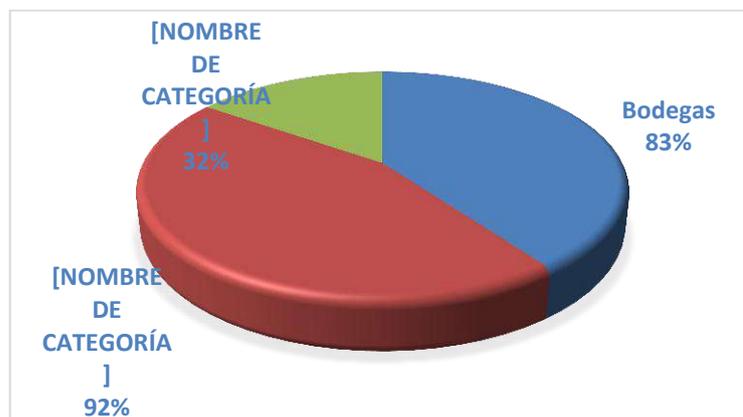
Cuadro 11. Lugar dónde se adquiere la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

Alternativas	F	%
Bodegas.	128	83%
Mercados.	143	92%
Supermercados.	49	32%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 11. Lugar dónde se adquiere la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?



Fuente: Cuadro 11

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Respecto del lugar en dónde se adquiere la mermelada de 500gr., el 92% menciona que lo compra en mercados, el 83% en bodegas y el 32% en supermercados, esta información servirá para definir el canal de distribución de la nueva empresa.

Pregunta N° 9

¿Recibe algún tipo de promoción por la compra de mermelada de papaya con piña de 500gr.?

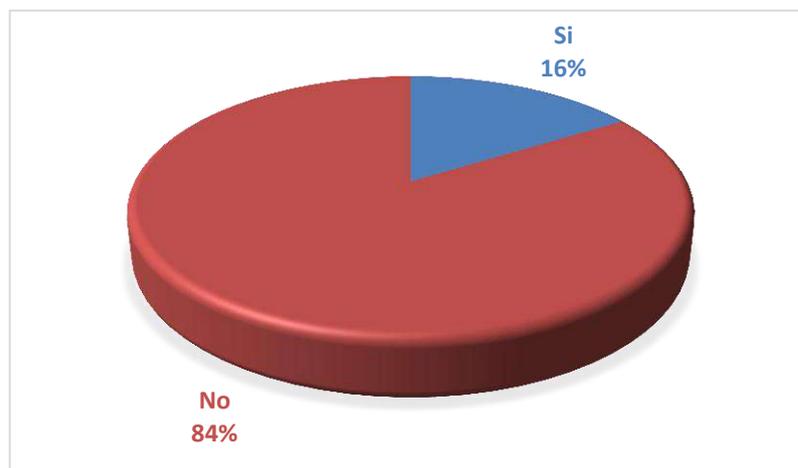
Cuadro 12. Recibe algún tipo de promoción

Alternativas	F	%
Si	25	16%
No	130	84%
Total	155	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 12. Recibe algún tipo de promoción



Fuente: Cuadro 12

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación

En lo que respecta a las promociones del producto de mermelada, el 84% menciona que no recibe tales promociones, mientras que el 16% si lo hace.

Pregunta N° 10

¿Por qué medio de comunicación conoce la existencia de la mermelada de papaya con piña?

Cuadro 13. Medios de comunicación de preferencia

Alternativas	F	%
Televisión.	26	17%
Radio.	48	31%
Prensa escrita.	8	5%
Redes sociales	73	47%
Total	155	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 13. Medios de comunicación de preferencia



Fuente: Cuadro 13

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Con relación al medio de comunicación de preferencia, el 47% prefiere las redes sociales, el 31% la radio, el 17% la televisión y el 5% la prensa escrita; la radio es un medio económico para publicar por lo que sería factible utilizar este medio para la nueva empresa, las redes sociales es un medio significativamente económico que se lo podría explotar para el fin mencionado, conociendo además que es el medio de mayor preferencia.

Pregunta N° 11

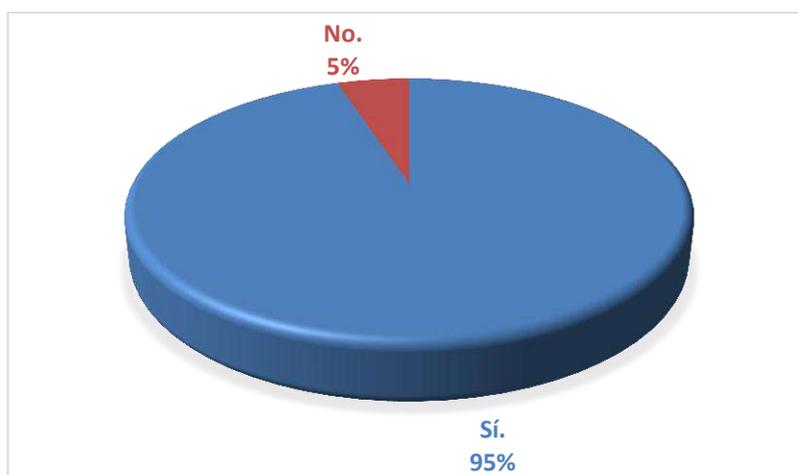
¿Si se creara una empresa productora y comercializadora de mermelada de papaya con piña, de 500gr., de buena calidad, higiénicamente elaborada, su familia estaría dispuesta a consumirla?

Cuadro 14. Aceptación de la nueva empresa

Alternativas	F	%
Sí.	147	95%
No.	8	5%
Total	155	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua
Elaborado por: la Autora

Gráfico 14. Aceptación de la nueva empresa



Fuente: Cuadro 14
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Lo relacionado a la aceptación que tendrá la nueva empresa productora y comercializadora de mermelada en la ciudad de Sucua, provincia de Morona Santiago, el 95% mencionan que si aceptarían el nuevo producto mientras que el 5% afirman que no. Al tener un alto porcentaje de aceptación permite confirmar que el producto objeto de estudio, si tendrá acogida en el mercado de referencia.

Pregunta 12.

¿Cuál es el precio que estaría su familia dispuesta a pagar por la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

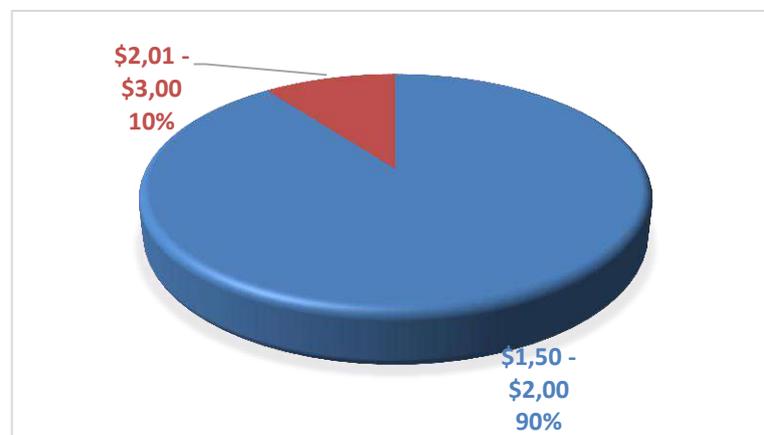
Cuadro 15. Precio dispuesto a pagar

Alternativas	F	%
\$1,50 - \$2,00	132	90%
\$2,01 - \$3,00	15	10%
Total	147	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua

Elaborado por: la Autora

Gráfico 15. Precio dispuesto a pagar



Fuente: Cuadro 15

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

De acuerdo al precio que las familias estarían dispuestas a pagar por la mermelada de papaya con piña de 500 gr., el 90% menciona que pagaría el valor entre 1,50 y 2 dólares, mientras tan solo el 10% pagaría entre 2,01 y 3,00 dólares.

Pregunta 13

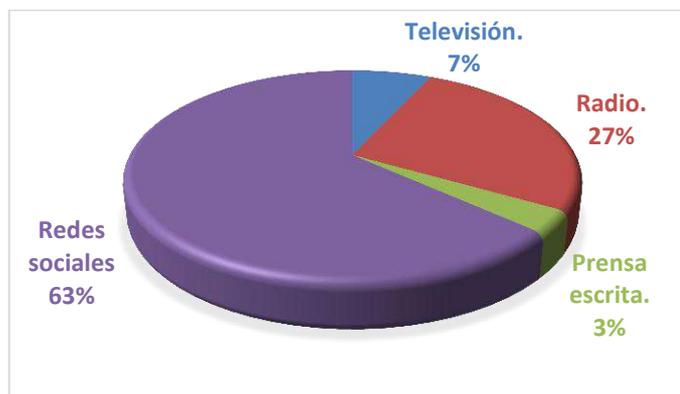
¿Por qué medio de comunicación le gustaría conocer la nueva empresa?

Cuadro 16. Medio de comunicación de preferencia

Alternativas	F	%
Televisión.	10	7%
Radio.	39	27%
Prensa escrita.	5	3%
Redes sociales	93	63%
Total	147	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua
Elaborado por: la Autora

Gráfico 16. Medio de comunicación de preferencia



Fuente: Cuadro 16
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

De acuerdo al medio de comunicación que las familias preferirían para conocer a la nueva empresa, el 63% se inclina por las redes sociales, el 27% por la prensa escrita, el 7% por la televisión y el 3% por la prensa escrita.

Pregunta 14

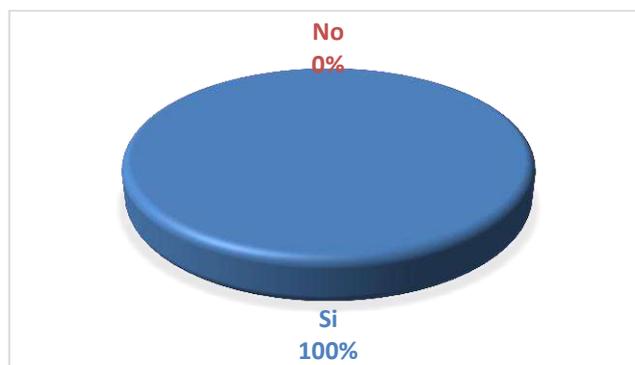
¿Le gustaría que la nueva empresa le brinde promociones?

Cuadro 17. Preferencia en promociones

Alternativas	F	%
Si	147	100%
No	0	0%
Total	147	100%

Fuente: Encuesta a las familias de la ciudad de Sucua
Elaborado por: la Autora

Gráfico 17. Preferencia en promociones



Fuente: Cuadro 17
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Sobre las promociones, el 100% de las familias que si consumirían el producto de la nueva empresa, contestan que si les gustaría recibir promociones.

Encuesta realizada a oferentes

Pregunta N° 1.

¿En su local comercializa mermeladas?

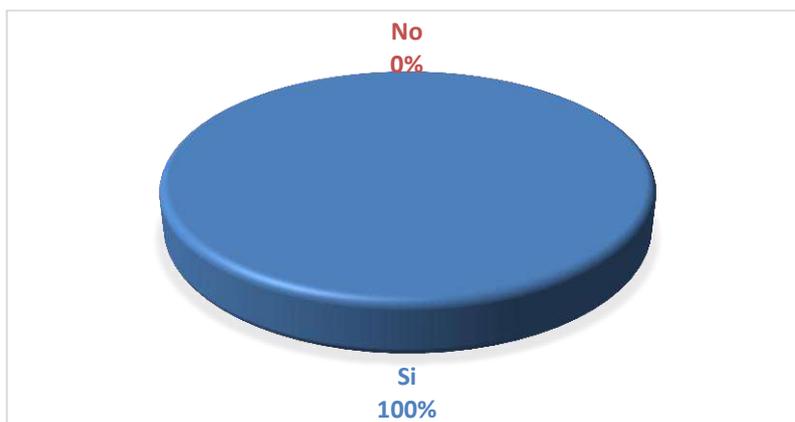
Cuadro 18. Comercialización de mermeladas

Alternativas	F	%
Si	18	100%
No	0	0%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico 18. Comercialización de mermeladas



Fuente: Cuadro 18

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Según el gráfico anterior, el 100% de los oferentes comercializa mermeladas, demostrando que este es un producto de primera necesidad.

Pregunta N° 2.

¿En su negocio comercializa la mermelada de papaya con piña?

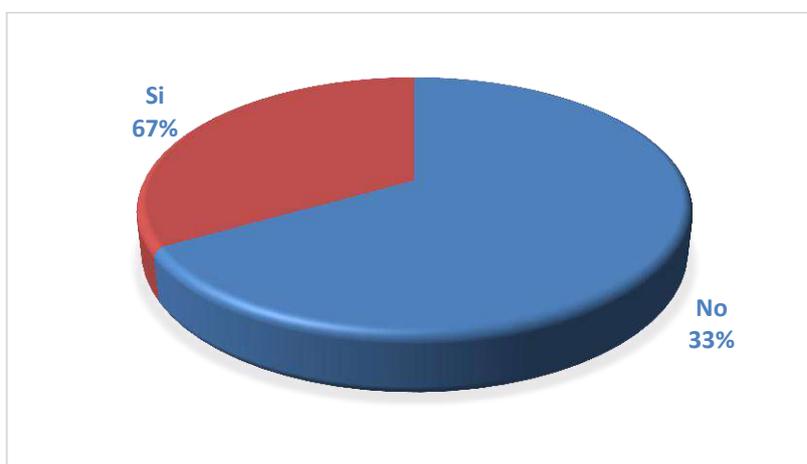
Cuadro 19. Tipo de mermelada que se comercializa

Alternativas	F	%
Si	12	67%
No	6	33%
Total	18	100%

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico 19. Tipo de mermelada que se comercializa



Fuente: Cuadro 19

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Según la pregunta 2 a los oferentes, respecto a que si se comercializa mermelada de papaya con piña. A partir de la siguiente pregunta nos enfocaremos únicamente a los oferentes que comercializan mermelada de papaya con piña, además es importante mencionar que las variables suman más del 100% puesto que se trata de una pregunta abierta.

Pregunta N° 3

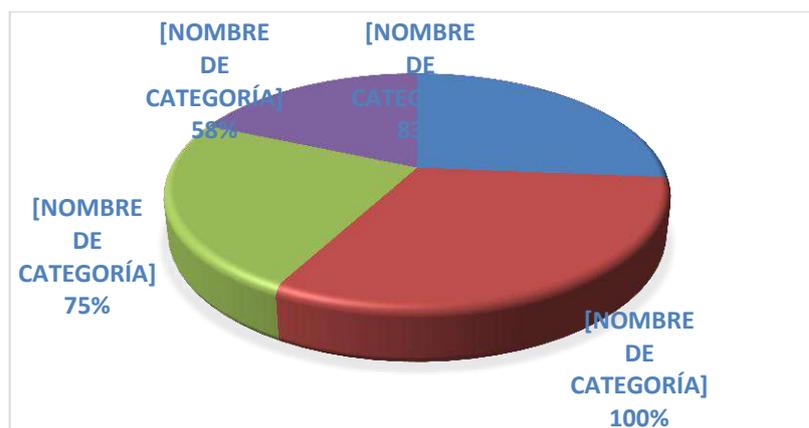
¿De las siguientes presentaciones cuál es el que más comercializa de mermelada de papaya con piña?

Cuadro 20. Presentación de mermelada de papaya con piña

Alternativas	F	%
250 gr.	10	83%
500 gr.	12	100%
750 gr.	9	75%
Más de 750 gr.	7	58%

Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico 20. Presentación de mermelada de papaya con piña



Fuente: Cuadro 20
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Según las empresas oferentes de en la ciudad de Sucua, el 100% menciona que la presentación del producto que vende con más frecuencia es de 500 gr., el 83% de 250 gr., el 75% de 750 gr., y el 58% más de 750 gr., es importante notar que esta pregunta es de respuesta múltiple por lo que la suma de las alternativas supera el 100%. Des la próxima pregunta se seguirá considerando los 12 oferentes que venden la presentación de mermelada de 500gr.

Pregunta N° 4

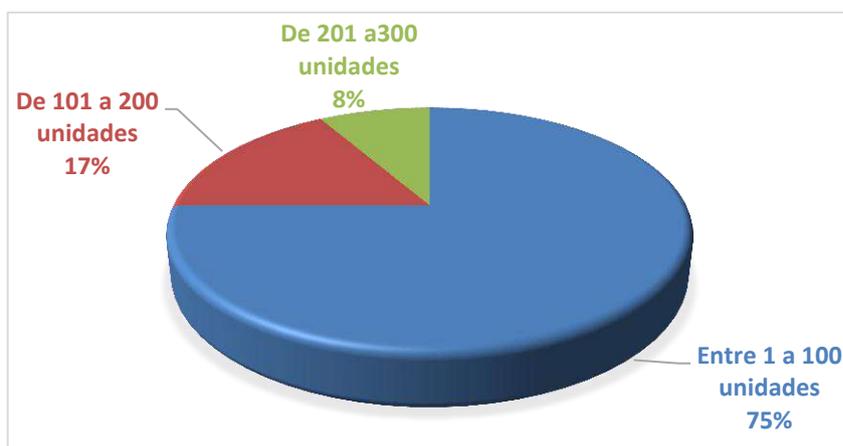
¿Qué cantidad de mermelada de papaya con piña de 500 gr., vende semanalmente?

Cuadro 21. Cantidad de venta semanal

DESCRIPCIÓN	F	%
Entre 1 a 100 unidades	9	75%
De 101 a 200 unidades	2	17%
De 201 a 300 unidades	1	8%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico 21. Cantidad de venta mensual



Fuente: Cuadro 21
Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Según el gráfico anterior, el 75% de los distribuidores encuestados manifestaron que la cantidad de mermelada de papaya con piña en unidades de 500 gr., vendida es de 1 a 100 unidades, el 17% de 101 a 200 unidades y el 8% de 201 a 300 unidades.

Pregunta N° 5

¿Cuál es el precio de venta por cada unidad de mermelada de 500 gr?

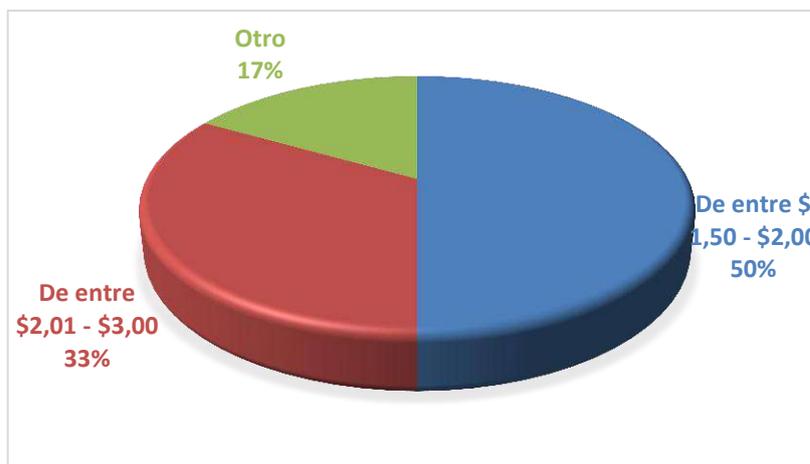
Cuadro 22. Precio de venta

Alternativa	F	%
De entre \$1,50 - \$2,00	6	50%
De entre \$2,01 - \$3,00	4	33%
Otro	2	17%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico 22. Precio de venta



Fuente: Cuadro 22

Elaborado por: La Autora

Análisis e Interpretación.

Según el gráfico anterior, el 50% de los distribuidores encuestados manifestaron que el precio de venta de la mermelada de papaya con piña de 500 gr., por lo general es \$ 1,50 a \$2,00 dólares, el 33% de ellos manifestaron que el precio varía de entre \$2.01 a \$3,00 dólares por la misma presentación y el 17% que es otro el precio.

Pregunta N° 6

¿Cuál es la forma de comercialización de la mermelada?

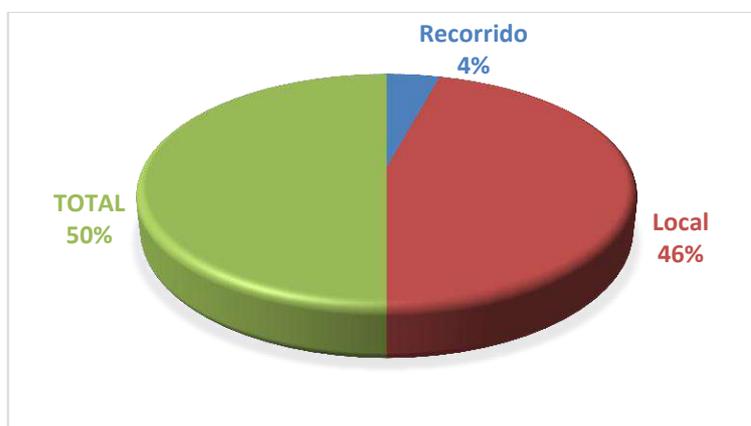
Cuadro 23. Forma de comercialización

DESCRIPCIÓN	F	%
Recorrido	1	8%
Local	11	92%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico 23. Forma de comercialización



Fuente: Cuadro 23

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a la información del gráfico anterior, el 92% de las empresas vende la mermelada directamente desde su local, y tan solo el 8% realiza recorrido para comercializar su producto.

Pregunta N° 7

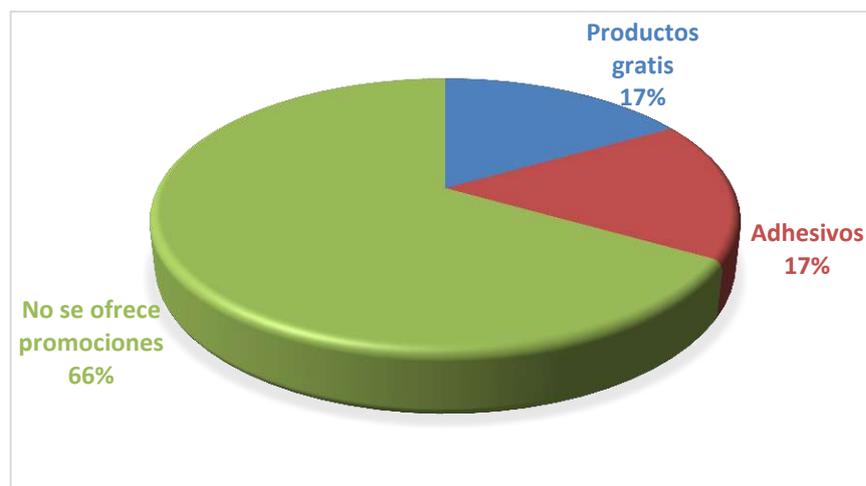
¿En su negocio realiza algún tipo de promoción por la compra de mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

Cuadro 24. Se realiza promoción

DESCRIPCIÓN	F	%
Si	3	25%
No	9	75%
Total	12	100%

Fuente: Encuesta a oferentes
Elaborado por: La Autora

Gráfico 24. Se realiza promoción



Fuente: Cuadro 24
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a la información del gráfico anterior, el 75% de las empresas no ofrecen promociones, mientras que el 25% si lo hacen.

Pregunta N° 8

¿Utiliza en su negocio algún tipo de medio de comunicación para realizar publicidad de su negocio y/o mermelada de papaya con pña?

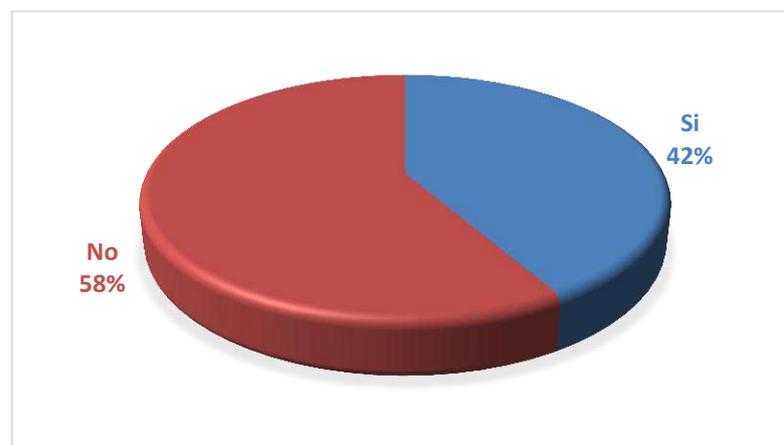
Cuadro 25. Medio de publicidad

DESCRIPCIÓN	F	%
Si	5	42%
No	7	58%
TOTAL	12	100%

Fuente: Encuesta a oferentes

Elaborado por: La Autora

Gráfico 25. Medio de publicidad



Fuente: Cuadro 25

Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación

De acuerdo a la información del gráfico anterior, el 58% de las empresas encuestadas, manifiestan que no utilizan ningún medio de comunicación para realizar publicidad de su negocio y/o mermelada de papaya con piña y el 42% menciona que si los hace.

g. Discusión.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Es el número de unidades de un determinado bien que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado.

Según condiciones como precio, calidad, ingresos, gustos y preferencias.

DEMANDA POTENCIAL

Para poder determinar la demanda potencial, se estableció la demanda utilizando el total de la población de la ciudad de Sucúa proyectada al año 2017, misma que a su vez se proyectó para el año 2027, con una tasa de crecimiento poblacional del 2,57%, dividida para cuatro (miembros por familia), independientemente de los medios y preferencias para la adquisición del producto.

Cuadro 26. Proyección de la población de la ciudad de Sucua

No.	AÑO	POBLACIÓN	Nº FAMILIAS
0	2017	15.072	3.768
1	2018	15.459	3.865
2	2019	15.856	3.964
3	2020	16.263	4.066
4	2021	16.681	4.170
5	2022	17.110	4.278
6	2023	17.550	4.388
7	2024	18.001	4.500
8	2025	18.464	4.616
9	2026	18.939	4.735
10	2027	19.426	4.857

Fuente: Cuadro 2

Elaborado por: La Autora

La demanda potencial en la presente es del 85% de 349 encuestados que consumen mermelada, es decir este porcentaje lo multiplicamos por el número de familias proyectadas en el cuadro anterior:

Cuadro 27. Demanda Potencial

No.	AÑO	Nº DE FAMILIAS	DEMANDA POTENCIAL, FAMILIAS QUE CONSUMEN MERMELADA (85% de las familias)
0	2017	3.768	3.203
1	2018	3.865	3.285
2	2019	3.964	3.369
3	2020	4.066	3.456
4	2021	4.170	3.545
5	2022	4.278	3.636
6	2023	4.388	3.730
7	2024	4.500	3.825
8	2025	4.616	3.924
9	2026	4.735	4.025
10	2027	4.857	4.128

Fuente: Cuadros 4 y 23
Elaborado: La Autora

CONSUMO PER CÁPITA

Para determinar el consumo per cápita, se toma los datos del cuadro 7 de la encuesta a las familias, en donde se expone la cantidad en unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., que se compra a la semana, esta información se procesa y se saca el promedio de consumo semanal y anual, tal como se indica en el siguiente cuadro.

Cuadro 28. Consumo Per Cápita

DESCRIPCIÓN	F	PROMEDIO SEMANAL	TOTAL PROMEDIO
0 a 1 unidades.	79	1	79,00
2 a 3 unidades.	55	2,5	137,50
4 a 5 unidades.	21	4,5	94,50
TOTAL	155,00		311,00
CONSUMO PROMEDIO POR FAMILIA (SEMANAL)			2,00
CONSUMO PROMEDIO POR FAMILIA (ANUAL)			104,00

Fuente: Cuadros 7
Elaborado: La Autora

Cálculo

$$X = \frac{\sum Xm (F)}{N}$$

$$X = \frac{311}{155}$$

$x = 2$ unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., a la semana

Promedio anual = 2 unidades semanales x 52 semanas al año

Promedio anual = 104 unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr.

DEMANDA REAL.

Para poder determinar la demanda real, se hace referencia a la pregunta N° 5, en el cual se refleja un porcentaje del 52% que consumen mermelada de papaya con piña, entonces a este porcentaje se multiplica por la demanda potencial en familias y se obtiene la demanda real en familias, esta demanda se multiplica por el consumo per cápita y se

obtiene la demanda real en unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., tal como se indica en el siguiente cuadro.

Cuadro 29. Demanda Real

No.	AÑO	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL FAMILIAS QUE COMPRAN MERMELADA DE PAPAYA CON PIÑA (52% de la demanda potencial)	CONSUMO PER CÁPITA	DEMANDA REAL EN UNIDADES DE 500 ml.
0	2017	3.203	1.666	104	173.264
1	2018	3.285	1.708		177.632
2	2019	3.369	1.752		182.208
3	2020	3.456	1.797		186.888
4	2021	3.545	1.843		191.672
5	2022	3.636	1.891		196.664
6	2023	3.730	1.940		201.760
7	2024	3.825	1.989		206.856
8	2025	3.924	2.040		212.160
9	2026	4.025	2.093		217.672
10	2027	4.128	2.147	223.288	

Fuente: Cuadro N° 5, 27 y 28

Elaborado: La Autora

DETERMINACION DE LA DEMANDA EFECTIVA.

Para determinar la demanda efectiva, se toma los datos del cuadro 14, en donde se da a conocer que el 95% de las familias encuestadas si aceptarían el producto (mermelada de piña con papaya) de la nueva empresa. Por lo tanto se multiplica la demanda real en unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., por el 95% y se obtiene la demanda efectiva en unidades del producto referido.

Cuadro 30. Demanda Efectiva

No.	AÑO	DEMANDA REAL UNIDADES DE MERMELADA DE PAPAYA CON PIÑA DE 500 gr.	DEMANDA EFECTIVA (95% de la demanda real)
0	2017	173.264	164.601
1	2018	177.632	168.750
2	2019	182.208	173.098
3	2020	186.888	177.544
4	2021	191.672	182.088
5	2022	196.664	186.831
6	2023	201.760	191.672
7	2024	206.856	196.513
8	2025	212.160	201.552
9	2026	217.672	206.788
10	2027	223.288	212.124

Fuente: Cuadro 14 y 21
Elaborado: La Autora

ANALISIS DE LA OFERTA

Cuando se habla de la oferta esta debe ser considerada como la cantidad de productos que se ofrece al mercado consumidor.

Para determinar la oferta de mermelada de papaya con piña se recolecto la información mediante la aplicación de encuestas a los comercializadores y demás establecimientos existentes en la ciudad de Sucua, en una muestra significativa tales como tiendas, bodegas, comisariatos, supermercados y puestos de mercado, lugares que son de mayor concentración de acopio de estos productos para su venta.

OFERTA ACTUAL

Para poder determinar la oferta actual se ha recolectado información sobre la cantidad de venta semanal de cada establecimiento, datos que al formularlo con una tabla de distribución de frecuencias por intervalos de clase permitió conocer la media de venta de cada comercio. Para lo cual se utiliza los datos del cuadro 21. Para obtener la oferta total se multiplica la oferta anual promedio, por el número de establecimientos que tiene el cantón Sucua.

Cuadro 31. Estimación de la oferta

DESCRIPCIÓN	F	PROMEDIO	TOTAL PROMEDIO
Entre 1 a 100 unidades	9	51,50	455
De 101 a 200 unidades	2	151,50	301
De 201 a 300 unidades	1	250,50	251
TOTAL	12		1.006
PROMEDIO OFERTA SEMANAL POR EMPRESA			84
PROMEDIO OFERTA ANUAL POR EMPRESA			4.368
TOTAL OFERTA ANUAL			52.416

Fuente: Cuadro 21

Elaborado: La Autora

Cálculo

$$X = \frac{\sum X_m (F)}{N}$$

$$X = \frac{1.006}{12}$$

$X = 84$ unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., a la semana

Promedio anual por empresa = 84 unidades semanales x 52 semanas al año

Promedio anual por empresa = 4.368 unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr.

Total anual (12 oferentes) = 4.368 unidades por 12 oferentes

Total anual = 52.416 unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., ofertados.

A continuación se procede a proyectar la oferta para los 10 años de vida útil de proyecto, considerando la tasa de crecimiento empresarial del sector, del 2,57%.

Cuadro 32. Proyección de la oferta

No.	AÑO	OFERTA (Tasa de crecimiento 2,57%)
0	2017	52.416
1	2018	53.763
2	2019	55.145
3	2020	56.562
4	2021	58.016
5	2022	59.507
6	2023	61.036
7	2024	62.605
8	2025	64.214
9	2026	65.864
10	2027	67.557

Fuente: Cuadro 31

Elaborado: La Autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

El análisis de la oferta y la demanda permite determinar la demanda insatisfecha; para el producto.

Se denomina demanda insatisfecha al análisis entre la demanda efectiva y la oferta, siendo esta la cantidad de bienes y/o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que en ningún producto podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

Como se pudo determinar en el estudio de la oferta, esta se realizó en las diferentes tiendas, bodegas, comisariatos, supermercados de productos de primera necesidad del cantón Sucua, de las cuales se toma las cantidades de productos vendidos.

Cuadro 33. Demanda Insatisfecha

No.	AÑO	DEMANDA EFECTIVA (Unidades de 500 gr.)	OFERTA PROYECTADA (Unidades de 500 gr.)	DEMANDA INSATISFECHA (Unidades de 500 gr.)
0	2017	164.601	52.416	112.185
1	2018	168.750	53.763	114.987
2	2019	173.098	55.145	117.953
3	2020	177.544	56.562	120.982
4	2021	182.088	58.016	124.072
5	2022	186.831	59.507	127.324
6	2023	191.672	61.036	130.636
7	2024	196.513	62.605	133.908
8	2025	201.552	64.214	137.338
9	2026	206.788	65.864	140.924
10	2027	212.124	67.557	144.567

Fuente: Cuadros 30 y 32

Elaborado: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN

Para la realización del trabajo de investigación es necesario prevenir a la empresa acerca de su posición actual y futura, puesto que esto depende de juicios anticipados en las condiciones de mercado.

La comercialización es un instrumento de la realización de empresas que suministran a la misma los medios para diseñar y vender el producto aprovechando los recursos de la empresa.

Para poder realizar un plan de comercialización, es necesario analizar la mezcla de mercado en base a:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

El producto que se comercializara es la mermelada de papaya con piña.

La papaya y la piña son frutas apreciadas por la mayoría de la población, su sabor y sus nutrientes hacen de la misma un alto consumo.

El producto pretende ser bueno evitando que se desperdicie muchas las frutas y pues al no ser un producto químico no provoca daños al ambiente, beneficiando de esta manera tanto al consumidor, como al medio ambiente.

Objetivos del producto.

- Lograr que nuestro producto sea líder en el mercado.
- Crear lealtad del consumidor hacia nuestro producto.

Estrategias del producto

Marca: El nombre Comercial de nuestra empresa, el cual será representativo del producto que ofreceremos a nuestros clientes con una identidad propia será:

“MERMELADA PAPIÑA”

Logo: La imagen que usaremos en nuestras publicidades, para que las personas puedan identificar nuestro producto, donde se demuestra el dinamismo, prestigio, confianza y respaldo que nuestra empresa representara es el siguiente.

Gráfico 26. Logotipo



Elaborado por: La Autora

Atributos de nuestro producto:

- **Calidad:** Nuestro producto será de calidad ya que contaremos con el mejor proceso técnico de producción con maquinaria moderna y personas capacitadas en la elaboración del mismo.

- **Sabor:** Será dulce y nutritiva posee un sabor exquisito por ser frutas exóticas.
- **Diferenciación:** Las personas conocen la mermelada, pero nunca habían visto mermelada de otros sabores fuera de la común, por lo que la mermelada de papaya con piña producirá la curiosidad necesaria.
- **Presentación:** La suma de todos estos atributos resulta un excelente e innovador producto de consumo alimenticio.

PRECIO

La determinación del precio de venta del producto mermelada de papaya con piña, se basará en los siguientes parámetros:

- Costo de la maquinaria
- Costo de la Materia Prima
- Gastos operativos
- Gastos no operativos
- Cantidad a producir según especificaciones técnicas de la maquinaria.
- Muebles y enseres

Se estima un costo del producto en 1,30 dólar.

PLAZA

El producto será comercializado en el Cantón Sucua, específicamente en una segmentación de mercado de familias del cantón. La comercialización se la hará en forma indirecta, es decir con la participación de intermediarios, estos son negocios como: tiendas, bodegas, supermercados, entre otros, que son los que comercializan éste tipo de productos.

PROMOCIÓN

Promoción del Producto

Se realizará una promoción por compras al contado que sobrepasen los 100 frascos de producto de 100 gr. De mermelada de papaya con piña, se les entregará 5 frascos del producto gratis; esto se realizará durante en el primer año de vida útil de nuestra empresa, con el objetivo de introducir nuestro producto al mercado objetivo.

PUBLICIDAD

La publicidad que se utilizará para dar a conocer de manera masiva el producto serán los siguientes:

Cuadro 34. Medios de Comunicación

ESPECIFICACIÓN	MENSAJE	Nro. VECES	TIEMPO / ESPACIO	MEDIOS DE COMUNICACIÓN
ANUANCIO EN PREANSA	Dar a conocer, características, beneficios de la mermelada de papaya con piña, y dirección de adquisición	10	1/8 de pagina	La Hora
RADIO	Dar a conocer, características, beneficios de la mermelada de papaya con piña, y dirección de adquisición	10	30 seg	Canal Juvenil

Fuente: Medios de comunicación del Cantón Sucua
Elaborado: La Autora

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico que a continuación se expone, determina los requerimientos empresariales en función de tamaño y localización de la planta, descripción técnica y descripción de procesos, la capacidad de las maquinas (capacidad instalada) y la cantidad de recursos humanos.

TAMAÑO Y LOCALIZACION DE LA EMPRESA

TAMAÑO DE LA PLANTA

Considera su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal.

Es importante además tener en cuenta los productos de reserva o de proveer los posibles cambios que puedan darse en su funcionamiento, esto tomando en cuenta la relatividad de la demanda, esto hace ver que

la capacidad instalada de la empresa sea superior al total general de producción que se plantea ofrecer, ahora que hay que tomar en cuenta que la capacidad depende de la naturaleza del presente proyecto.

En lo que tiene que ver con la utilización de la fuerza de trabajo sea prefijo de laborar en jornadas normales de 8 horas –día, por 260 días-año laborables.

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada es el volumen total de producción de la maquinaria, utilizando el 100% de producción; siendo también la capacidad máxima que puede brindar la empresa tomando en cuenta la producción, dependiendo de la demanda insatisfecha para poder ofrecer sus productos; la empresa trabajando 8 horas diarias al 100%, producirá un total 240 unidades de 500gr., de mermelada de papaya con piña. Se trabajará con 1 cocina industrial de 2 quemadores, en la cual se utilizarán 2 ollas de con capacidad de 81,80 litros cada una (considerando que cada litro posee 0,55 kilos) entonces cada olla almacenará 8,82 kg., de papaya (16,04 lt.) 8,82 Kg., de piña (16,04 lt.) 34,8 lt., de agua purificada, además 8,21 Kg., de azúcar (14,93 lt.), dando un total de 81,81 litros; lo cual concuerda con la capacidad de cada olla en litros. Esto permitirá procesar 120 unidades de 500 gr., diarios cada olla y entre las 2; 240 unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr. Para determinar el

porcentaje de cobertura de la capacidad instalada se aplicará mediante regla de tres simple de la siguiente manera:

Demanda insatisfecha = 114.987

Capacidad instalada = 1 cocina industrial 2 quemadores
 = 2 ollas produce 120 unidades de 500gr., diarios cada una
 = $2 \times 120 = 240$ unidades de 500gr. diarios.
 = 240 unidades x 22 días al mes que se laboraran
 = 5.250 unidades x 12 meses
 = 63.360 unidades de 500 gr., al año.

Porcentaje de cobertura de la demanda insatisfecha

112,809 100%

63.360 x

63.360 x 100

----- =55.10%

114.987

Se cubrirá el 56,17% de la demanda insatisfecha

A continuación se expone la capacidad instalada para los años de vida útil del proyecto

Cuadro 35. Capacidad instalada

Producción diaria	Producción mensual (22 días)	Producción anual (12 meses)
240	5.280	63.360

Fuente: Cálculo de la capacidad instalada

Elaborado: La Autora

Cuadro 36. Proyección de la capacidad instalada

No.	AÑOS	DEMANDA INSATIFECHA (Unidades de 500 gr.)	% CAPACIDAD INSTALADA	CAPACIDAD INSTALADA (Unidades de 500 gr.)
0	2017	112.185,00	56,48%	63.360
1	2018	114.987,00	55,10%	63.360
2	2019	117.953,00	53,72%	63.360
3	2020	120.982,00	52,37%	63.360
4	2021	124.072,00	51,07%	63.360
5	2022	127.324,00	49,76%	63.360
6	2023	130.636,00	48,50%	63.360
7	2024	133.908,00	47,32%	63.360
8	2025	137.338,00	46,13%	63.360
9	2026	140.924,00	44,96%	63.360
10	2027	144.567,00	43,83%	63.360

Fuente: Cuadros 33 y 35

Elaborado: La Autora

CAPACIDAD UTILIZADA

Es la cantidad de productos que se van a producir tomando en cuenta la capacidad instalada de la maquinaria.

Si tomamos en consideración que cada empresa que se inicia en cualquier tipo de negocio es siempre menos del 100% de su capacidad instalada, debido a ciertos factores como: apertura de mercado, selección de intermediarios, acoplamiento del proceso productivo, capacidad del personal , entre otros, es por eso que en el presente proyecto, para todos los años de vida útil del proyecto se utilizará el 68% de la capacidad instalada en el año 1 y se irá incrementando hasta utilizar el 95% en el año 10.

Cuadro 37. Capacidad Utilizada

No.	AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA (Unidades de 500 gr.)	%CAPACIDAD UTILIZADA	UNIDADES (Unidades de 500 ml.)
0	2017	63.360	65%	41.184
1	2018	63.360	68%	43.085
2	2019	63.360	71%	44.986
3	2020	63.360	74%	46.886
4	2021	63.360	77%	48.787
5	2022	63.360	80%	50.688
6	2023	63.360	83%	52.589
7	2024	63.360	86%	54.490
8	2025	63.360	89%	56.390
9	2026	63.360	92%	58.291
10	2027	63.360	95%	60.192

Fuente: Cuadro 36

Elaborado: La Autora

FACTORES DETERMINANTES DEL PROYECTO

El tamaño y la técnica son determinantes que tienen relación directa con la inversión y costo de producir, así dentro de los límites de operación , a mayor escala de actividad operacional , menor costo de inversión por

cada unidad de la capacidad instalada obteniendo siempre un mayor rendimiento del personal utilizado ;todo este proceso contribuye a minimizar el costo de producir y elevar la rentabilidad al tiempo que disminuye la inversión e incrementan al máximo las utilidades que ha previsto la presenta empresa.

La demanda considerándola en términos cuantitativos dentro de la determinación de la capacidad del proyecto, es primordial, es decir hay que basarse en la demanda insatisfecha de productos obtenida en Sucua y el porcentaje con que la empresa atenderá a dicha demanda.

Es necesario además conocer cómo se encuentra distribuido al mercado, para determinar cómo se encuentra geográfica repartida la demanda, misma que es básica dentro de la toma de decisiones sobre el tamaño y localización de la empresa.

LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA

La localización de la empresa puede tener un efecto condicionador sobre la tecnología utilizada en el proyecto, tanto las restricciones físicas que importa como la variedad de los costos de operación y de capital de las distintas alternativas tecnológicas asociadas a cada ubicación que se tenga.

MICROLOCALIZACION.

Para poder determinar la micro localización de la empresa se debe tomar en cuenta algunos factores tales como:

1.- Disponibilidad de acceso al cliente: Es acceso a los clientes es clave para la localización de la empresa que de cierta forma tiene mucho que ver con la ubicación que tenga respecto a los clientes finales. Esto se toma en cuenta por los gastos de transporte que estos tengan, sin embargo, la ubicación no constituirá un problema ya que se encontrara en un lugar estratégico dentro del Cantón Sucua, lugar en el cual los clientes y comerciantes puedan llegar con facilidad.

2.- Disponibilidad de Materia Prima: La materia prima para la elaboración de la mermelada la constituye: la papaya con piña que se adquieren fácilmente en el Cantón Sucua.

3.- Disponibilidad de Mano de Obra: Para el proceso de producción de la mermelada de papaya con piña es sencillo encontrar el personal especializado, es por esta razón que no es difícil encontrar mano de obra adecuada que revista algún problema. Esto se puede lograr con un adiestramiento y capacitación continua de un proceso sencillo que permita elaborar el producto.

4.- Disponibilidad de Servicios generales: La empresa se debe ubicar en el sector urbano dentro del Cantón Sucua por tanto debe contar con

todos los servicios básicos como es el agua, luz eléctrica, servicios de transporte, etc.

Por los factores antes indicados se puede determinar que la empresa será ubicada en:

Ciudad: Sucua

Barrio: Sur

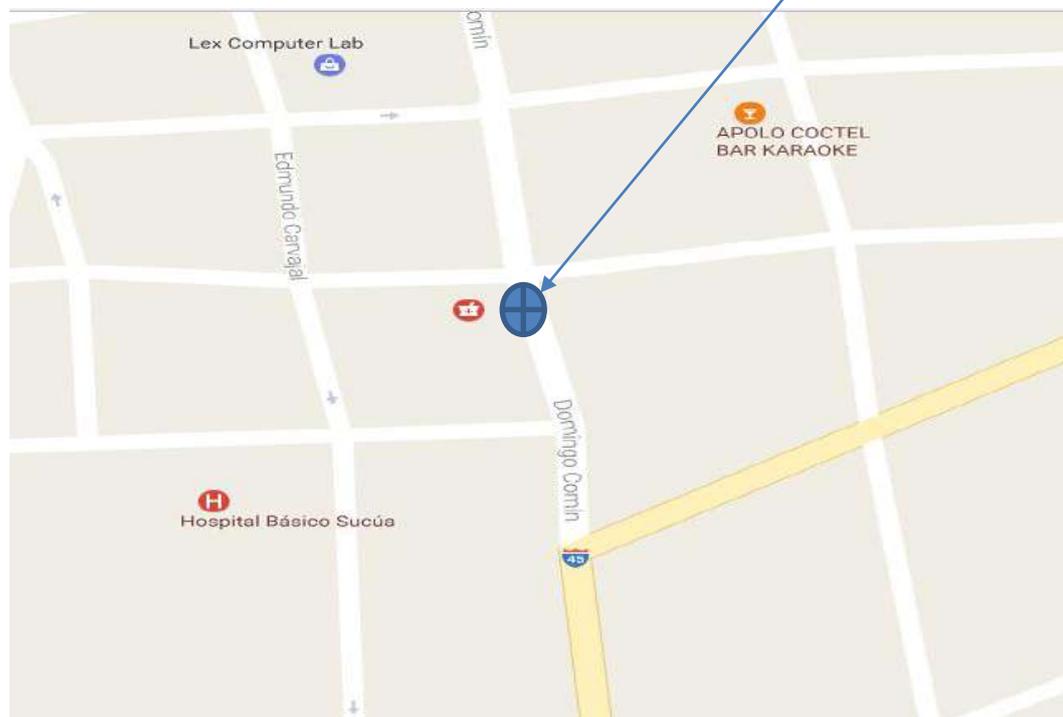
Calles: Domingo Comín y Alcides Veintimilla

Cuadro 38. Matriz locacional

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	ALTERNATIVA 1		ALTERNATIVA 2	
		CALIF.	CALIF. POND.	CALIF.	CALIF. POND.
Disponibilidad de acceso para el Cliente	0,30	10	3	10	3
Disponibilidad de la materia prima	0,30	9	2,7	8	2,40
Disponibilidad de Mano de obra	0,20	9	1,8	9	1,8
Disponibilidad de Servicios generales	0,20	10	2	9	1,8
TOTAL	1,00		9,50		9,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La Autora

Gráfico 28. Micro-localización

Elaborado por: La Autora

INGENIERIA DEL PROYECTO.

En la presente investigación se determinará la forma de acoplar los recursos físicos para tener los requerimientos óptimos para la producción, tiene que ver con todo el funcionamiento de los utensilios, su equipamiento y las características del producto. En este caso se dará a conocer el proceso productivo, así como la maquinaria necesaria para el proceso de elaboración de la mermelada de papaya con piña.

DESCRIPCION DEL PROCESO DE PRODUCCION.

Para realizar el proceso de producción, se detalla a continuación su elaboración:

- 1.- Obtención de la materia prima en los mercados del Cantón Sucua o a los productores directos.
- 2.- Selección y clasificación de las frutas papaya con piña.
- 3.- Se lava minuciosamente la materia prima y se realiza el control de calidad de la materia prima seleccionada que se encuentren frescas y sin ninguna alteración física o microbiológica.
- 4.- Se ralla las frutas para la obtención de las frutas.
- 5.- Se utiliza una olla para disponer de las frutas.
- 6.- Se cocina a calor medio aproximadamente por 60 min, hasta formar una miel espesa, hasta que llegue a su punto.
- 7.- Se deja en reposo lo necesario.
- 8.- Se envasa en cristal esterilizado
- 9.- Se etiqueta.
- 10.- Se almacena.
- 11.- Se distribuye.

Gráfico 29. Flujograma de proceso de producción de unidades de 500 gr. de mermelada a base de papaya con piña

ACTIVIDADES							TIEMPO
a. Recepción de materia prima.	↓						60´
b. Selección de las frutas papaya con piña.							30´
c. Lavado de materia prima.		↓					40´
d. Cocido.		↓					80´
e. Envase y sellado.							60´
f. Reposo y Enfriado.							120´
g. Empacado.							30´
h. Almacenamiento.							15´
i. Distribución.							45´
TIEMPO							480 min

Elaborado: La Autora

El tiempo de producción del producto tendrá una duración de 480 minutos que son las 8 horas diarias de trabajo.

Determinación de las características técnicas de la mermelada de papaya con piña.

El producto se diseña bajo las siguientes características.

Forma: Líquida.

Envase: 500 gr.

Duración: 3 meses al ambiente.

Color: Es resultado de la mezcla de la papaya con piña dando un color

ANARANJADO CLARO.

Gráfico 30. Mermelada a base de papaya con piña



Elaborado: Marilin Zumba

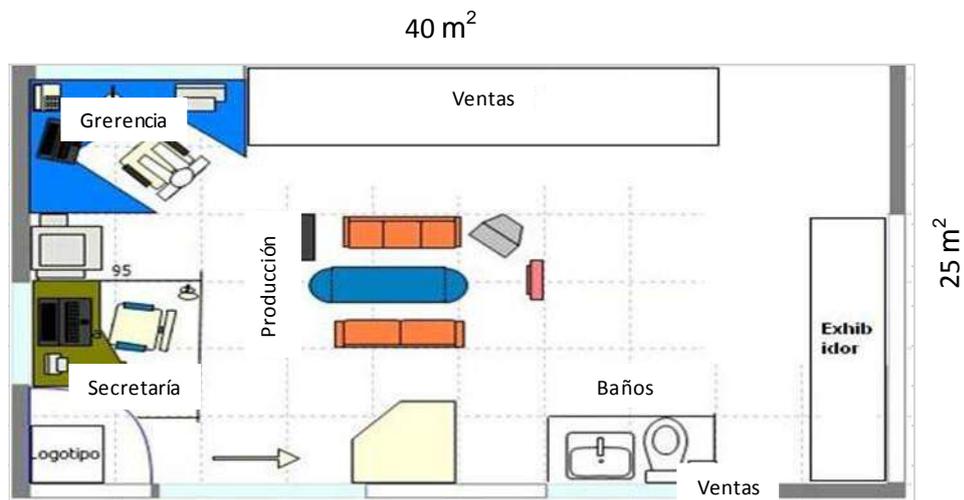
INFRAESTRUCTURA FISICA DE LA EMPRESA.

La estructura física de la planta hace referencia a espacio que será necesario para poner en operación la empresa que se inicia con actividades cuya estructura física se define de la siguiente manera:

El local constara de ambientes debidamente equipados para las operaciones que sean necesarias desde la obtención de la materia prima hasta la culminación del producto en envases que serán distribuidos al cliente final.

El espacio físico de la empresa estará debidamente distribuido a cada una de las necesidades que tendrá la empresa, así se detalla a continuación

Gráfico 31. Distribución de la planta



Elaborado: La Autora

REQUERIMIENTOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Requerimiento para la producción

Materia prima directa:

La materia prima principal para el proceso productivo la constituye las frutas como la papaya y piña.

Cuadro 39. Requerimiento de materia prima directa

Descripción	Medida	Requerimiento anual / unidades (materia prima)
Papaya con piña	Gramos	9.313.920,00
Agua Purificada	Litros	18.374,40
Azúcar.	Kilos	4.435,20

Elaborado por: La Autora

Materia primera indirecta:

Cuadro 40. Requerimiento de materia prima indirecta

Descripción	Cantidad anual
Envases 500 gr.	63.360,00
Etiquetas Adhesivas	63.360,00
Tapas	63.360,00

Elaborado por: La Autora

Maquinaria y Equipo

Cuadro 41. Requerimiento de equipo y maquinaria

Descripción	Cantidad
Balanza Analítica	1
Purificador de Agua Industrial	1
Cocina Industrial	1
Licuada	3

Elaborado por: La Autora

Herramientas

Cuadro 42. Requerimiento de herramientas

Detalle	Cant.
Tablas de picar plásticas	3
Llenadora de Líquidos Viscosos	1
Selladora Inducción Manual	1
Tamices Industriales	2
Cucharas metálicas grandes	4
Limpiones	10
Gabachas	8
Ollas de Acero Inoxidable 100 litros	2
Cilindros de Gas Industrial	2

Elaborado por: La Autora

Adecuación de instalaciones

Cuadro 43. Requerimientos de instalaciones

Descripción	Cant.
Instalación de Cerámica sobre mesones	2
Divisores de Espacios	3

Elaborado por: La Autora

Muebles de oficina

Cuadro 44. Requerimientos de muebles de oficina

Descripción	Cantidad
Escritorio	2
Sillón Gerente	1
Silla Secretaria	1
Archivador de 3 gavetas	1
Perchas	2
Mesas de trabajo	2

Elaborado por: La Autora

Equipo de computación

Cuadro 45. Requerimiento de equipo de computación

Descripción	Cant.
Computadores de escritorio DELL.	1
Impresoras.	1
Portátil.	1

Elaborado por: La Autora

Equipo de oficina

Cuadro 46. Requerimientos de equipo de oficina

Descripción	Cant.
Teléfono inalámbrico Panasonic.	2
Central Telefónica.	1
Sumadora	2
Grapadora	2
Perforadora	2

Elaborado por: La Autora

Talento Humano

Este es otro factor muy importante que hace posible la elaboración del producto ya que se cuenta con personal con formación empresarial de nivel secundario y superior.

Entre ellos tenemos:

Cuadro 47. Requerimiento de Talento Humano

Descripción	Cantidad
Obreros.	2
Chofer-Vendedor	1
Secretaria-Contadora.	1
Gerente.	1

Elaborado por: La Autora

ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

La administración es fundamental para el buen funcionamiento de las empresas, es así que su objeto es la coordinación eficaz y eficiente de los recursos humanos, materiales y financieros de un grupo social para lograr sus objetivos con la máxima productividad.

La empresa es la que adquiere materia prima y luego la procesa, obteniendo un producto final, tomando en cuenta la oferta y la demanda que existe en el mercado.

De esta manera se desarrolla un estudio organizacional de la empresas que será las más conveniente dada la naturaleza de la empresa que se formara y tomando algunas ventajas que se presenta en relación a otras organizaciones, es así que se conformará una **COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

Para la organización jurídica y motivada por la idea de incentivar la inversión en el Cantón Sucua, se ha previsto la implementación de una Compañía de Responsabilidad Limitada, de conformidad con el Art. 93

de la Ley de Compañías, que en su parte pertinente textualmente dice:

Art. 93.- "La compañía de Responsabilidad Limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras Compañía Limitada o Cía. Ltda.

Se llama de Responsabilidad Limitada por cuanto nace de la necesidad de conseguir una determinada organización. Para constituirse esta clase de compañías y para que subsista se requerirá de un mínimo de 3 socios y no podrá funcionar como tal sino con un máximo de 15 socios los cuales responden solamente por las obligaciones sociales hasta el monto de las aportaciones individuales y tienen el derecho de administrarla.

El Capital de la Compañía estará formado por las aportaciones de los y las aportaciones estarán íntegramente suscritas y pagadas por lo menos en un 50% y dicho capital será del 100% total.

Según la Ley de Compañías, la empresa formará un fondo de reservas hasta que alcance por lo menos el 20% del Capital Social. En cada año la Compañía segregará de las utilidades líquidas y realizadas, el 5% para este objeto.

En cuanto a la administración de la compañía, ésta estará ligada a los socios, entre los cuales se designará un Gerente.

Base Legal:

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

- **Acta constitutiva.** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa, en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- **La razón social o denominación.** Es el nombre bajo el cual la empresa operará, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la Ley.
- **Domicilio.** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se la ubicará en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.
- **Objeto de la sociedad.** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir, generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando

además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.

- **Capital social.** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que inicia sus operaciones la nueva empresa y la forma como este se ha conformado.
- **Tiempo de duración de la sociedad.** Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo operará.
- **Administradores.** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o una persona que será quién responda por las acciones de la misma.
- **Nombre de la empresa**

De conformidad con lo determinado en el artículo 137, numeral 2 de la Ley de Compañías vigente en el Ecuador, la Razón Social de la empresa es:

“PAPIÑA” Cía. Ltda.**➤ Objeto social**

Venta de la mermelada Natural a Base de Papaya con Piña para la ciudad de Sucua, cantón Sucua, provincia de Morona Santiago.

➤ Duración de la empresa

La empresa desde su conformación tendrá una duración de 10 años, considerando el año de preparación en el que se prevé la constitución de la compañía, salvo lo dispuesto en el Art. 361 de la Ley de Compañías.

Acta constitutiva de la empresa “PAPIÑA” Cía. Ltda.

En el cantón Sucua, provincia de Morona Santiago, a los 27 días del mes de noviembre del año 2017, por propia iniciativa y con el asesoramiento de la Dr. Juan Carlos Caraguay Lalvay, asisten los señores: Marilyn Elizabeth Zumba Espinoza, con C.I.: 1400549539; Juan Fernando Tacuri Gómez C.I.: 1400301724 y Ximena del Roció Gonzales Tangazo C.I.: 1406669899 quiénes libre y voluntariamente y con todos sus derechos han decidido formar parte de la empresa **“PAPIÑA” Cía. Ltda.**, con fines de lucro, la que tendrá por objeto la producción y comercialización mermelada de papaya con piña, en la ciudad de Sucua, cantón Sucua, provincia de Morona Santiago.

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA “PAPIÑA” CÍA. LTDA.**SEÑOR NOTARIO:**

Sírvase insertar en el protocolo de escrituras públicas a su cargo, una de constitución de compañía, contenida en las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Marilyn Elizabeth Zumba Espinoza, con C.I.: 1400549539; Juan Fernando Tacuri Gómez C.I.: 1400301724 y Ximena del Rocío Gonzales Tangazo C.I.: 1406669899, en ejercicio pleno de sus derechos comparecen a la constitución de la empresa **“PAPIÑA” Cía. Ltda.**

SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen una empresa dedicada a la producción y comercialización de mermelada de papaya con piña, con responsabilidad limitada, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Código de Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

TERCERA.- ESTATUTO DE LA EMPRESA**TITULO PRIMERO.- DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO Y DURACIÓN.-**

Art. 1.- La Empresa de economía privada, formada en virtud del presente contrato y que se registrará de acuerdo a este estatuto se denomina **“PAPIÑA” Cía. Ltda.**

Art. 2.- (DOMICILIO).- La compañía tendrá su domicilio principal en el cantón Sucua, Provincia de Morona Santiago, República del Ecuador.

Art. 3.- (OBJETO).- El objeto de la compañía es producir y comercializar mermelada de papaya con piña. Para estos negocios en general, la empresa podrá realizar toda clase de actos, contratos y operaciones permitidas por las Leyes Ecuatorianas, que sean acorde a su objeto.

Art. 4.- (PLAZO, DURACIÓN).- El plazo de duración de la empresa será indefinido a partir de su inscripción en la Registradora Mercantil, plazo que queda a consideración del dueño, tomando en consideración que para objeto de su expansión podrá recibir accionistas.

TITULO SEGUNDO.- CAPITAL, ACCIONES OBLIGACIONES Y AUMENTOS.

Art. 5.- (CAPITAL).- El capital autorizado, suscrito y pagados es de USD \$15.651,19 dólares de los Estados Unidos de América.

Art. 6.- (TITULOS DE ACCIONES).- Los títulos de acciones serán ordinarios y nominativos y deberán ser autorizados por las firmas del gerente de la empresa.

Art. 7.- (DERECHOS).- Las acciones dan derechos a voto en la Junta General de Accionistas en proporción a su valor pagado, para tomar parte en las juntas, es necesario que el accionista conste como tal en el libro de acciones y accionistas.

Art. 8.- (AUMENTO DE CAPITAL).- El capital de la empresa podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de su propietario, ya sea por su propio capital, como por la venta de acciones.

Art. 9.- (RESPONSABILIDAD).- La responsabilidad de los accionistas por las obligaciones sociales se limita al monto de sus acciones. La acción con derecho a voto lo tendrá en relación a su valor pagado, los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 10.- (LIBRO DE ACCIONES).- La empresa llevará un libro de acciones y accionistas desde el momento en que amplió su capital y saque a vender acciones, y las mismas se registrará las transferencias de las acciones, la constitución de derechos reales y demás modificaciones que ocurran respecto del derecho sobre las acciones, la propiedad de las acciones se probará con la inscripción en el libro de acciones y accionistas, el derecho de negociar las acciones y transferirlas se sujeta a lo dispuesto por la Ley de Compañías.

TITULO TERCERO.- EJERCICIO ECONÓMICO, BALANCE, DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES Y RESERVAS.

Art. 11.- (EJERCICIO ECONÓMICO).- El ejercicio económico será anual y terminará el treinta y uno de diciembre de cada año, al fin de cada ejercicio y dentro de los tres primeros meses del siguiente año, el Gerente General someterá a consideración de la Junta de accionistas, el balance

general anual, el estado de pérdidas y ganancias, la fórmula de distribución de beneficios y demás informes necesarios.

Art. 12.- (UTILIDADES Y RESERVA).- Las utilidades serán dispuestas por su dueño de manera proporcional a sus ingresos, sin tener que ser aprobadas por persona alguna.

TITULO CUARTO.- DEL GOBIERNO, ADMINISTRACIÓN Y REPRESENTACIÓN DE LA COMPAÑÍA.

Art.13.- (GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN).- La empresa estará gobernada por el Gerente General, cada uno de estos órganos con las atribuciones y deberes que les concede la Ley de Compañías y estos estatutos.

Art. 14.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a sesión la hará el gerente de la empresa mediante comunicación escrita a cada uno de los miembros, con cuarenta y ocho horas de anticipación, por lo menos a la fecha de sesión.

Art. 15.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL DIRECTORIO).- Son atribuciones del Directorio los siguientes: a) Sesionar ordinariamente cada mes y extraordinariamente cuando fuere convocado; b) Someter a consideración del Directorio el proyecto de presupuesto en el mes de Enero de cada año; c) Autorizar la compra y transferencia de inmuebles a favor de la empresa, así como la elaboración de contratos de hipoteca y

cualquier otro gravamen que limite el dominio y autonomía o posesión de los bienes inmuebles de propiedad de la empresa; d) Autorizar al Gerente General el otorgamiento y celebración de actos, contratos e inversiones para los que se requiera tal aprobación, en razón de la cuantía requerida; e) Controlar el movimiento económico de la empresa y dirigir la política de los negocios de la misma; f) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones tomadas, y las disposiciones legales, del Estatuto y reglamentos; g) Determinar los cargos para cuyo ejercicio se requiera caución y calificar las cauciones; h) Los demás que contemple la Ley, los estatutos y resoluciones.

Art. 16.- (RESOLUCIONES).- Las resoluciones del directorio serán por simple mayoría de votos y los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

Art. 17.- (ACTAS).- De cada sesión de directorio se levantara la correspondiente acta, la que será firmada por el presidente y secretario que actuaron en la reunión.

Art. 18.- (DEL GERENTE).- El Gerente será elegido por la Junta General de Accionistas y será elegido para un periodo de cuatro años. El Gerente General será el representante legal de la empresa.

Art. 19.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE).- Son deberes y atribuciones del Gerente de la empresa: a) Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extra judicial; b) Conducir la gestión de los

negocios sociales y la marcha administrativa de la empresa; c) Dirigir la gestión económico-financiera de la empresa; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la Empresa; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios; g) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; h) Presentar anualmente informe de labores ante el Directorio; i) Conferir poderes especiales y generales de acuerdo a lo dispuesto en el estatuto y en la Ley; j) Nombrar empleados y fijar sus remuneraciones; k) Cuidar que se lleven de acuerdo con la Ley los libros de contabilidad, y las actas del Directorio l) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones del Directorio; m) Presentar ante el Directorio el Balance, el estado de pérdidas y ganancias, la liquidación presupuestaria y la propuesta de distribución de beneficios dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; n) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la Ley, el presente estatuto y reglamentos de la Empresa, así como las que señale el Directorio.

Art. 20.- (DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA).- La disolución y liquidación de la Empresa se regirá por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección décimo segunda de esta Ley, así como por el reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente estatuto.

Art. 21.- (DISPOSICIÓN GENERAL).- En todo lo no previsto en este estatuto se estará a las disposiciones de la Ley de Compañías y sus Reglamentos, así como a los reglamentos de la empresa y a lo que resuelva el directorio.

Art. 22.- (AUDITORÍA).- Sin perjuicio de la existencia de órganos internos de fiscalización, el directorio podrá contratar la asesoría contable o auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta manera.

TÍTULO QUINTO.- INTEGRACIÓN Y PAGO DE CAPITAL

El capital de la compañía ha sido suscrito y pagado por sus únicos accionistas y dueños conforme consta el certificado de integración de capital que se agrega como habilitante.

Hasta aquí la minuta que queda elevada a la calidad de escritura pública formalizado el presente instrumento.- Yo el Notario lo leí íntegramente al otorgante y firma en unidad de acto conmigo el Notario que doy Fe.

Dado y firmado en el cantón Lago Agrio, a los 28 días del mes de mayo del 2017.

Marilin Elizabeth Zumba Espinoza

C.I.1400301724

Juan Fernando Tacuri Gómez.:

C.I.: 1400549539;

Estudio Organizacional

NIVELES ADMINISTRATIVOS.

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

NIVEL LEGISLATIVO. - En la empresa representa el primer nivel jerárquico y lo constituye la Junta General de Socios cuya función básica es la de legislar sobre la política que debe seguir la organización, normar los procedimientos, dictar reglamentos, ordenanzas, resoluciones, etc., y decidir aspectos de mayor importancia.

NIVEL EJECUTIVO. - Lo constituye el Gerente, este nivel toma decisiones sobre políticas generales y sobre las actividades básicas, ejerciendo la autoridad para garantizar su buen cumplimiento.

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

NIVEL AUXILIAR. - Lo integra la Secretaria-Contadora, este nivel ayuda a los otros niveles administrativos a la prestación de servicios oportunos y con eficiencia.

Es un nivel de apoyo a las labores ejecutivas, asesoras y operacionales. Su grado de autoridad es mínimo, se limita a cumplir órdenes de los

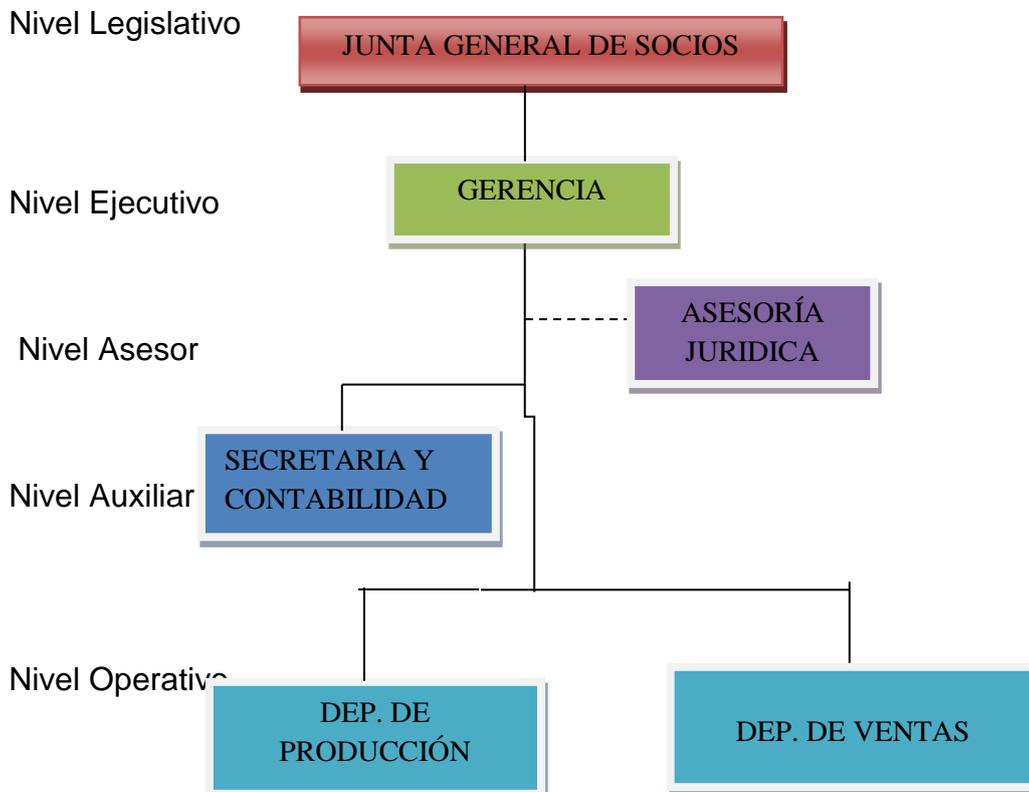
niveles ejecutivo y operacional, y ejecutar actividades administrativas de rutina.

NIVEL OPERATIVO. - Está conformado por los jefes departamentales y sus respectivos dependientes.

Este nivel es responsable directo de ejecutar las actividades básica de la empresa. Es el ejecutor de las órdenes emanadas del órgano directivo.

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

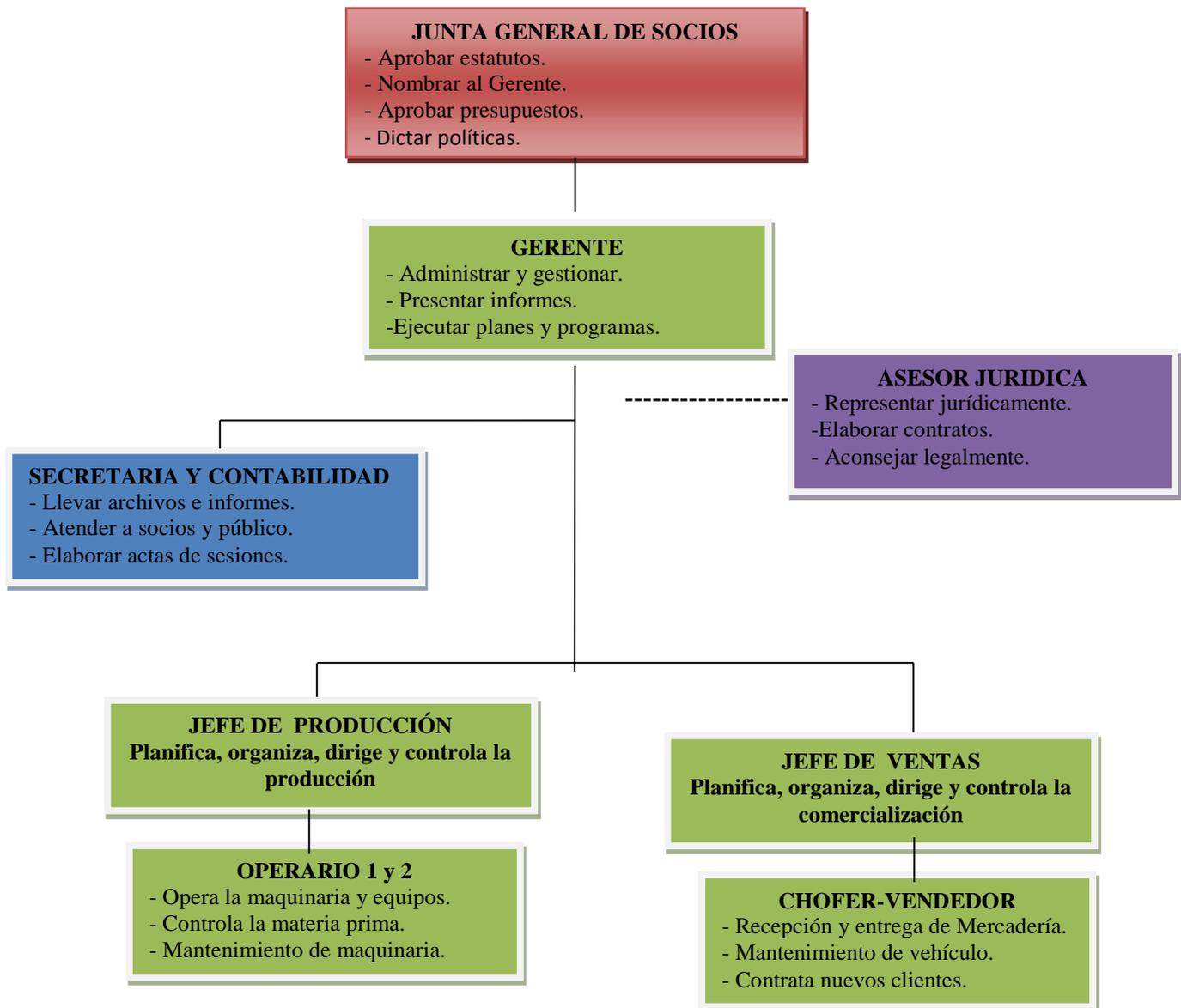
**Gráfico 32. Organigrama Estructural
MERMELADA “PAPIÑA CIA. LTDA.”**



Elaborado por: La Autora

Gráfico 33. Organigrama Funcional

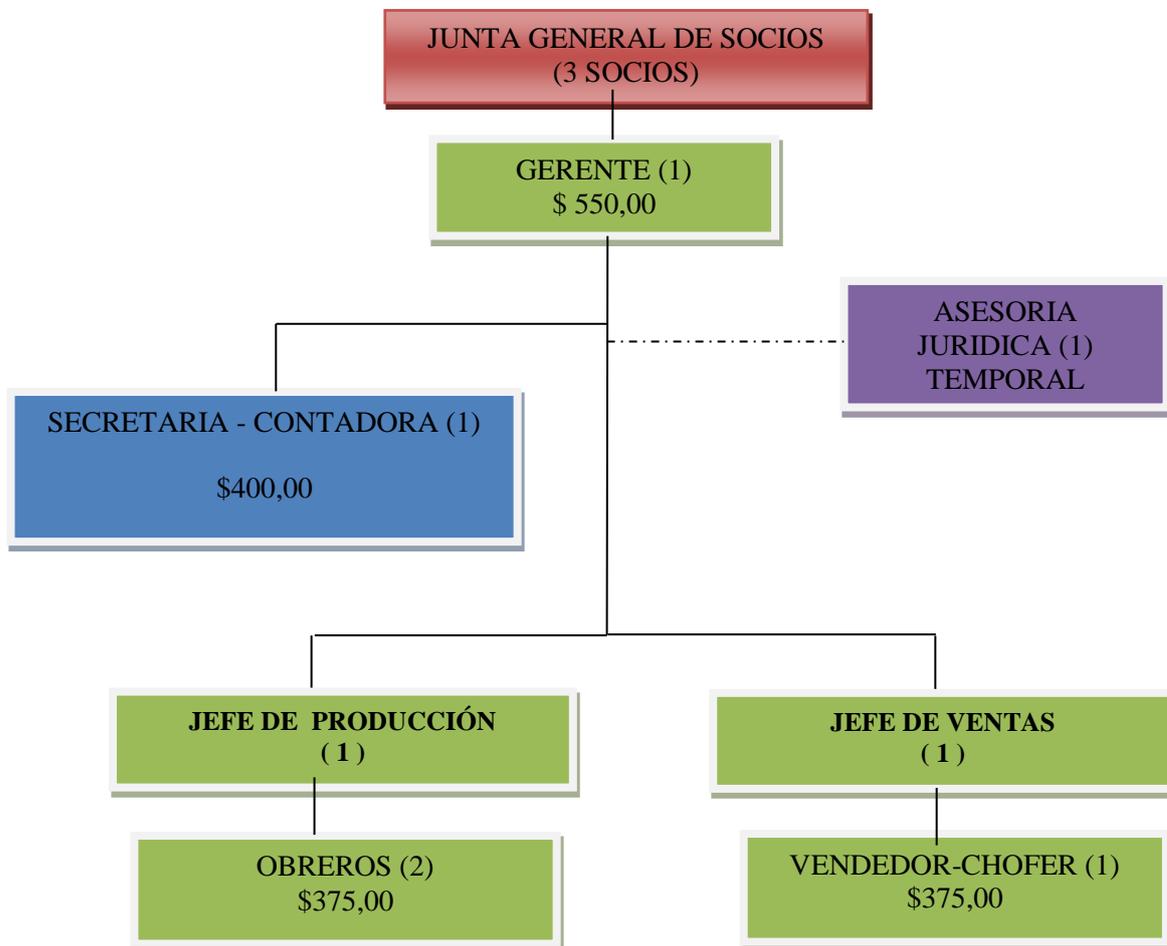
MERMELADA “PAPIÑA CIA. LTDA.”



Elaboración: La Autora

Gráfico 34. Organigrama Posicional

MERMELADA "PAPIÑA CIA. LTDA."



Elaboración: La Autora

MANUAL DE FUNCIONES.

A continuación, se presenta el Manual de Funciones de cada uno de los niveles jerárquicos de la empresa.

CODIGO:	01
DEPARTAMENTO:	Administración General.
TITULO DEL PUESTO:	GERENTE.
SUPERIOR INMEDIATO:	Junta General de Socios.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Planificar, organizar, dirigir y controlar la buena marcha de la empresa a fin de lograr los objetivos propuestos. - Representar judicial y extrajudicialmente a la empresa e interpreta 	
TAREAS TIPICAS DE GERENCIA:	
<ul style="list-style-type: none"> - Planificar lo que va a realizar en la empresa. - Organizar en forma ordenada los recursos, actividades, materiales, técnicas y humanas. - Ejecutar el plan de acción trazado por la empresa. - Controlar la ejecución del plan para realizar los ajustes correspondientes respecto a la producción. - planes y programas más directrices técnicas y de nivel legislativo. - Seleccionar el personal idóneo para que trabaje en la empresa. 	
TAREAS TIPICAS DE COMERCIALIZACION:	
<ul style="list-style-type: none"> - Planificar programas, políticas y estrategias de comercialización. - Elaborar y ejecuta las estrategias de promoción y publicidad de la empresa. - determinar los lugares estratégicos y los intermediarios adecuados para la venta de los productos terminados. - Supervisar, guiar y planificar el proceso de comercialización de la empresa. - Analizar las políticas de ventas. - Responder a las ventas en el mercado de la provincia. - Entregar los productos en los lugares convenidos. - Responsabilizar a la mercadería que es asignada al departamento de ventas. 	
CARACTERISTICAS DE LA CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Es responsable de las tareas administrativas financieras y técnicas en la ejecución de las tareas. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Ingeniero Comercial. - Experiencia mínima 2 años. - Cursos de Relaciones humanas, Mercadotecnia, Administración y Computación. 	

CODIGO:	02
DEPARTAMENTO:	Asesoría Jurídica.
TITULO DEL PUESTO:	ASESOR JURIDICO.
SUPERIOR INMEDIATO:	Junta General de Socios.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Asesorar e informar sobre todos los proyectos relacionados con el aspecto legal de la empresa. 	
TAREAS TIPICAS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Asesorar a los directivos de la empresa y a sus funcionarios sobre asuntos de carácter jurídico. - Proponer e informar sobre proyectos en materia jurídica, para la empresa. - Representar conjuntamente con el Gerente, judicial y extrajudicialmente a la empresa. - Participar en procesos contractuales. - Participar en sesiones de junta General de socios. 	
CARACTERISTICAS DE LA CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Se caracteriza por mantener autoridad funcional mas no en razón de que aconseja y recomienda pero no toma decisiones y su participación es eventual. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Abogado, Doctor en jurisprudencia. - Dos años en funciones similares. 	

CODIGO:	03
DEPARTAMENTO:	Administrativo.
TITULO DEL PUESTO:	SECRETARIA-CONTADORA.
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
- Realiza las labores de secretaria, así como de asistente directa del Gerente de la empresa.	
TAREAS TIPICAS:	
- Mantener buenas relaciones interpersonales, tanto internas como externas.	
- Manejar datos e información confidencial de la empresa, tramita pedidos y órdenes del gerente.	
- Enviar y recibe correspondencia de la empresa y mantienes la información administrativa al día.	
- Procesar los registros contables de la empresa.	
- Realizar las planillas del IESS	
- Realizar las declaraciones de impuestos mensuales	
- Realizar conciliaciones bancarias	
- Mantener los estados financieros actualizados.	
CARACTERISTICAS DE LA CLASE:	
- El puesto requiere de gran conocimiento, eficacia y responsabilidad con discreción en el desarrollo de sus funciones.	
- Establece buenas relaciones con el personal de la empresa y público en general.	
REQUISITOS MINIMOS:	
- Título de Secretaria Ejecutiva.	
- Cursos de secretariado.	
- Curso de Informática.	
- Curso de Relaciones Humanas.	

CODIGO:	04
DEPARTAMENTO:	Producción.
TITULO DEL PUESTO:	Jefe de Producción
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente.
SUBALTERNOS:	Obreros
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Mantener y poner en funcionamiento las operaciones, tareas y responsabilidades de la empresa en lo que se refiere al procesamiento de los productos. 	
TAREAS TIPICAS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Solucionar problemas durante el proceso productivo. - Realizar informes e inspecciones a las diferentes etapas del proceso productivo. - Programar la producción según lo requerimientos del departamento - Vigilancia completo de las bodegas, monitoreo y arqueos que aseguren que no existan faltantes. - Facilitar información al departamento de producción y al área administrativa para rendir informes. - Organizar la producción ejerciendo un estricto control sobre cada empleado, observando su rendimiento, su gasto de insumos y materiales, su forma de utilización de los recursos. - Presentar programas de producción 	
CARACTERISTICAS DE LA CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - El puesto requiere de gran conocimiento, eficacia y responsabilidad con discreción en el desarrollo de sus funciones. - Establece buenas relaciones con el personal de la empresa y público en general. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Ingeniero Comercial o afines - Cursos de Liderazgo - Curso de Informática. - Curso de Relaciones Humanas. 	

CODIGO:	05
DEPARTAMENTO:	Ventas
TITULO DEL PUESTO:	Jefe de ventas
SUPERIOR INMEDIATO:	Gerente.
SUBALTERNOS:	Chofer-Vendedor
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Mantener y poner en funcionamiento las operaciones, tareas y responsabilidades de la empresa en lo que se refiere al procesamiento de los productos. 	
TAREAS TIPICAS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Resolver correctamente las incidencias que se produzcan con respecto a los productos - Autorizar el retiro el producto en bodega - Gestionar el cobro de cuentas pendientes de clientes - Autorizar la entrega del producto a los clientes - Realizar los pedidos de los clientes. - Garantizar las ventas y promocionar el producto. - Constatar antes de confirmar una venta si la producción está dentro de la exigencia del cliente. - Gestionar el cobro de ventas realizadas y sobre créditos incobrables. 	
CARACTERISTICAS DE LA CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - El puesto requiere de gran conocimiento, eficacia y responsabilidad con discreción en el desarrollo de sus funciones. - Establece buenas relaciones con el personal de la empresa y público en general. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Ingeniero Comercial o afines - Cursos de Liderazgo - Curso de Informática. - Curso de Relaciones Humanas. 	

CODIGO:	06
DEPARTAMENTO:	Producción.
TITULO DEL PUESTO:	OBREROS.
SUPERIOR INMEDIATO:	Jefe de producción.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Manipular con diligencia y cuidado el equipo para el procesamiento de la materia prima y dar mantenimiento a la misma. 	
TAREAS TIPICAS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Cumplir las disposiciones emanadas por sus superiores. - Pesar la cantidad de materia prima a procesar. - Vigilar el proceso de producción. - Controlar el mantenimiento y conservación del equipo y maquinaria a su cargo. - Opera el equipo y maquinaria con responsabilidad. - Mantener ordenada el área de producción - Cumplir con los tiempos de producción establecidos en el proceso productivo - Evitar desperdicios de materiales. 	
CARACTERISTICAS DE LA CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad económica y técnica de sus labores, por las características del trabajo que requiere habilidad y destreza. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Bachiller. - Curso de Relaciones Humanas. - Curso de Capacitación en procesos productivos. - Experiencia mínima 1 años. 	

CODIGO:	07
DEPARTAMENTO:	Ventas y Transporte.
TITULO DEL PUESTO:	CHOFER-VENDEDOR.
SUPERIOR INMEDIATO:	Jefe de Ventas y Transporte.
SUBALTERNOS:	A partir de su nivel, todos.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
- Es el encargado de la movilización de la materia prima y de los productos terminados.	
TAREAS TÍPICAS DE GERENCIA:	
<ul style="list-style-type: none"> - Cumplir órdenes de entrega. - Entrega puntual y en buen estado del producto. - mantenimiento del vehículo a su cargo. - Es responsable de las ventas en el mercado asignado. - Entrega los productos en los lugares convenidos. - Planifica programas, políticas y estrategias de comercialización. - Responsable de la mercadería que se le asigna. - Mantener el vehículo en buen estado 	
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Requiere de conocimientos de comercialización, distribución y venta de productos. - El puesto requiere de un chofer profesional con criterio formado, responsable, con buena presencia, amable y cordial. 	
REQUISITOS MÍNIMOS:	
<ul style="list-style-type: none"> - Título de Chofer Profesional. - Curso de Relaciones Humanas - Experiencia mínima 2 años. 	

Elaborado por: La Autora

ESTUDIO FINANCIERO.

INVERSIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS.

Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados con las diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas comerciales nacionales importadoras de equipo y maquinaria.

Las inversiones que el proyecto tendrá serán de tres tipos de activos:

- Activos Fijos
- Activos Intangibles o Diferidos y,
- Activo Circulante o Capital de Trabajo.

ACTIVO FIJO.

Comprende las inversiones fijas sujetas a depreciación, y se genera en la instalación de la empresa.

Entre estos activos tenemos:

MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCION.

Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias de producción, es el proceso fundamental para el proceso de transformación, se detalla a continuación:

Cuadro 48. Maquinaria y equipo

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Balanza analítica	1	142,00	142,00
Purificador de Agua Industrial	1	165,00	165,00
Cocina Industrial	1	243,00	243,00
Licadoras	3	74,00	222,00
TOTAL			772,00

Fuente: Ecuapack

Elaboración: La Autora

Al ser los equipos activos fijos se realizó la depreciación correspondiente, la misma que se detalla a continuación.

Cuadro 49. Depreciación de maquinaria y equipo

VALOR DEL ACTIVO: 772,00				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 10				
DEPRECIACIÓN 10%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	772,00	77,20		694,80
1	694,80		69,48	625,32
2	625,32		69,48	555,84
3	555,84		69,48	486,36
4	486,36		69,48	416,88
5	416,88		69,48	347,40
6	347,40		69,48	277,92
7	277,92		69,48	208,44
8	208,44		69,48	138,96
9	138,96		69,48	69,48
10	69,48		69,48	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016 y cuadro 45

Elaboración: La Autora

Cuadro 50. Suministros de producción

Detalle	Cant.	Costo Unitario USD \$	Valor Total USD \$
Tablas de picar plasticas	3	16,00	48,00
Llenadora de Líquidos Viscosos	1	435,00	435,00
Selladora Inducción Manual	1	305,00	305,00
Tamices Industriales	2	43,00	86,00
Cucharas metálicas grandes	4	35,00	140,00
Limpiones	10	5,00	50,00
Gabachas	8	8,00	64,00
Ollas de Acero Inoxidable 100 litros	2	72,00	144,00
Cilindros de Gas Industrial	2	85,00	170,00
Total			1.442,00

Fuente: Ecuapack

Elaboración: La Autora

Cuadro 51. Depreciación de Suministros de Producción

VALOR DEL ACTIVO: 1.442,00				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 10				
DEPRECIACIÓN 10%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1.442,00	144,20		1.297,80
1	1.297,80		129,78	1.168,02
2	1.168,02		129,78	1.038,24
3	1.038,24		129,78	908,46
4	908,46		129,78	778,68
5	778,68		129,78	648,90
6	648,90		129,78	519,12
7	519,12		129,78	389,34
8	389,34		129,78	259,56
9	259,56		129,78	129,78
10	129,78		129,78	0,00

Adecuaciones e Instalaciones. - Se ha visto necesario realizar adecuaciones e instalaciones en esta nueva empresa, para asignar los espacios adecuados para el proceso de producción y venta. De igual manera se realizó la depreciación de este activo.

Cuadro 52. Adecuaciones e Instalaciones

Descripción	Cant.	Costo Unit.	Costo Tot.
Instalación de Cerámica sobre mesones	2	172,00	344,00
Divisores de Espacios	3	65,00	195,00
TOTAL		237,00	539,00

Fuente: Arq. Jhon Garzon
Elaboración: La Autora

Cuadro 53. Depreciación de Adecuaciones e Instalaciones

VALOR DEL ACTIVO: 539,00				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 10				
DEPRECIACIÓN 10%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	539,00	53,9		485,10
1	485,10		48,51	436,59
2	436,59		48,51	388,08
3	388,08		48,51	339,57
4	339,57		48,51	291,06
5	291,06		48,51	242,55
6	242,55		48,51	194,04
7	194,04		48,51	145,53
8	145,53		48,51	97,02
9	97,02		48,51	48,51
10	48,51		48,51	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016 y cuadro 49

Elaboración: La Autora

Muebles de Oficina: Se relaciona con muebles asignados a las diferentes dependencias con que cuenta la empresa. Se detalla además la depreciación de este activo fijo.

Cuadro 54. Muebles de Oficina

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
Escritorio	2	305	610,00
Sillón Gerente	1	190	190,00
Silla Secretaria	1	90	90,00
Archivador de 3 gavetas	1	85	85,00
Perchas	2	65	130,00
Mesas de trabajo	2	35	70,00
TOTAL			1.175,00

Fuente: Mueblería Santiago

Elaboración: La Autora

Cuadro 55. Depreciación de Muebles de Oficina

VALOR DEL ACTIVO: 1.175,00				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 10				
DEPRECIACIÓN 10%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1.175,00	117,5		1.057,50
1	1.057,50		105,75	3.414,15
2	951,75		105,75	3.034,80
3	846,00		105,75	2.655,45
4	740,25		105,75	2.276,10
5	634,50		105,75	1.896,75
6	528,75		105,75	1.517,40
7	423,00		105,75	1.138,05
8	317,25		105,75	758,7
9	211,50		105,75	379,35
10	105,75		105,75	0

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016 y cuadro 51

Elaboración: La Autora

Equipo de Computación: será necesario adquirir dos computadoras con su respectiva impresora, porque serán utilizadas por el gerente para controlar todo el desempeño de la organización y por la secretaria – contadora, para la facturación y contabilidad.

Cuadro 56. Equipo de Computación

Descripción	Cant.	Costo U.	Costo Total
Computadores de escritorio DELL.	1	720	720,00
Impresoras.	1	150	150,00
Portátil.	1	850	850,00
TOTAL			1.720,00

Fuente: Compunet

Elaboración: Marilyn Zumba

Cuadro 57. Dapreciación del 1er. Equipos de Computación

VALOR DEL ACTIVO: 1.720,00				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 3				
DEPRECIACIÓN 33,33%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1.720,00	573,28		1.146,72
1	1.146,72		382,241	764,48
2	764,48		382,241	382,24
3	382,24		382,241	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016 y cuadro 53

Elaboración: La Autora

Cuadro 58. Proyección de Equipo de Computación

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016) 1,12%
1	1.720,00
2	1.739,26
3	1.758,74
4	1.778,44
5	1.798,36
6	1.818,50
7	1.838,87
8	1.859,46
9	1.880,29
10	1.901,35

Fuente: Inec y cuadro 53

Elaboración: La Autora

Cuadro 59. Depreciación del 2do. Equipo de Computación

VALOR DEL ACTIVO: 1.778,44				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 3				
DEPRECIACIÓN 33,33%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1.778,44	592,75		1.185,69
1	1.185,69		395,229	790,46
2	790,46		395,229	395,23
3	395,23		395,229	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016 y cuadro 55

Elaboración: La Autora

Cuadro 60. Depreciación del 3er. Equipo de Computación

VALOR DEL ACTIVO: 1.838,87				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 3				
DEPRECIACIÓN 33,33%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1.838,87	612,90		1.225,97
1	1.225,97		408,658	817,32
2	817,32		408,658	408,66
3	408,66		408,658	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016 y cuadro 55

Elaboración: La Autora

Cuadro 61. Depreciación del 4to. Equipo de Computación

VALOR DEL ACTIVO: 1.901,35				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 3				
DEPRECIACIÓN 33,33%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	1.901,35	633,72		1.267,63
1	1.267,63		422,543	845,09
2	845,09		422,543	422,54
3	422,54		422,543	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016 y cuadro 55

Elaboración: La Autora

Equipo de Oficina: Constituye los diversos instrumentos a utilizarse en el área administrativa de la empresa. También se detalla la depreciación respectiva.

Cuadro 62. Equipo de Oficina

Descripción	Cant.	Costo U.	Costo Total
Teléfono inalámbrico Panasonic.	2	75	150
Central Telefónica.	1	380	380
Sumadora	2	35	70
Grapadora	2	8	16
Perforadora	2	10	20
TOTAL			636,00

Fuente: Almacenes Créditos Económicos

Elaboración: Marilyn Zumba

Cuadro 63. Depreciación de Equipos de Oficina

VALOR DEL ACTIVO: 636,00				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 10				
DEPRECIACIÓN 10%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	636,00	63,6		572,40
1	572,40		57,24	515,16
2	515,16		57,24	457,92
3	457,92		57,24	400,68
4	400,68		57,24	343,44
5	343,44		57,24	286,20
6	286,20		57,24	228,96
7	228,96		57,24	171,72
8	171,72		57,24	114,48
9	114,48		57,24	57,24
10	57,24		57,24	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016
Elaboración: Marilyn Zumba

VEHICULO.

Constituye el elemento indispensable para transportar y comercializar el producto. Se detalla a continuación:

Cuadro 64. Vehículo

Descripción	Cant.	Precio Unit.	Costo Total
Camioneta Chevrolet nuevo.	1	22.000,00	22.000,00
	TOTAL	D.N-	22.000,00

Fuente: Chevrolet
Elaboración: La Autora

Cuadro 65. Depreciación del 1er. Vehículo

VALOR DEL ACTIVO: 22.000,00				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 5				
DEPRECIACIÓN 20%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	22.000,00	4.400,00		17.600,00
1	17.600,00		3.520,00	14.080,00
2	13.632,00		3.520,00	10.560,00
3	10.224,00		3.520,00	7.040,00
4	6.816,00		3.520,00	3.520,00
5	3.408,00		3.520,00	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016, cuadro 61
Elaboración: La Autora

Cuadro 66. Proyección para vehículo

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016) 1,12%
1	22.000,00
2	22.246,40
3	22.495,56
4	22.747,51
5	23.002,28
6	23.259,91

Fuente: Inec y cuadro 62
Elaboración: La Autora

Cuadro 67. Depreciación del 2do. Vehículo

VALOR DEL ACTIVO: 23.259,91				
AÑOS DE VIDA ÚTIL: 5				
DEPRECIACIÓN 20%				
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL.RES.	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	23.259,91	4.651,98		18.607,93
1	18.607,93		3.721,59	14.886,34
2	13.632,00		3.721,59	11.164,76
3	10.224,00		3.721,59	7.443,17
4	6.816,00		3.721,59	3.721,59
5	3.408,00		3.721,59	0,00

Fuente: La Tablita (Tributaria y Laboral) Año 2016, cuadro 63
Elaboración: La Autora

Resumen de las fijas

El resumen de las inversiones de los activos fijos se muestra en el cuadro expuesto a continuación:

Cuadro 68. Resumen de Inversiones en Activos Fijos

Activo	Cuadro Nº	VALOR
Maquinaria y Equipo.	48	772,00
Suministros de producción	50	1.442,00
Adecuaciones e Instalaciones.	52	539,00
Muebles de oficina	54	1.175,00
Equipos de Computación.	56	1.720,00
Equipos de Oficina.	62	636,00
Vehículo.	64	22.000,00
Imprevistos 5%		1.414,20
TOTAL		29.698,20

Fuente: Cuadros 48, 50, 52, 54, 56, 62 y 64

Elaboración: La Autora

Cuadro 69. Resumen de las depreciaciones

Activo	Años									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Maquinaria y Equipo.	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48
Suministros de producción	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78
Adecuaciones e Instalaciones.	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51
Muebles de Oficina	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75
Equipos de Computación.	382,24	382,24	382,24	395,23	395,23	395,23	408,66	408,66	408,66	422,54
Equipos de Oficina.	57,24	57,24	57,24	57,24	57,24	57,24	57,24	57,24	57,24	57,24
Vehículo.	3.520,00	3.520,00	3520	3520	3520	3.721,59	3.721,59	3721,585219	3721,585219	3721,585219
TOTAL	4.313,00	4.313,00	4.313,00	4.325,99	4.325,99	4.527,57	4.541,00	4.541,00	4.541,00	4.554,89

Fuente: Cuadros 49, 51, 53, 55, 57, 59, 60, 61, 63, 65 y 67

Elaboración: La Autora

Cuadro 70. Valores residuales

Activo	Años				
	3	5	6	9	10
Maquinaria y Equipo.					77,20
Suministros de producción					144,20
Construcciones e Instalaciones.					53,90
Mobiliario.					117,50
Equipos de Computación.	573,28		592,75	612,90	633,72
Equipos de Oficina.					63,60
Vehículo.		4.400,00			4.651,98
TOTAL	573,28	4.400,00	592,75	612,90	5.742,10

ACTIVOS INTANGIBLES O DIFERIDOS

Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos, necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente, incluyen los siguientes gastos:

Cuadro 71. Inversiones en Activo Diferido

Activo	Valor
Elaboración del Proyecto	400
Permiso de Funcionamiento	90
Registro Sanitario	450
Patente Municipal	125
Imprevistos 5%.	53,25
TOTAL	1.118,25

Elaboración: La Autora

Este estudio está proyectado a cinco años, por lo tanto la amortización de este activo, está detallado de la siguiente forma:

Cuadro 72. Amortización de Activo Diferido

Años	Val. Act. Dif.	Amortización	Val. Total
1	1.118,25	111,83	1.006,43
2	1.006,43	111,83	894,60
3	894,60	111,83	782,78
4	782,78	111,83	670,95
5	670,95	111,83	559,13
6	559,13	111,83	447,30
7	447,30	111,83	335,48
8	335,48	111,83	223,65
9	223,65	111,83	111,83
10	111,83	111,83	0,00

Fuente: Cuadro 71
Elaboración: La Autora

ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO

Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. A continuación, describiremos los gastos que representará el capital de trabajo.

GASTOS DE PRODUCCIÓN

Materia Prima Directa:

La producción inicia con una selección de nuestra principal materia prima que es la papaya y la piña. Para producir la mermelada se requiere de dichos productos de una papaya que se extraen de la fruta en mención.

Para cada proceso de 240 unidades de 500 gr., de mermelada de papaya con piña, se requiere de 75 papayas y 75 piñas, con un peso promedio cada una de 0,48 Kg., es decir se requiere 35,28 kg., de papaya y 35,28kg., de piña por cada proceso productivo de 240 unidades de 500 gr., de mermelada; en total 70,56kg., de papaya con piña; además es necesario otros insumos como 139,20 litros de agua purificada y 32,84 kg., de azúcar; lo indicado permitirá producir 240 unidades de mermelada de papaya de 500gr., diarios, de 5.280 unidades y de 63.360 unidades de 500gr., del producto en referencia.

Es importante anotar que la inversión en materia prima se la hará considerando el porcentaje de capacidad utilizada, tomando como referencia los cálculos de materia prima de la capacidad instalada y proyectada.

Cuadro 73. Materia Prima Directa

Descripción	Medida	Capacidad instalada diaria (Unidades 500 gr.)	Requerimiento diario de materia prima	Costo Unitario	Costo diario (capacidad instalada)	Costo mensual capacidad instalada (22 días)	Costo Anual capacidad instalada(12 meses)
Papaya	Kg.	240	35,28	1,10	38,81	853,776	10.245,31
Piña	Kg.		35,28	1,10	38,81	853,776	10.245,31
Agua Purificada	Litros		139,20	0,05	6,96	153,12	1.837,44
Azucar	Kg.		32,84	0,90	29,56	650,23	7.802,78
TOTAL					114,13	2.510,90	30.130,85

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro 74. Proyección de materia prima directa

AÑOS	Incremento de materia prima (Anual)
	1,12%
1	30.130,85
2	30.468,31
3	30.809,56
4	31.154,63
5	31.503,56
6	31.856,40
7	32.213,19
8	32.573,98
9	32.938,81
10	33.307,72

Fuente: Inec y cuadro 73

Elaborado por: La Autora

MATERIALES INDIRECTOS.

Para determinar el costo de material del embazado se hace necesario establecer el número de unidades en frascos de 500gr., a comercializar, conforme lo establecido en los resultados de estudio de mercado. En primer lugar el costos se hace tomando en cuenta la capacidad instalada, este valor se proyecta y se multiplica por el porcentaje de capacidad utilizada.

Cuadro 75. Materiales indirectos

Descripción	Precio Unitario	Cantidad anual (Capacidad instalada)	Valor Diario	Valor Mensual (22 días)	Valor Anual (12 meses)
Envases 500 gr.	0,02	240,00	4,80	105,6	1.267,20
Etiquetas Adhesivas	0,001	240,00	0,24	5,28	63,36
Tapas	0,001	240,00	0,24	5,28	63,36
TOTAL			5,28	116,16	1.393,92

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro 76. Proyección de materiales indirectos

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	1.393,92
2	1.409,53
3	1.425,32
4	1.441,28
5	1.457,42
6	1.473,75
7	1.490,25
8	1.506,94
9	1.523,82
10	1.540,89

Fuente: Inec y cuadro 75

Elaborado por: La Autora

Mano de Obra Directa: Para este proyecto la mano de obra directa la constituirán los dos obreros que se encargarán de la producción de la mermelada de papaya con piña.

Cuadro 77. Presupuesto de mano de obra directa

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2
	VALORES	VALORES + (2,93)
Sueldo Básico Unificado	375,00	385,99
Décimo Tercero	31,25	32,17
Décimo Cuarto	31,25	32,17
Vacaciones	15,63	16,08
Aporte Patronal IESS 12,15%	45,56	46,90
Fondos de Reserva		32,17
Total	498,69	545,46
Nº de Empleados Operativos	2	2
Total Mensual	997,38	1.090,93
Total Anual	11.968,50	13.091,15

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro 78. Proyección de Mano de Obra Directa

AÑOS	Incrementado (Sueldo básico 2016-2017)
	2,93%
1	11968,50
2	13091,15
3	13474,72
4	13869,53
5	14275,91
6	14694,19
7	15124,73
8	15567,89
9	16024,03
10	16493,53

Fuente: Cuadro 77

Elaboración: La Autora

Mano de Obra Indirecta: Para este proyecto la mano de obra indirecta la constituirá el chofer-vendedor que se encargará de la distribución y venta de la mermelada de papaya con piña.

Cuadro 79. Presupuesto para Mano de Obra Indirecta

DENOMINACIÓN	AÑO 1	AÑO 2
	VALORES	VALORES + (2,93)
Sueldo Básico Unificado	375,00	385,99
Décimo Tercero	31,25	32,17
Décimo Cuarto	31,25	32,17
Vacaciones	15,63	16,08
Aporte Patronal IESS 12,15%	45,56	46,90
Fondos de Reserva		32,17
Total	498,69	545,46
Nº de Empleados Operativos	1	1
Total Mensual	498,69	545,46
Total Anual	5.984,25	6.545,58

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro 80. Proyección de Mano de Obra Indirecta

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	2,93%
1	5984,25
2	6545,58
3	6737,36
4	6934,77
5	7137,95
6	7347,10
7	7562,37
8	7783,94
9	8012,01
10	8246,77

Fuente: Cuadro 79

Elaboración: La Autora

Cuadro 81. Costos de producción resumen

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Materia Prima Directa	2.511,00	30.130,85
Materiales Indirectos	116,16	1.393,92
Mano de Obra Directa	997,38	11.968,50
Mano de Obra Indirecta	498,69	5.984,25
Agua potable	25,48	305,76
Luz Eléctrica	35,28	423,36
TOTAL	4.183,89	50.206,64

Fuente: Cuadros 73, 75, 77 y 79

Elaboración: La Autora

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Útiles de oficina: Se estimó que estos son los útiles de oficina más necesarios para realizar el trabajo diario.

Cuadro 82. Presupuesto para útiles de oficina

DENOMINACIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Resma de papel tamaño oficio	2	3,6	7,20
Caja de esferos	1	3	3,00
Caja de correctores	1	6	6,00
Caja de lápiz	1	2	2,00
Caja de Grapas	2	1,5	3,00
Carpetas Archivadoras	2	2	4,00
TOTAL MENSUAL			25,20
TOTAL ANUAL			302,4

Fuente: Librería y Papelería "Juanito Elaboración:
Elaboración: Marilyn Zumba

Cuadro 83. Proyección de útiles de oficina

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	302,4
2	305,79
3	309,21
4	312,67
5	316,18
6	319,72
7	323,30
8	326,92
9	330,58
10	334,28

Fuente: Cuadro 82
Elaboración: La Autora

Materiales de Limpieza: Todos los siguientes materiales se consideraron básicos para mantener el local limpio.

Cuadro 84. Presupuesto para materiales de aseo

DENOMINACIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escoba	1	2	2,00
Trapeador	1	2,5	2,50
Recogedor de Basura	3	2,9	8,70
Franelas para limpieza	6	1	6,00
Baldes	2	4,25	8,50
TOTAL MENSUAL			27,70
TOTAL ANUAL			332,4

Fuente: Mini market

Elaboración: La Autora

Cuadro 85. Proyección de materiales de aseo

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	332,40
2	336,12
3	339,89
4	343,69
5	347,54
6	351,44
7	355,37
8	359,35
9	363,38
10	367,45

Fuente: Cuadro 84

Elaboración: La Autora

Sueldos Administrativos.- Están considerados los sueldos del gerente con un sueldo de \$550,00 mensuales y la secretaria con una remuneración de \$400 más los beneficios de ley, para el segundo año se cancelarán los fondos de reserva.

Cuadro 86. Presupuesto para sueldos administrativos

RUBROS	Año 1		Año 2 + (2,93%)		Total	
	GERENTE	SECRETARIA - CONTADORA	GERENTE	SECRETARIA- CONTADORA	Año 1	Año 2
Sueldo Básico Unificado	550,00	400,00	566,12	411,72	950,00	977,84
Décimo Tercero	45,83	33,33	47,18	34,31	79,17	81,49
Décimo Cuarto	31,25	31,25	32,17	32,17	62,50	64,33
Vacaciones	22,92	16,67	23,59	17,16	39,58	40,74
Aporte Patronal IESS 12,15%	66,83	48,60	68,78	50,02	115,43	118,81
Fondos de Reserva			47,16	34,30	-	81,45
Total Mensual	716,83	529,85	784,99	579,67	1.246,68	1.364,66
Total Anual	8.601,90	6.358,20	9.419,83	6.956,05	14.960,10	16.375,88

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro 87. Proyección de sueldos administrativos

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	2,93%
1	14.960,10
2	16.375,88
3	16.855,69
4	17.349,56
5	17.857,91
6	18.381,14
7	18.919,71
8	19.474,06
9	20.044,65
10	20.631,96

Fuente: Cuadro 86

Elaboración: La Autora

Consumo de Agua: La empresa hará uso de agua para el baño, uso de limpieza en el local, limpieza de la materia prima y para el proceso de purificación de la misma e incluirla en el proceso de producción.

Cuadro 88. Presupuesto para consumo de agua

Denominación	CANT. m ³	Val. Unitario	Val. Mensual	Val. Anual
Consumo	100	0,26	26	312
TOTAL			26	312

Fuente: Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Sucua

Elaboración: La Autora

Cuadro 89. Proyección de consumo de agua

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	312,00
2	315,49
3	319,03
4	322,60
5	326,21
6	329,87
7	333,56
8	337,30
9	341,08
10	344,90

Fuente: Cuadro 88

Elaboración: La Autora

El total del consumo de agua se lo prorrateará, en un 2% a gastos administrativos y en un 98% para gastos de producción, por lo tanto los valores por consumo quedarían de la siguiente manera:

Cuadro 90. Prorrateo de consumo de agua

AÑOS	Valor total consumo	Gasto Administrativo		Gasto de Producción	
	100%	2%		98%	
	Total	Anual	Mensual	Anual	Mensual
1	312,00	6,24	0,52	305,76	25,48
2	315,49	6,31	0,53	309,18	25,77
3	319,03	6,38	0,53	312,65	26,05
4	322,60	6,45	0,54	316,15	26,35
5	326,21	6,52	0,54	319,69	26,64
6	329,87	6,60	0,55	323,27	26,94
7	333,56	6,67	0,56	326,89	27,24
8	337,30	6,75	0,56	330,55	27,55
9	341,08	6,82	0,57	334,25	27,85
10	344,90	6,90	0,57	338,00	28,17

Fuente: Cuadro 88

Elaboración: La Autora

Consumo de Energía Eléctrica.- Mediante asesoramiento profesional de un ingeniero eléctrico se pudo determinar que se utilizará en esta empresa, unos 15 kw/h con un valor de 0,08 dólares cada da un valor diario de USD 1,20, mensual de USD 36,00 y anual de USD 432,00

Cuadro 91. Presupuesto para consumo de energía eléctrica

DENOMINACIÓN	CANT. (kw/h)	Precio Diario	Valor Diario	Valor Mensual	Valor Anual
Energía eléctrica	15	0,08	1,2	36,00	432,00
TOTAL				36,00	432,00

Fuente: <http://www.moronaSantiago.com/>
Elaboración: La Autora

Cuadro 92. Proyección de consumo de energía eléctrica

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	432,00
2	436,84
3	441,73
4	446,68
5	451,68
6	456,74
7	461,86
8	467,03
9	472,26
10	477,55

Fuente: Cuadro 91
Elaboración: La Autora

El total del consumo de energía eléctrica se lo prorrataará, en un 2% a gastos administrativos y en un 98% para gastos de producción, por lo tanto los valores por consumo quedarían de la siguiente manera:

Cuadro 93. Prorrrateo de consumo de energía eléctrica

AÑOS	Valor total de consumo	Gasto Administrativo		Gasto de Producción	
	100%	2%		98%	
	Total	Anual	Mensual	Anual	Mensual
1	432,00	8,64	0,72	423,36	35,28
2	436,84	8,74	0,73	428,10	35,68
3	441,73	8,83	0,74	432,90	36,07
4	446,68	8,93	0,74	437,74	36,48
5	451,68	9,03	0,75	442,65	36,89
6	456,74	9,13	0,76	447,61	37,30
7	461,86	9,24	0,77	452,62	37,72
8	467,03	9,34	0,78	457,69	38,14
9	472,26	9,45	0,79	462,81	38,57
10	477,55	9,55	0,80	468,00	39,00

Fuente: Cuadro 90

Elaboración: La Autora

Consumo de Teléfono. - Se ha considerado que el consumo será de unos 600 minutos al mes aproximadamente, que multiplicado por 12 meses serán 6.000 minutos al año, esta cantidad se la tomó en referencia al consumo de otros locales comerciales.

Cuadro 94. Presupuesto para consumo de teléfono

denominación	CANT. Minutos	Val. Unitario	Val. Mensual	Val. Anual
Telefonía	600,00	0,04	24,00	288,00

Fuente: CNT

Elaboración: La Autora

Cuadro 95. Proyección de consumo de teléfono

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	288,00
2	291,23
3	294,49
4	297,79
5	301,12
6	304,49
7	307,90
8	311,35
9	314,84
10	318,37

Fuente: Cuadro 94
Elaboración: La Autora

Cuadro 96. Presupuesto para arriendo

Denominación	Unidad	Mes	Anual
Arriendo de Local	Local de 40 x 25	\$800,00	\$9.600,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La Autora

Cuadro 97. Proyección de arriendo

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	9.600,00
2	9.707,52
3	9.816,24
4	9.926,19
5	10.037,36
6	10.149,78
7	10.263,46
8	10.378,41
9	10.494,64
10	10.612,18

Fuente: Cuadro 96
Elaboración: La Autora

Cuadro 98. Gastos administrativos resumen

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Útiles de Oficina	25,20	302,40
Materiales de Limpieza	2,31	27,70
Sueldos Administrativos	1.246,68	14.960,10
Agua Potable	0,52	6,24
Energía Eléctrica	0,72	8,64
Teléfono	24,00	288,00
Gasto de arriendo	800,00	9.600,00
TOTAL	2.099,42	25.193,08

Fuente: Cuadros 82, 84, 86, 88, 91, 94 y 96

Elaboración: La Autora

GASTOS DE VENTAS

Publicidad. - Se ha considerado realizar cuñas radiales publicitarias, las mismas que serán transmitidas en la emisora Radio Canela, porque es la de mayor aceptación en la localidad, además se realizará anuncio en la prensa.

Cuadro 99. Presupuesto para publicidad

Denominación	Tiempo (meses)	Val. Mensual	Val. Anual
Publicidad cuña radial	12	60	720
Anuncio en Prensa	12	30	360
TOTAL		90	1.080

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro 100. Proyección de publicidad

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	1080,00
2	1092,10
3	1104,33
4	1116,70
5	1129,20
6	1141,85
7	1154,64
8	1167,57
9	1180,65
10	1193,87

Fuente: Cuadro 99

Elaboración: La Autora

Combustible y Lubricantes. - Para la comercialización que se realizará los fines de semana, se considera un costo promedio mensual de \$140 dólares para combustible diésel. Para lubricantes por concepto de mantenimiento se estima un costo de \$ 30 dólares mensuales. A continuación, el detalle:

Cuadro 101. Presupuesto para combustible y lubricantes

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Combustible Diésel	140	1.680,00
Lubricantes	30	360
TOTAL	170	2.040,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Cuadro 102. Proyección de combustible y lubricantes

AÑOS	Incrementado (Inflación 2016)
	1,12%
1	2.040,00
2	2.062,85
3	2.085,95
4	2.109,31
5	2.132,94
6	2.156,83
7	2.180,98
8	2.205,41
9	2.230,11
10	2.255,09

Fuente: Cuadro 101

Elaboración: La Autora

Cuadro 103. Resumen gastos de venta

Denominación	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad	90	1080
Combustible y Lubricantes	170	2.040,00
TOTAL	260	3.120,00

Fuente: Cuadros 99 y 101

Elaboración: La Autora

A continuación, se detalla el total de los activos circulantes para un año de operación:

Cuadro 104. Inversiones en activo circulante

Activo circulante	Cuadro N°	Val. Mensual	Val. Anual
GASTOS DE PRODUCCIÓN			
Materia Prima		2.510,90	30.130,85
Materiales Indirectos		116,16	1.393,92
Mano de Obra Directa		997,38	11.968,50
Mano de Obra Indirecta		498,69	5.984,25
Agua Potable		25,48	305,76
Energía Eléctrica		35,28	423,36
TOTAL DE GASTOS DE PRODUCCIÓN		4.183,89	50.206,64
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			
Útiles de Oficina		25,20	302,40
Materiales de Limpieza		2,31	27,70
Sueldos Administrativos		1.246,68	14.960,10
Agua Potable		0,52	6,24
Energía Eléctrica		0,72	8,64
Teléfono		24,00	288,00
Arriendo		800,00	9.600,00
TOTAL DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		2.099,42	25.193,08
GASTOS DE VENTA			
Publicidad		90,00	1.080,00
Combustible y Lubricantes		170,00	2.040,00
TOTAL DE GASTOS DE VENTA		260,00	3.120,00
Imprevistos 5%		327,17	3.925,99
TOTAL		6.870,48	82.445,70

Fuente: Cuadros 74, 81, 98 y 103

Elaboración: La Autora

Para comenzar a operar se necesitará para el primer mes la cantidad que se detalla a continuación:

INVERSIÓN TOTAL

El resumen de la inversión total se demuestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 105. Resumen de inversión total

RUBRO	MONTO	
ACTIVOS FIJOS		
Maquinaria y Equipo	772,00	78,80%
Suministros de producción	1.442,00	
Adecuaciones e Instalaciones	539,00	
Mobiliario de Oficina	1.175,00	
Equipos de Computación	1.720,00	
Equipos de Oficina	636,00	
Vehículo	22.000,00	
Imprevistos 5%	1.414,20	
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS	29.698,20	
ACTIVOS DIFERIDOS		
Elaboración del Proyecto	400	2,97%
Permiso de Funcionamiento	90	
Registro Sanitario	450	
Patente Municipal	125	
Imprevistos 5%.	53,25	
TOTAL DE ACTIVOS DIFERIDOS	1.118,25	
ACTIVOS CIRCULANTES		
Gastos de Producción	4.183,89	18,23%
Gastos de Administración	2.099,42	
Gastos de Venta	260,00	
Imprevistos 5%	327,17	
TOTAL DE ACTIVOS CIRCULANTES	6.870,48	
TOTAL DE LA INVERSIÓN	37.686,93	100%

Fuente: Cuadros 69, 71 y 104

Elaboración: La Autora

FINANCIAMIENTO

Para financiar el monto de la inversión se hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

Cuadro 106. Fuentes de financiamiento

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	21.858,42	58,00%
Capital Social	15.828,51	42,00%
TOTAL	37.686,93	100%

Fuente: Cuadro 105

Elaboración: La Autora

Fuentes Internas

El 42% del total de la inversión que corresponde a \$15.828,51 será financiado con aportaciones de los socios.

Fuentes Externas

El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco Procredit constituirá el 58% de la inversión total, que representa \$ 21.858,42.

Cuadro 107. Amortización de préstamo bancario

MONTO:	21.858,42		MES DE GRACIA:	0			
TASA INTERES:	11,00%						
PLAZO:	60			INICIO	2/1/2018		
TIPO AMORTIZAC.	FRANCESA			FIN	02/01/2023		
CUOTA:	MENSUAL			FORMA DE PAGO:	MENSUAL		
SEGURO DE DESG.	0,035%						
Div.	FEC.PAG	SALDO CAP.	CAPITAL	INTERES	DESGRAV.	CUOTA	
1	02/02/2016	21.858,42	274,89	200,37	7,65	482,91	
2	02/03/2016	21.583,53	277,41	197,85	7,55	482,81	
3	02/04/2016	21.306,12	279,95	195,31	7,46	482,71	
4	02/05/2016	21.026,18	282,51	192,74	7,36	482,61	
5	02/06/2016	20.743,66	285,10	190,15	7,26	482,52	
6	02/07/2016	20.458,56	287,72	187,54	7,16	482,42	
7	02/08/2016	20.170,84	290,36	184,90	7,06	482,31	
8	02/09/2016	19.880,48	293,02	182,24	6,96	482,21	
9	02/10/2016	19.587,47	295,70	179,55	6,86	482,11	
10	02/11/2016	19.291,76	298,41	176,84	6,75	482,01	
11	02/12/2016	18.993,35	301,15	174,11	6,65	481,90	
12	02/01/2017	18.692,20	303,91	171,35	6,54	481,80	
TOTAL AÑO 1			3.470,13	2.232,93	85,26	5.788,32	
13	02/02/2017	18.388,29	306,70	168,56	6,44	481,69	
14	02/03/2017	18.081,59	309,51	165,75	6,33	481,58	
15	02/04/2017	17.772,09	312,34	162,91	6,22	481,48	
16	02/05/2017	17.459,74	315,21	160,05	6,11	481,37	
17	02/06/2017	17.144,54	318,10	157,16	6,00	481,26	
18	02/07/2017	16.826,44	321,01	154,24	5,89	481,14	
19	02/08/2017	16.505,43	323,96	151,30	5,78	481,03	
20	02/09/2017	16.181,47	326,92	148,33	5,66	480,92	
21	02/10/2017	15.854,55	329,92	145,33	5,55	480,80	
22	02/11/2017	15.524,62	332,95	142,31	5,43	480,69	
23	02/12/2017	15.191,68	336,00	139,26	5,32	480,57	
24	02/01/2018	14.855,68	339,08	136,18	5,20	480,45	
TOTAL AÑO 2			3.871,69	1.831,37	69,93	5.772,98	
25	02/02/2018	14.516,60	342,19	133,07	5,08	480,34	
26	02/03/2018	14.174,42	345,32	129,93	4,96	480,22	
27	02/04/2018	13.829,09	348,49	126,77	4,84	480,10	
28	02/05/2018	13.480,61	351,68	123,57	4,72	479,97	
29	02/06/2018	13.128,92	354,91	120,35	4,60	479,85	
30	02/07/2018	12.774,02	358,16	117,10	4,47	479,73	
31	02/08/2018	12.415,86	361,44	113,81	4,35	479,60	

32	02/09/2018	12.054,41	364,76	110,50	4,22	479,47
33	02/10/2018	11.689,66	368,10	107,16	4,09	479,35
34	02/11/2018	11.321,56	371,47	103,78	3,96	479,22
35	02/12/2018	10.950,08	374,88	100,38	3,83	479,09
36	02/01/2019	10.575,20	378,32	96,94	3,70	478,96
TOTAL AÑO 3			4.319,71	1.383,35	52,82	5.755,88
37	02/02/2019	10.196,89	381,78	93,47	3,57	478,82
38	02/03/2019	9.815,11	385,28	89,97	3,44	478,69
39	02/04/2019	9.429,82	388,81	86,44	3,30	478,56
40	02/05/2019	9.041,01	392,38	82,88	3,16	478,42
41	02/06/2019	8.648,63	395,98	79,28	3,03	478,28
42	02/07/2019	8.252,65	399,61	75,65	2,89	478,14
43	02/08/2019	7.853,05	403,27	71,99	2,75	478,00
44	02/09/2019	7.449,78	406,97	68,29	2,61	477,86
45	02/10/2019	7.042,81	410,70	64,56	2,46	477,72
46	02/11/2019	6.632,12	414,46	60,79	2,32	477,58
47	02/12/2019	6.217,66	418,26	57,00	2,18	477,43
48	02/01/2020	5.799,40	422,09	53,16	2,03	477,28
TOTAL AÑO 4			4.819,59	883,47	33,73	5.736,79
49	02/02/2020	5.377,30	425,96	49,29	1,88	477,14
50	02/03/2020	4.951,34	429,87	45,39	1,73	476,99
51	02/04/2020	4.521,47	433,81	41,45	1,58	476,84
52	02/05/2020	4.087,66	437,78	37,47	1,43	476,69
53	02/06/2020	3.649,88	441,80	33,46	1,28	476,53
54	02/07/2020	3.208,08	445,85	29,41	1,12	476,38
55	02/08/2020	2.762,23	449,93	25,32	0,97	476,22
56	02/09/2020	2.312,30	454,06	21,20	0,81	476,06
57	02/10/2020	1.858,24	458,22	17,03	0,65	475,91
58	02/11/2020	1.400,02	462,42	12,83	0,49	475,74
59	02/12/2020	937,60	466,66	8,59	0,33	475,58
60	02/01/2021	470,94	470,94	4,32	0,16	475,42
TOTAL AÑO 5			5.377,30	325,76	12,44	5.715,50
TOTAL 5 AÑOS			21.858,42	6.656,88	254,17	28.769,47

Fuente: Cuadro 106

Elaboración: La Autora

Cuadro 108. Presupuesto de operación

COSTO PRIMO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Materia prima directa	30.130,85	30.468,31	30.809,56	31.154,63	31.503,56	31.856,40	32.213,19	32.573,98	32.938,81	33.307,72
Mano de obra directa	11.968,50	13.091,15	13.474,72	13.869,53	14.275,91	14.694,19	15.124,73	15.567,89	16.024,03	16.493,53
Mano de obra indirecta	5.984,25	6.545,58	6.737,36	6.934,77	7.137,95	7.347,10	7.562,37	7.783,94	8.012,01	8.246,77
TOTAL COSTO PRIMO	48.083,60	50.105,04	51.021,64	51.958,92	52.917,42	53.897,69	54.900,29	55.925,81	56.974,85	58.048,02
COSTO INDIRECTOS										
Depreciación de Maq. y Eq.	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48	69,48
Depreciación de sum. de prod.	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78	129,78
Materiales indirectos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Depreciación de instalaciones	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51	48,51
Energía eléctrica	423,36	428,10	432,90	437,74	442,65	447,61	452,62	457,69	462,81	468,00
Agua potable	305,76	309,18	312,65	316,15	319,69	323,27	326,89	330,55	334,25	338,00
Amortización de activos diferidos	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83
TOTAL COSTO INDIRECTO	1.088,72	1.096,88	1.105,14	1.113,49	1.121,93	1.130,47	1.139,10	1.147,83	1.156,66	1.165,59
GASTOS DE OPERACIÓN										
ADMINISTRATIVOS										
Sueldos Administrativos	14.960,10	16.375,88	16.855,69	17.349,56	17.857,91	18.381,14	18.919,71	19.474,06	20.044,65	20.631,96
Deprec. de Muebles y Enseres	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75	105,75
Deprec. de Equipo de Comput.	382,24	382,24	382,24	395,23	395,23	395,23	408,66	408,66	408,66	422,54
Depreciación de vehículo	3.520,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	3.520,00	3.721,59	3.721,59	3.721,59	3.721,59	3.721,59
Energía eléctrica	8,64	8,74	8,83	8,93	9,03	9,13	9,24	9,34	9,45	9,55
Agua potable	6,24	6,31	6,38	6,45	6,52	6,60	6,67	6,75	6,82	6,90
Útiles de Oficina	302,40	305,79	309,21	312,67	316,18	319,72	323,30	326,92	330,58	334,28
Materiales de limpieza	332,40	336,12	339,89	343,69	347,54	351,44	355,37	359,35	363,38	367,45
Consumo Telefónico	288,00	291,23	294,49	297,79	301,12	304,49	307,90	311,35	314,84	318,37
Arriendo	9.600,00	9.707,52	9.816,24	9.926,19	10.037,36	10.149,78	10.263,46	10.378,41	10.494,64	10.612,18
TOTAL GASTOS ADMINIST.	29.505,77	31.039,57	31.638,73	32.266,27	32.896,64	33.744,87	34.421,64	35.102,17	35.800,35	36.530,56
VENTAS										
Publicidad y Propaganda	1.080,00	1.092,10	1.104,33	1.116,70	1.129,20	1.141,85	1.154,64	1.167,57	1.180,65	1.193,87
Combustibles y lubricantes	2.040,00	2.062,85	2.085,95	2.109,31	2.132,94	2.156,83	2.180,98	2.205,41	2.230,11	2.255,09
TOTAL GASTOS DE VENTA	3.120,00	3.154,94	3.190,28	3.226,01	3.262,14	3.298,68	3.335,62	3.372,98	3.410,76	3.448,96
FINANCIEROS										
Intereses por Crédito	2.232,93	1.831,37	1.383,35	883,47	325,76					
Seguro de Desgravamen	85,26	52,82	52,82	33,73	12,44					
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	2.318,19	1.884,19	1.436,16	917,21	338,19	-	-	-	-	-
TOTAL COSTO DE PRODUC.	84.116,27	87.280,63	88.391,96	89.481,90	90.536,34	92.071,70	93.796,66	95.548,79	97.342,62	99.193,13

Fuente: Cuadro 69, 72, 74, 76, 78, 80, 83, 85, 87, 89, 92, 95, 97, 99 y 102

Elaboración: La Autora

ESTRUCTURA DE COSTOS Y ESTABLECIMIENTO DE INGRESOS DEL PROYECTO

Para establecer la rentabilidad del proyecto y realizar el análisis financiero es necesario determinar el costo de producción y para su cálculo consideramos los siguientes elementos:

- Costo de Producción: Costos Primos, Gastos Indirectos de Fabricación.
- Costos de Operación: Gastos Administrativos, Gastos de Venta, Gastos Financieros.

La estructura de los costos para este proyecto se lo realizó en base a los datos numéricos que se obtuvo en el cuadro N° 108.

Cuadro 109. Costos Fijos y Variables

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	Fijos	Variables	Fijos	Variables	Fijos	Variables
COSTO PRIMO						
Materia prima directa		30.130,85		31.503,56		33.307,72
Mano de obra directa		11.968,50		14.275,91		16.493,53
Mano de obra indirecta		5.984,25		7.137,95		8.246,77
TOTAL COSTO PRIMO		48.083,60		52.917,42		58.048,02
COSTO INDIRECTOS						
Depreciación de Maq. y Eq.	69,48		69,48		69,48	
Depreciación de sum. de prod.	129,78		129,78		129,78	
Materiales indirectos		-		-		-
Depreciación de instalaciones	48,51		48,51		48,51	
Energía eléctrica		423,36		442,65		468,00
Agua potable		305,76		319,69		338,00
Amortización de activos diferidos	111,83		111,83		111,83	
TOTAL COSTO INDIRECTO	359,60	729,12	359,60	762,34	359,60	806,00
GASTOS DE OPERACIÓN						
ADMINISTRATIVOS						
Sueldos Administrativos	14.960,10		17.857,91		20.631,96	
Deprec. de Muebles y Enseres	105,75		105,75		105,75	
Deprec. de Equipo de Comput.	382,24		395,23		422,54	
Depreciación de vehículo	3.520,00		3.520,00		3.721,59	
Energía eléctrica	8,64		9,03		9,55	
Agua potable	6,24		6,52		6,90	
Útiles de Oficina	302,40		316,18		334,28	
Materiales de limpieza	332,40		347,54		367,45	
Consumo Telefónico	288,00		301,12		318,37	
Arriendo	9.600,00		10.037,36		10.612,18	
TOTAL GASTOS ADMINIST.	29.505,77	-	32.896,64	-	36.530,56	-
VENTAS						
Publicidad y Propaganda	1.080,00		1.129,20		1.193,87	
Combustibles y lubricantes	2.040,00	-	2.132,94	-	2.255,09	-
TOTAL GASTOS DE VENTA	3.120,00	-	3.262,14	-	3.448,96	-
FINANCIEROS						
Intereses por Crédito	2.232,93	-	325,76	-	-	-
Seguro de Desgravamen	85,26		12,44			
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	2.318,19	-	338,19	-	-	-
TOTAL COSTO DE PRODUC.	35.303,56	48.812,72	36.856,58	53.679,76	40.339,12	58.854,01
TOTAL		84.116,27		90.536,34		99.193,13

Fuente: Cuadro 108

Elaboración: La Autora

El Costo Unitario de Producción, resulta de la relación existente entre el costo total y el número de unidades producidas durante el periodo.

Aplicamos la siguiente fórmula:

$$\text{CUP} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{N}^{\circ} \text{ Unidades Producidas}}$$

INGRESOS

El ingreso se determinará, considerando el precio y el número de unidades producidas, así mismo el precio se calcula tomando en cuantas el costo unitario de producción más el margen de utilidad del 20%. Tal como se indica en el siguiente cuadro.,

Cuadro 110. Presupuesto de Ingresos Totales

DESCRIPCIÓN / AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Unidades	43.084,80	44.985,60	46.886,40	48.787,20	50.688,00	52.588,80	54.489,60	56.390,40	58.291,20	60.192,00
Costo Total	84.116,27	87.280,63	88.391,96	89.481,90	90.536,34	92.071,70	93.796,66	95.548,79	97.342,62	99.193,13
Costo Unitario	1,95	1,94	1,89	1,83	1,79	1,75	1,72	1,69	1,67	1,65
Margen de Utilidad	14%	0,16	0,20	0,24	0,28	0,32	0,35	0,38	0,41	0,44
Utilidad	0,27	0,31	0,38	0,44	0,50	0,56	0,60	0,64	0,68	0,73
P.V.P.	2,23	2,25	2,26	2,27	2,29	2,31	2,32	2,34	2,35	2,37
INGRESOS TOTALES	95.892,55	101.245,53	106.070,35	110.957,56	115.886,51	121.534,65	126.625,49	131.857,34	137.253,09	142.838,11

Fuente: Cuadros 34 y 105

Elaboración: La Autora

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

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

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.

Cuadro 111. Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Ingresos por ventas	95.892,55	101.245,53	106.070,35	110.957,56	115.886,51	121.534,65	126.625,49	131.857,34	137.253,09	142.838,11
- Costo Total	84.116,27	87.280,63	88.391,96	89.481,90	90.536,34	92.071,70	93.796,66	95.548,79	97.342,62	99.193,13
= Utilidad Bruta en Ventas	11.776,28	13.964,90	17.678,39	21.475,66	25.350,17	29.462,94	32.828,83	36.308,54	39.910,47	43.644,98
- 15% Utilidad a trabajadores	1.766,44	2.094,74	2.651,76	3.221,35	3.802,53	4.419,44	4.924,32	5.446,28	5.986,57	6.546,75
= Utilidad antes del Imp. a la Renta	10.009,84	11.870,17	15.026,63	18.254,31	21.547,65	25.043,50	27.904,51	30.862,26	33.923,90	37.098,23
- 22% Impuesto a la Renta	2.202,16	2.611,44	3.305,86	4.015,95	4.740,48	5.509,57	6.138,99	6.789,70	7.463,26	8.161,61
Utilidad antes de Reservas	7.807,67	9.258,73	11.720,77	14.238,36	16.807,17	19.533,93	21.765,51	24.072,56	26.460,64	28.936,62
Reserva Legal 10%	780,77	925,87	1.172,08	1.423,84	1.680,72	1.953,39	2.176,55	2.407,26	2.646,06	2.893,66
= Utilidad Neta	7.026,91	8.332,86	10.548,70	12.814,52	15.126,45	17.580,54	19.588,96	21.665,31	23.814,58	26.042,96

Fuente: Cuadros 107

Elaboración: La Autora

PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 1

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{35.303,56}{95.892,55 - 48.812,72} \times 100$$

$$PE = 74,99\%$$

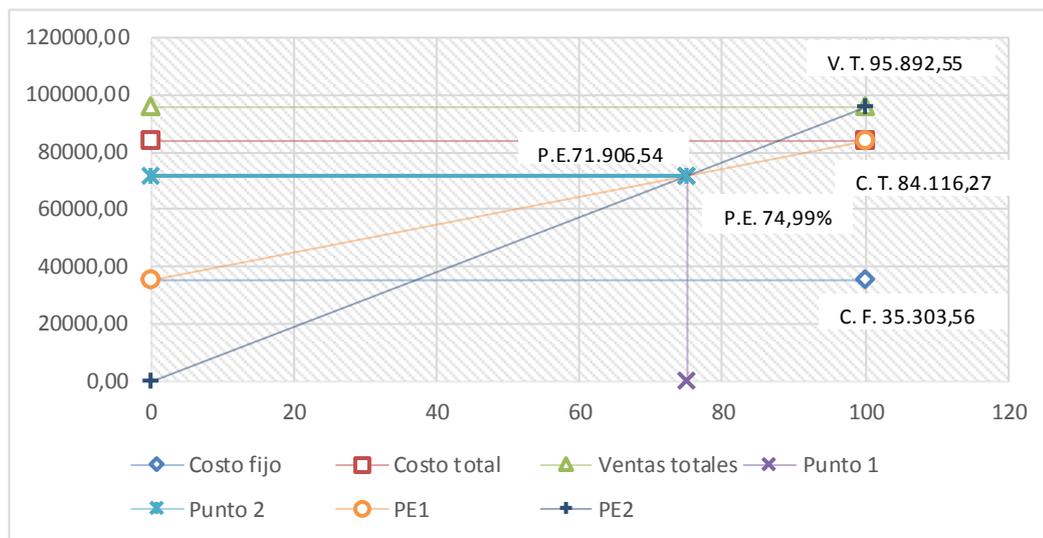
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{35.303,56}{1 - \frac{48.812,72}{95.892,55}}$$

$$PE = \$71.906,54$$

Gráfico 35. Punto de Equilibrio Año 1



Fuente: Cuadro 106

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS.- Mediante los resultados obtenidos podemos decir que el punto de equilibrio en el año 1 se da cuando las ventas alcanzan los \$71.906,54, con un 74,99% de la capacidad instalada. A continuación se mostrarán estos resultados graficados y se demuestra así que esta empresa si obtendrá ganancias.

PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 5

a. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{36.856,58}{115.886,51 - 53.679,76} \times 100$$

$$PE = 59,25\%$$

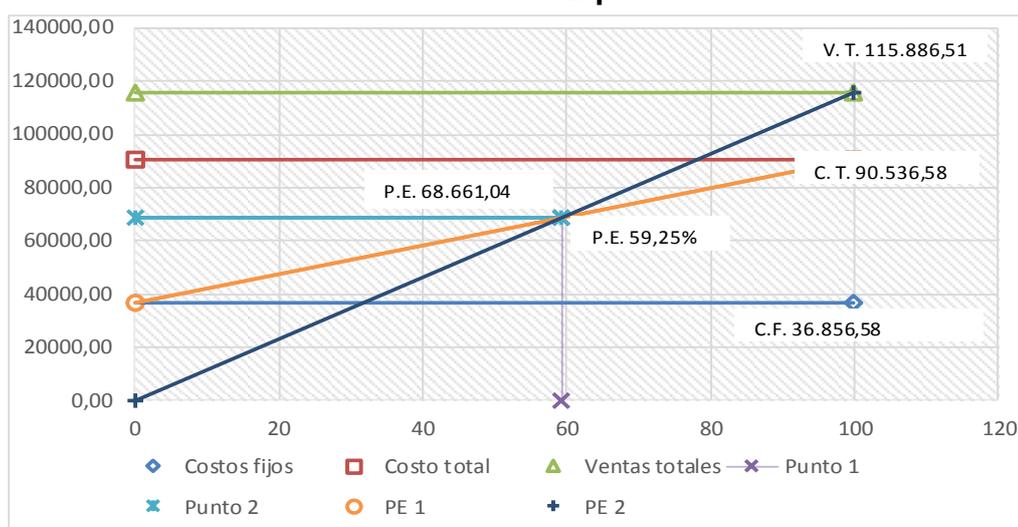
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{36.856,58}{1 - \frac{53.679,76}{115.886,51}}$$

$$PE = \$68.661,04$$

Gráfico 36. Punto de Equilibrio Año 5



Fuente: Cuadro 106

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS.- Mediante los resultados obtenidos podemos decir que el punto de equilibrio en el año 5 se da cuando las ventas alcanzan los \$68.661,04, con un 59,25% de la capacidad instalada de la empresa. A continuación se mostrarán estos resultados graficados y se demuestra así que esta empresa si obtendrá ganancias.

PUNTO DE EQUILIBRIO

AÑO 10

c. EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} \times 100$$

$$PE = \frac{40.339,12}{142.838,11 - 58.854,01} \times 100$$

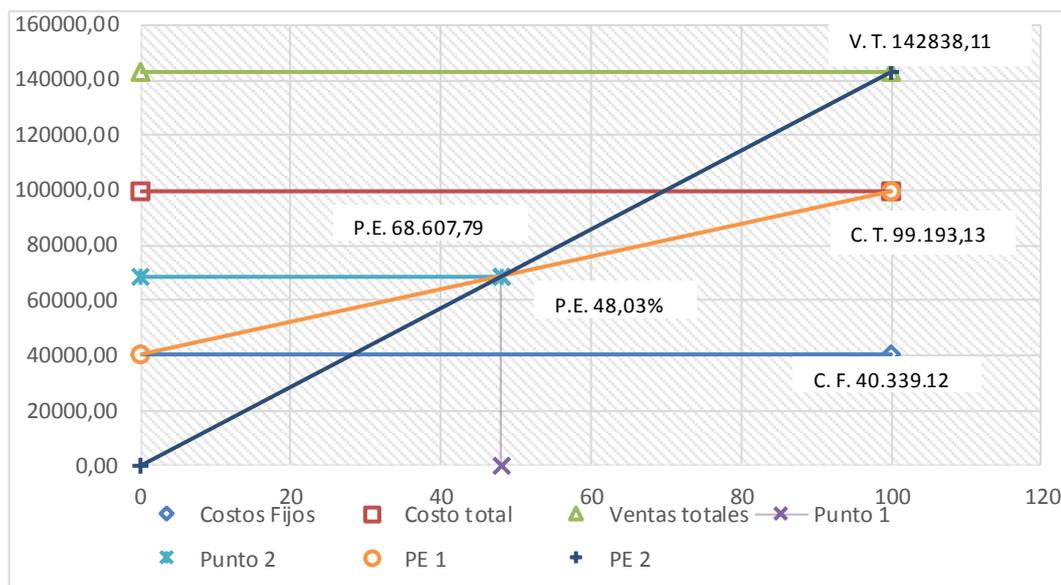
$$PE = 48,03\%$$

d. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{40.339,12}{1 - \frac{58.854,01}{142.838,11}}$$

$$PE = \$68.607,79$$

Gráfico 37. Punto de Equilibrio Año 10

Fuente: Cuadro 106

Elaboración: La Autora

ANÁLISIS.- Mediante los resultados obtenidos podemos decir que el punto de equilibrio en el año 10 se da cuando las ventas alcanzan los \$68.607,79, con un 48,03% de la capacidad instalada. A continuación se mostrarán estos resultados graficados y se demuestra así que esta empresa si obtendrá ganancias.

EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

Para evaluar este proyecto en primer lugar se elaboró un flujo de caja proyectado, con el fin de establecer los ingresos y los egresos, para así determinar el flujo neto de caja.

Cuadro 112. Flujo de caja proyectado

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS											
Ventas		95.892,55	101.245,53	106.070,35	110.957,56	115.886,51	121.534,65	126.625,49	131.857,34	137.253,09	142.838,11
Crédito	21.858,42										
Capital Propio	15.828,51										
Valor de Rescate				573,28		4.400,00	592,75			612,90	5.742,10
TOTAL DE INGRESOS	37.686,93	95.892,55	101.245,53	106.643,62	110.957,56	120.286,51	122.127,40	126.625,49	131.857,34	137.865,99	148.580,21
EGRESOS											
Activo fijo	29.698,20										
Activo Diferido	1.118,25										
Activo Circulante	6.870,48										
Reinversión Equip. De Comp.					1.778,44			1.838,87			1.901,35
Reinversión vehículo							23.259,91				
Presupuesto de Operación		84.116,27	87.280,63	88.391,96	89.481,90	90.536,34	92.071,70	93.796,66	95.548,79	97.342,62	99.193,13
Amortiz. De Capital		3.470,13	3.871,69	4.319,71	4.819,59	5.377,30					
15% a Trabajadores		1.766,44	2.094,74	2.651,76	3.221,35	3.802,53	4.419,44	4.924,32	5.446,28	5.986,57	6.546,75
22% Impuesto a la Renta		2.202,16	2.611,44	3.305,86	4.015,95	4.740,48	5.509,57	6.138,99	6.789,70	7.463,26	8.161,61
- Depreciaciones		4.313,00	4.313,00	4.313,00	4.325,99	4.325,99	4.527,57	4.541,00	4.541,00	4.541,00	4.554,89
- Amortizaciones		111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83	111,83
TOTAL EGRESOS	37.686,93	87.130,18	91.433,66	94.244,46	98.879,41	100.018,83	120.621,22	102.046,02	103.131,95	106.139,62	111.136,13
FLUJO DE CAJA	0,00	8.762,37	9.811,87	12.399,16	12.078,15	20.267,68	1.506,18	24.579,47	28.725,39	31.726,37	37.444,09

Fuente: Cuadros 107, 108 y 111

Elaboración: La Autora

VALOR ACTUAL NETO

El método del Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto. Alternativamente esta actualización puede aplicarse al flujo neto y en definitiva corresponde a la estimación al valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en todos y cada uno de los años de operación económica del proyecto.

Para tomar una decisión de aceptación o rechazo de un proyecto se toma en cuenta los siguientes criterios:

- Si el VAN es **mayor a uno** se hace la inversión.
- Si el VAN es **menor a uno** se rechaza la inversión.

- Si el VAN es **igual a uno** es indiferente para la inversión.

Cuadro 113. Valor Actual Neto

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZ. (11%)	VALOR ACTUALIZADO
0			- 37.686,93
1	8.762,37	0,9009009	7.894,03
2	9.811,87	0,8116224	7.963,53
3	12.399,16	0,7311914	9.066,16
4	12.078,15	0,6587310	7.956,25
5	20.267,68	0,5934513	12.027,88
6	1.506,18	0,5346408	805,26
7	24.579,47	0,4816584	11.838,91
8	28.725,39	0,4339265	12.464,71
9	31.726,37	0,3909248	12.402,62
10	37.444,09	0,3521845	13.187,23
TOTAL			95.606,58
Inversión			- 37.686,93
VAN			57.919,66

Fuente: Cuadro 112

Elaboración: La Autora

VAN = Valor Actual Neto

 \sum FN= Flujo Neto

I = Inversión

FA = Factor de Actualización

$$\text{Factor de Actualización} = \frac{1}{(1+i)^n}$$

$$FA = 1/(1+0,12)^1$$

$$FA = 1/1,12 \qquad 0,892857143$$

$$\text{VAN} = \sum \text{FLUJO NETO} - \text{INVERSIÓN}$$

$$\text{VAN} = 95606,58 - 37686,93$$

$$\text{VAN} = \mathbf{57.919,66}$$

ANÁLISIS.- El resultado obtenido del VAN es positivo y mayor a 0, por lo tanto nos demuestra que es conveniente realizar este proyecto.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original.

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

Cuadro 114. Periodo de recuperación de capital (PRC)

AÑOS VIDA UTIL	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
		37.686,93
1	8.762,37	8.762,37
2	9.811,87	18.574,24
3	12.399,16	30.973,40
4	12.078,15	43.051,55
5	20.267,68	63.319,22
6	1.506,18	64.825,40
7	24.579,47	89.404,88
8	28.725,39	118.130,27
9	31.726,37	149.856,64
10	37.444,09	187.300,72

Fuente: Cuadro 111

Elaboración: La Autora

Año que supera la inversión + Inversión - Σ de flujo que supera el valor de la inversión / Flujo del año que supera la inversión

3,86	3	años
10,2		mese
8	10	s
8,42	8	día(s)

ANÁLISIS.- El capital se recuperará en 3 años, 10 meses y 8 días.

TASA INTERNA DE RETORNO

Se interpreta como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiará la inversión. Este método actualmente es utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales.

Cuadro 115. Tasa Interna de Retorno

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FACTOR DE ACTUAL (32%)	VAN TASA <	FACTOR DE ACTUAL (33%)	VAN TASA >
0	0,00		-37.686,93		-37.686,93
1	8.762,37	0,7575758	6.638,16	0,7518797	6.588,25
2	9.811,87	0,5739210	5.631,24	0,5653231	5.546,88
3	12.399,16	0,4347887	5.391,01	0,4250549	5.270,33
4	12.078,15	0,3293853	3.978,36	0,3195902	3.860,06
5	20.267,68	0,2495344	5.057,48	0,2402934	4.870,19
6	1.506,18	0,1890412	284,73	0,1806717	272,12
7	24.579,47	0,1432130	3.520,10	0,1358434	3.338,96
8	28.725,39	0,1084947	3.116,55	0,1021379	2.933,95
9	31.726,37	0,0821930	2.607,68	0,0767954	2.436,44
10	37.444,09	0,0622674	2.331,55	0,0577409	2.162,06
TOTAL	TOTAL		869,95		- 407,70

Fuente: Cuadro 114

Elaboración: La Autora

TASA INTERNA DE RETORNO

Tasa mayor	33,00	
Tasa menor	32,00	
diferencia de tasas	1	
VAN menor	869,95	
VAN mayot	-407,70	
		VAN tasa menor
TIR	= Tasa menor + Diferencias de Tasas (-----)	Van tasa menor - VAN mayor
TIR	=	32,68

ANÁLISIS.- El resultado obtenido de la TIR es 32,68%, el mismo que es mayor que la tasa del costo de capital 11%, de acuerdo a esta información, si es conveniente realizar este proyecto.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

El indicador beneficio-costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio por cada dólar invertido, a esto se lo relaciona los ingresos actualizados frente a los costos actualizados que se producirían durante el período del proyecto.

Los cálculos de la relación beneficio-costo están representados en el cuadro que detallo a continuación:

Cuadro 116. Relación beneficio costo (B/C)

AÑOS	COSTO	FACTOR	COSTO	INGRESO	FACTOR	INGRESO
VIDA U.	TOTAL	ACTUAL. (11%)	ACTUALIZAD	TOTAL	ACTUAL.(11%)	ACTUALIZAD
1	84.116,27	0,9009009	75.780,43	95.892,55	0,9009009	86.389,69
2	87.280,63	0,8116224	70.838,92	101.245,53	0,8116224	82.173,15
3	88.391,96	0,7311914	64.631,44	106.070,35	0,7311914	77.557,72
4	89.481,90	0,6587310	58.944,50	110.957,56	0,6587310	73.091,18
5	90.536,34	0,5934513	53.728,91	115.886,51	0,5934513	68.773,00
6	92.071,70	0,5346408	49.225,29	121.534,65	0,5346408	64.977,38
7	93.796,66	0,4816584	45.177,95	126.625,49	0,4816584	60.990,23
8	95.548,79	0,4339265	41.461,15	131.857,34	0,4339265	57.216,39
9	97.342,62	0,3909248	38.053,64	137.253,09	0,3909248	53.655,63
10	99.193,13	0,3521845	34.934,28	142.838,11	0,3521845	50.305,37
TOTAL			532.776,51			675.129,74

Fuente: Cuadro 111

Elaboración: La Autora

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingreso Actualizado}}{\text{Costo Actualizado}}$$

$$\text{RBC} = \frac{675.129,74}{532.776,51}$$

$$\text{RBC} = 1,27 \text{ dólares}$$

Análisis.- Según el resultado obtenido la relación beneficio costo para el proyecto es mayor que uno (1.27), por lo tanto es financieramente aceptado lo que significa que por cada dólar invertido se obtendrá 0,27 dólares de rentabilidad o utilidad

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Cuadro 117. Análisis de sensibilidad con un incremento en los costos del 11,98%

AÑOS	INGRESOS	COSTOS	COSTO T.	NUEVO	FACTOR DE	NUEVO		NUEVO
		TOTALES	11,98%	FLUJO	ACTUAL.(21,50%)	VAN	ACTL.(22,50%)	VAN
0				0,00		-37.686,93		- 37.686,93
1	95.892,55	84.116,27	94.193,40	1.699,15	0,8081461	1.373,16	0,8016675	1.362,15
2	101.245,53	87.280,63	97.736,85	3.508,68	0,6531001	2.291,52	0,6426707	2.254,93
3	106.070,35	88.391,96	98.981,31	7.089,03	0,5278003	3.741,59	0,5152082	3.652,33
4	110.957,56	89.481,90	100.201,83	10.755,72	0,4265398	4.587,74	0,4130257	4.442,39
5	115.886,51	90.536,34	101.382,59	14.503,92	0,3447065	4.999,60	0,3311092	4.802,38
6	121.534,65	92.071,70	103.101,89	18.432,75	0,2785732	5.134,87	0,2654395	4.892,78
7	126.625,49	93.796,66	105.033,50	21.591,99	0,2251278	4.860,96	0,2127942	4.594,65
8	131.857,34	95.548,79	106.995,54	24.861,80	0,1819362	4.523,26	0,1705902	4.241,18
9	137.253,09	97.342,62	109.004,27	28.248,83	0,1470310	4.153,45	0,1367566	3.863,21
10	142.838,11	99.193,13	111.076,47	31.761,64	0,1188226	3.774,00	0,1096333	3.482,13
TOTAL						1.753,23		-98,79

Fuente: Cuadro 116

Elaboración: La Autora

Nueva Tasa Interna de Retorno

$$N.TIR = \text{Tasa menor} + \text{Diferencias de Tasas} \left(\frac{\text{VAN tasa menor}}{\text{VAN tasa menor} - \text{VAN tasa mayor}} \right)$$

$$N.TIR = 23,74 + 1 \left(\frac{1.753,23}{1.753,23 - (-98,79)} \right)$$

NVA.TIF 24,69 %

TASA INTERNA DE RETORNO

Tasa mayor 24,74
Tasa menor 23,74
diferencia de tasas 1
VAN menor 1.753,23
VAN mayor -98,79
TIR = 32,68 %

DIFERENCIA DE TIR

DT = TIR proyecto - Nueva TIR
DT = 7,99 %

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$TIR = \text{Tasa menor} + \text{Diferencias de Tasas} \left(\frac{\text{VAN tasa menor}}{\text{Van tasa menor} - \text{VAN mayor}} \right) \quad PV = \text{Diferencia TIR} / \text{TIR} \times 100 \%$$

NUEVA TIR = 24,69 %

PV = 24,46 %

COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD

C.SENSIB. : Porcent Variac. /Nva. TIR

CS. = 0,99

ANÁLISIS.- Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a un incremento de hasta 11,98% en los costos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

Para realizar el análisis de sensibilidad en los ingresos, se ha considerado una disminución del 9,67%

Cuadro 118. Análisis de sensibilidad con la disminución de los ingresos del 9,67%

AÑOS	COSTOS	INGRESOS	INGRESOS T.	NUEVO	FACTOR DE	NUEVO	FACTOR DE	NUEVO
	TOTALES		9,67%	FLUJO	ACTUAL.(21,90%)	VAN	ACTL.(22,90%)	VAN
0						- 37.686,93		- 37.686,93
1	84.116,27	95.892,55	86.619,74	2.503,47	0,808146113	2.023,17	0,801667468	2.006,95
2	87.280,63	101.245,53	91.455,09	4.174,46	0,653100140	2.726,34	0,642670730	2.682,80
3	88.391,96	106.070,35	95.813,34	7.421,39	0,527800339	3.917,01	0,515208217	3.823,56
4	89.481,90	110.957,56	100.227,96	10.746,06	0,426539792	4.583,62	0,413025667	4.438,40
5	90.536,34	115.886,51	104.680,28	14.143,95	0,344706475	4.875,51	0,331109241	4.683,19
6	92.071,70	121.534,65	109.782,25	17.710,54	0,278573198	4.933,68	0,265439507	4.701,08
7	93.796,66	126.625,49	114.380,81	20.584,15	0,225127847	4.634,06	0,212794217	4.380,19
8	95.548,79	131.857,34	119.106,73	23.557,94	0,181936195	4.286,04	0,170590202	4.018,75
9	97.342,62	137.253,09	123.980,72	26.638,10	0,147031028	3.916,63	0,136756615	3.642,94
10	99.193,13	142.838,11	129.025,66	29.832,53	0,118822554	3.544,78	0,109633329	3.270,64
TOTAL						1.753,92		-38,43

Fuente: Cuadro 117

Elaboración: La Autora

Nueva Tasa Interna de Retorno

$$N.TIR = Tasa\ menor + Diferencias\ de\ Tasas \left(\frac{VAN\ tasa\ menor}{VAN\ tasa\ menor - VAN\ tasa\ mayor} \right)$$

$$N.TIR = 23,74 + 1 \left(\frac{1.753,92}{1.753,92 - (-38,43)} \right)$$

$$N.TIR = 24,72 \%$$

TASA INTERNA DE RETORNO

Tasa mayor	24,74
Tasa menor	23,74
diferencia de tasas	1
VAN menor	1.753,92
VAN mayor	-38,43
TIR =	32,68 %

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencias\ de\ Tasas \left(\frac{VAN\ tasa\ menor}{Van\ tasa\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$NUEVA\ TIR = 24,72 \%$$

DIFERENCIA DE TIR

$$DT = TIR\ proyecto - Nueva\ TIR$$

$$DT = 7,96 \%$$

PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$PV = Diferencia\ TIR / TIR \times 100 \%$$

$$PV = 24,36 \%$$

COEFICIENTE DE SENSIBILIDAD

$$C.SENSIB. = Porcent\ Variac. / Nva.\ TIR$$

$$CS. = 0,99$$

ANÁLISIS.- Mediante los resultados obtenidos el índice de sensibilidad nos demuestra que es menor a uno, lo que significa que el proyecto no es sensible a una disminución de hasta 9,67% en los ingresos, pero si pasa de este porcentaje será negativo para este proyecto, demostrándonos mediante los resultados obtenidos que es factible realizar este proyecto.

IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

Impacto Ambiental.

Concepto.

El término impacto se aplica a la alteración que se produce por una actividad humana en su entorno, interpretada en términos de “Salud o Bienestar Humano” o, más genéricamente de calidad de vida de la población; por entorno se entiende la parte del medio ambiente (en términos de espacio y de factores) afectada por la actividad o, más ampliamente, que interacciona con ella. Por lo tanto el Impacto Ambiental se origina en una acción humana y se manifiesta según las siguientes facetas:

- La modificación de alguno de los factores ambientales o del conjunto del sistema ambiental.
- La modificación del valor factor alterado o del conjunto del sistema ambiental.
- La interpretación o significado ambiental de dichas modificaciones, y en último término, para la salud y bienestar humano. Esta faceta está íntimamente relacionada con la anterior ya que el significado ambiental de la modificación del valor no puede desligarse del significado ambiental del valor que se parte.

Dada las circunstancias en que frutas como la papaya y la piña no presentan ningún daño ecológico por ser plantas que al cosechar sus frutas esta nuevamente las reproduce cumpliendo así con su ciclo de reproducción vital.

Hacemos hincapié en su cultivo para que el mismo se lo realice de la manera más eficiente coadyuvando a preservar los recursos naturales existentes que cumplen una función principal tanto de la naturaleza como del ser humano.

Impacto de la producción de la papaya y la piña en el Medio Ambiente.

- ✓ La producción y comercialización de la papaya y la piña es un cultivo que a la semilla se la realiza en áreas intervenidas y degradadas, es una actividad de reforestación rentable.
- ✓ La producción de la papaya y la piña no afecta en lo mínimo al medio ambiente porque no requiere de procesos rigurosos, ni químicos para lograr el producto terminado, porque contribuye a la sociedad con un producto natural.

Impacto Social.

Concepto.

Se define como “las consecuencias para las poblaciones humanas derivadas de actuaciones públicas o privadas que alteran la forma en que

las personas viven, trabajan, se relacionan entre ellas y se organizan para satisfacer sus necesidades y actuar como miembros de la sociedad”.

Variables Sociales.

Las variables sociales pertenecen por un lado:

- ✓ Cambios Poblacionales Humanos y,
- ✓ Cambio de las Relaciones Sociales.

El interorganizational Committee on Guidelines on Principles for Social Impact Assessment (1944) propone las siguientes variables:

- ✓ Características de la Población: Crecimiento o descenso de poblaciones, cambios en la diversidad (raza, edad, sexo, etc).
- ✓ Recursos políticos y sociales: Distribución del poder y de la autoridad.
- ✓ Cambios individuales y familiares: cambios en la vida diaria, en los vínculos de amistad y en los familiares.

Impacto Socioeconómico.

- ✓ Oportunidades para generar ingresos en los agricultores y pequeños acopladores que participan directa o indirectamente en el acopio y producción y comercialización.

- ✓ El mayor consumo de este producto en el mercado nacional, en sus diversas promociones contribuirá a mejorar la economía del país.

- ✓ Contribuye a la economía local y por ende generara plazas de trabajo.

h. Conclusiones

En base al desarrollo de la presente investigación se llegó a determinar varias conclusiones, entre las cuales señalo las siguientes:

- Después de haber realizado el estudio de mercado, he demostrado que existe una demanda que es no atendida en la ciudad de Sucua.
- El estudio de mercado realizado en el ciudad de Sucua, determina que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este producto.
- La demanda insatisfecha refleja un mercado atractivo que existe en el cantón y provincia para este producto, con los siguientes resultados: para el primer año de vida útil del proyecto la demanda insatisfecha es de: 114.987 unidades de mermelada de papaya con piña de 500 gr., de cuya demanda la empresa atenderá el 55,10%, en el primer año es decir 63.360 unidades del producto referido.
- El proceso productivo demanda la utilización de maquinaria y equipos adecuados, lo que será garantía para obtener un producto de calidad y a precios moderados

- La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: de acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de 57.919,66 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.
- Para el presente proyecto la TIR es de 32,68%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto
- El tiempo que se requerirá para recuperar la inversión original será de 3 años, 10 meses y 8 días.
- Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que uno, por lo tanto no afectan al proyecto, los cambios en los costos y los ingresos, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios
- En cuanto a los objetivos planteados que indica que es factible la implementación de una empresa productora de mermelada de Papaya con Piña para la ciudad de Sucua, fue comprobada, y adicionalmente debemos indicar que cada uno de los objetivos planteados en el proyecto de investigación fueron desarrollados en el trabajo.

i. Recomendaciones

Al término del trabajo de investigación es prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Para que la producción de mermelada de Papaya con Piña tenga aceptación en el mercado es necesario realizar una buena promoción, a fin de lograr difundir las características del mismo.
- La contratación de mano obra local es importante para reducir en algo el gran problema de desocupación que se suscita en nuestro cantón y provincia.
- La implantación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista financiero, tal como se lo demuestra matemáticamente.
- Al presente producto por ser conocido en el mercado, y a la vez tener una fuerte competencia con personas que trabajan informalmente, es necesario que se implemente una campaña permanente utilizando medios existentes como se lo señala en nuestra propuesta de comercialización.

j. Bibliografía

- Abascal, E., & Grande, I. (2011). *Fundamentos y técnicas de investigación comercial*. Madrid, España: ESIC Editorial.
- Alcarria, J. (2009). *Contabilidad Financiera*. Madrid, España: Publicaciones de la Universidad de Jaume I.
- Alegsa, L. (2010). *Definición de factibilidad*. Recuperado el 23 de 01 de 2016, de <http://www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php>.
- Alonso, M., Bautista, M., Ortíz, M., Quiroz, A., Robde, W., & Sánchez, L. (2010). Caracterización de accesiones de papaya (Carica papaya L.) a través de mercados AFLP markers. *Colomb Biotechnol*, XI. No 2.
- Amat, O., & Soldevila, P. (2011). *Contabilidad y gestión de costes: con ejercicios resueltos. 6a Edición*. Barcelona: Profit.
- Apicus. (1561). *La mermelada*.
- Barrios, J. (2012). *Análisis de funciones y economía en la empresa*. Madrid, España: Díaz de Santos.
- Bartram. (1776). *Historia de la papaya*.
- Caldas, M. E., & Carrión, A. (2011). *Empresa e iniciativa emprendedora*. México, D.F., México: Editex.
- Caldas, M., & Carrión, A. (2014). *Empresa e iniciativa emprendedora*. Mexico: Editex ISBN: 978-849-003-264-0.
- Caldas, M., Herréz, R., & Heras, A. (2011). *Empresa e iniciativa emprendedora*. ISBN 978-84-9003-605-1.
- Cartier, E. (2015). *Como enseñar a determinar costos? Un problema no resuelto*. Argentina: Chivilcoy.
- Céspedes, M. (2009). *Cultivo de Sacha Inchi*. Lima, Perú: Subdirección de Recursos Genéticos y Biotecnología-Instituto Nacional de Investigación y Extensión Agraria.
- Clements, J., & Gido, J. (2011). *Administración Exitosa de Proyectos*. México D.F., México: Cengage Learning.
- Córdova, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. (2ª. ed.). Bogotá, Colombia: ECOE.

- Córdova, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: ECOE.
- De la Fuente, D. (2010). *Distribución en Planta*. Oviedo, España: Club Universitario.
- Di Mari, D. (2013). *La importancia de la extensión universitaria*. Tesis de grado, Universidad Nacional de Córdoba, Escuela de Archivología, Córdoba.
- Eslava, J. J. (2012). *Las claves del análisis económico-financiero de la empresa*. Madrid, España: ESIC.
- Fernández, D. (2010). *Comunicación empresarial y atención al cliente*. Madrid, España: Paraninfo.
- Fernández, J. L. (2011). *Contabilidad financiera para directivos*. Madrid, España: ESIC.
- Fernández, L., Fernández, S., & Rodríguez, A. (2010). *La práctica de las finanzas de empresa*. México: Delta Publicaciones.
- Fullana, C. (2009). *Manual de Contabilidad de Costos*. Madrid, España: Delta.
- Fullana, C., & Paredes, J. (2009). *Manual de contabilidad de costos*. Madrid, España: Delta 978-849-647-791-9, ISBN.
- Gavilanes, J. (2012). *Nivles Jerárquicos de la Empresa u Organización*. Recuperado el 30 de 01 de 2016, de <http://nivelesdelaempresa.blogspot.com/>.
- GAVIRIA, A. F. (2009). *MANUAL DE PROCESOS, PROCEDIMIENTOS Y FUNCIONES*. Obtenido de <http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/2214/658306A282.pdf?sequence=1>
- Herrera, Y. M. (2014). *dspace unl*. Obtenido de <https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/6237/1/Yesenia%20Margarita%20Herrera.pdf>
- Koncz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración una perspectiva global y empresarial*. México: Mc Graw Hill.
- Kootz, H. (2012). *Adminisracion Global Empresarial*. Florida: McGrawhill.

- Kotler, P., & Lane, K. (s.f.). *Dirección de Marketing*. México D.F., México: Pearson Educación.
- López-Pinto, B., Mas, M., & Viscarri, J. (s.f.). *Los Pilares Del Marketing*. 2009: Ediciones UPOC.
- Mallo, C. (2010). *Contabilidad Financiera. Un enfoque actual*. Madrid, España: Paraninfo.
- Mankiw, G. (2010). *Principios de Economía*. Madrid: S.A. MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA DE ESPAÑA.
- Marcial, C. (2011). *Formulacion y Evaluacion de Proyecto*. Venezuela.
- Martinez, M. (2009). *Guia para la presentacion de Proyecto*. Mexico.
- Merino, M. (2010). *Introducción a la investigación de mercado*. Madrid, España: ESIC Editorial. ISBN 9788473566148.
- Meza, J. (2013). *Evaluación financiera de proyectos*. Bogota: Ecoe.
- Miranda, F. (2009). *Introducción a la gestión de calidad*. Madrid, España: Delta Publicaciones.
- Miranda, J. J. (2012). *Gestión de proyectos*. Bogotá: MM editores.
- Organigrama. Armado y mantenimiento del organigrama*. (2003).
Obtenido de http://www.campus.ecvsa.com.ar/capacitarte/contEsp/diplomatura_rrhh_m2_administracion.zip_120411070404/clase%2003/archivos/clase.pdf
- Pasaca, M. M. (2004). *Formulación y evaluación de proyectos*. Loja: UNL.
- Perera, O. (24 de Mayo de 2010). *Gestiopolis*. Obtenido de Gestiopolis: <http://www.gestiopolis.com/contabilidad-costos-sistemas-costos-ordenes-trabajo-procesos/>
- Peterson, W. (1991). *El arte del Pensamiento creativo*. Washinton.
- Peterson, W. A. (1991, Pag. 69). *El Arte del Pensamiento Creativo*. Washignton.
- Peterson, W. A. (1991, Pag.68). *El Arte del pensamiento creativo*. Washinton: BBS Publishing.
- PICUS. (1776). *historia de la piña*. ESPAÑA.

- Placio, I. (2010). *Guía práctica para la identificación, formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario.
- Ramon, J. (2010). *Creacion y Direccion*. Madrid.
- Razin, I. (2001). *Inicios de la Mermelada* . Portugal: Earth.
- Retinol, A. (2002). *Historia de la Papaya*. Costa Rica: EARTH.
- Reyes, P. (2011). *Administración efectiva de proyectos gubernamentales*. (P. M. Institute, Ed.) EE. UU.
- Salazar, I. (2010). *Guía práctica para la identificación, formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá, Colombia: Universidad del Rosario.
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. México D.F., México: Pearson Educación.
- Setterfield, M. (2011). *La economía del Crecimiento Dirigido Por la Demanda*. Madrid: Akal S. A.
- SIIM. (2010). *Análisis del mercado de piña*.
- Soriano, M. J. (2011). *Introducción a la contabilidad y las finanzas*. Barcelona, España: Profit.
- Suárez, S. (2015). *Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de ambientadores de eucalipto y su comercialización en la ciudad de Loja*. Tesis de grado, Universidad Nacional de Loja, Administración de Empresas, Loja.
- Valencia, J. (2011). *Estudio de sistemas y procedimientos administrativos*. San José, Costa Rica: ECAFSA.
- Vázquez, H. (2011). *Organización aplicada*. Mexico: Esic.
- Villareal, A. (2009). *Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión*. Bogotá, Colombia: Norma.
- Werther, W. (1995). *Administracion de Personal y Recursos Humanos*. Modulo8 Direccion Humanos.
- Zamudio, L. (2014). *Introducción alestudio de las organizaciones*. Mexico: CIDE ISBN: 970-958-43-8.
- Zepeda. (1988). *Historia de la piña*.

k. Anexos.**Anexo 1. Ficha del perfil de tesis aprobado****a) Tema**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MERMELADA DE PAPAYA CON PIÑA, EN LA CIUDAD DE SUCUA, CANTÓN SUCUA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO, PARA EL AÑO 2017”.

b). Problematización.

Es necesario que las personas busquemos formas de emprendimiento aprovechando los recursos que existen en nuestro cantón Sucua, Provincia de Morona Santiago.

Para ello es de vital importancia pensar que el éxito de las empresas en hacer uso de técnicas y herramientas llevando a cabo un estudio de mercado, y delimitando los siguientes aspectos como son la competencia, los canales de distribución, lugares de venta del producto, publicidad que existe en el mercado, precios, etc.

El Ecuador vive una época de globalización y de alta competitividad de productos o servicios, es por eso que en nuestro país las crisis sociales, políticas, culturales y los cambios del entorno mundial han transformado

nuestra identidad, debido a que en la actualidad la creatividad por parte de los empresarios se ha visto rezagada y nos hemos convertido en imitadores de las grandes empresas permitiendo que el desarrollo empresarial en el país disminuya.

Pretendemos tener la ventaja, de que en nuestro cantón no existen empresas que se dediquen a esta producción, motivo por el cual aprovecharemos las frutas como son la piña y la papaya, muy codiciadas ya que poseen incontables nutrientes y beneficios para la salud.

Es por eso que en nuestra ciudad existe escasa creación de empresas debido a la falta de proyectos, a la pobre visión empresarial, a la falta de fuentes de financiamiento a bajos intereses, al temor a invertir y fracasar, a la falta de un adecuado estudio de mercado, a la falta de proyectos innovadores por lo cual hemos evidenciado que no se aprovecha los recursos existentes en la en el Cantón Sucua que se caracteriza por su variedad en productos agrícolas entre estas producciones está la “Papaya y la Piña ” que tiene propiedades nutricionales, por ello que la finalidad de este estudio es conocer la viabilidad económica para determinar la posibilidad de implementar una empresa productora y comercializadora de Mermelada de Papaya con Piña, anhelando contribuir a mejorar nuestro nivel de vida con una mermelada hecha naturalmente y así sacarle provecho a las frutas que oportunamente se tiene en nuestro medio .

d). Objetivos

d.1. Objetivo General:

- Realizar un estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de Mermelada de Papaya con Piña, en la ciudad de Sucua, cantón Sucúa, Provincia de Morona Santiago.

d.2. Objetivos Específicos:

- Ejecutar un Estudio de Mercado que permita determinar las condiciones de oferta y demanda los deseos, necesidades y gustos de los consumidores en cuanto al producto y establecer la demanda insatisfecha.
- Diseñar el Estudio Organizacional, Administrativo y Legal.
- Desarrollar el Estudio Técnico de la ingeniería del proyecto y el tamaño y localización de la planta.
- Desarrollar un Estudio Financiero.
- Diseñar los índices de evaluación para conocer la rentabilidad, como son el VAN, TIR, A/S, R/BC.
- Realizar el Estudio Ambiental y Social del proyecto.

f. Metodología

Los métodos a utilizarse son los siguientes:

f.1. Método Inductivo: Este método sirve para determinar las conclusiones generales del proyecto, en base a datos previamente obtenidos a través de las técnicas de investigación que se aplicaran en el proyecto.

f.2. Método Deductivo: Va de lo general a lo particular el mismo que determinara los objetivos hipótesis, marco teórico referencial. En la detección de los problemas que afectan a las empresas en su funcionamiento.

f.3. Método Estadístico: Lo utilizaremos para analizar los datos numéricos de la encuesta y representar gráficamente; a partir de este método se podrá medir los resultados obtenidos de la encuesta y así poder determinar el mayor porcentaje de los cuales permitirá determinar el problema de la factibilidad de crear una empresa de producción de mermelada de papaya con piña.

f.3.1. Encuesta.- Sirve para la recolección de datos para de esa manera organizar, tabular y presentar la información obtenida y poder así analizar resultados, se la aplicara a los posibles demandantes y ofertantes de nuestro producto.

f.3.2. Entrevista.- Permite el contacto interpersonal tiene como objeto el recoger la información primaria o testimonios orales para lo cual se requiere de la construcción de bloque de preguntas.

Procedimiento para la muestra de la Proyección.

Su cabecera cantonal es la ciudad de Sucúa, tiene una población de 12.619 habitantes, con una tasa de crecimiento de la población de 2,57 %, y para el año 2016 se hará la respectiva proyección.

Muestra:

Una vez elegida la población de estudio se aplicó la fórmula estadística para saber cuántas encuestas debería aplicarse en dicha población.

Formula de Proyección

$$Pf = Pi (1 + i)n$$

Pf = Población Futura

Pi = Población Inicial

I = Tasa de Crecimiento (2,57)

1 = Valor Nominal

n = Número de Años

Proyección de la población de la ciudad de Sucua

AÑOS	POBLACIÓN	Nº FAMILIAS
2010	12.619	3.155
2011	12.943	3.236
2012	13.276	3.319
2013	13.617	3.404
2014	13.967	3.492
2015	14.326	3.582
2016	14.694	3.674
2017	15.072	3.768

Fuente: Anexos 1 y 2
Elaboración: Marilin Zumba

Formula:

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

Datos:

n=tamaño de la muestra

Z=nivel de confiabilidad

P= probabilidad de ocurrencia

Q= probabilidad de no ocurrencia

N=clientes

e=error de muestra

$$n = \frac{1,96^2(0,5 \times 0,5) 3.768}{0,05^2(3.768 - 1) + 1,96^2(0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{3,8416(0,25) 3.768}{0,0025(3.767) + 3,8416(0,25)}$$

$$n = \frac{3.618,79}{9,4175 + 0,9604)}$$

$$n = \frac{3.618,79}{10,3779}$$

$$n = 349$$

Además se encuestará a 18 oferentes que son los comerciantes de productos de consumo masivo, más representativos de la ciudad de Sucua.

Anexo 2.



Encuesta realizada a las familias

La presente tiene el propósito de conocer la demanda de la mermelada de papaya con piña en la ciudad de Sucúa, por lo que le solicitamos muy comedidamente se digne responder a las siguientes interrogantes.

ENCUESTAS DIRIGIDAS A LOS DEMANDANTES DEL CANTÓN SUCUA

Pregunta N° 1.

¿En su familia consumen algún tipo de mermelada?

Sí. ()

No. ()

Pregunta N° 2.

Del siguiente listado de mermeladas ¿Cuál es el de mayor consumo en su familia?

Mermelada de fresa ()

Mermelada de mango ()

Mermelada de guayaba ()

Mermelada de piña ()

Mermelada de papaya con piña ()

Pregunta N° 3

¿En qué presentación en gr., consume su familia la mermelada de papaya con piña?

250 gr. ()

500 gr. ()

750 gr. ()

Más de 750 gr. ()

Pregunta N° 4

¿Cuántas unidades de mermelada de papaya con piña de 500gr., consume semanalmente?

- 0 a 1 unidades. ()
2 a 3 unidades. ()
4 a 5 unidades. ()

Pregunta N° 5

¿Cuál es la presentación de mermelada de papaya con piña de 500 gr., de su preferencia?

- Tarrina plástica. ()
Frasco de vidrio. ()
Otros ()

Pregunta N° 6

¿ Qué variables toma en cuenta al momento de adquirir mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

- Precio. ()
Calidad. ()
Presentación. ()
Cantidad. ()

Pregunta N° 7

1. ¿Cuál es el precio que paga por la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

- \$1,50 - \$2,00 ()
\$2,01 - \$3,00 ()

Pregunta N° 8

¿ En qué lugar adquiere la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

- Bodegas. ()

Mercados. ()
Supermercados. ()

Pregunta N° 9

¿Recibe algún tipo de promoción por la compra de mermelada de papaya con piña de 500gr.?

Si ()
No ()

Pregunta N° 10

¿Por qué medio de comunicación conoce la existencia de la mermelada de papaya con piña?

Televisión. ()
Radio. ()
Prensa escrita. ()
Redes sociales ()

Pregunta N° 11

¿Si se creara una empresa productora y comercializadora de mermelada de papaya con piña, de 500gr., de buena calidad, higiénicamente elaborada, su familia estaría dispuesta a consumirla?

Sí. ()
No. ()

Pregunta 12.

¿Cuál es el precio que estaría su familia dispuesta a pagar por la mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

\$1,50 - \$2,00 ()
\$2,01 - \$3,00 ()

Pregunta 13

¿Por qué medio de comunicación le gustaría conocer la nueva empresa?

- Televisión. ()
- Radio. ()
- Prensa escrita. ()
- Redes sociales ()

Pregunta 14

¿Le gustaría que la nueva empresa le brinde promociones?

- Si ()
- No ()

Gracias por su colaboración

Anexo 3.**Encuesta realizada a oferentes**

La presente tiene el propósito de conocer la oferta de la mermelada de papaya con piña en la ciudad de Sucúa, por lo que le solicitamos muy comedidamente se digne responder a las siguientes interrogantes.

Pregunta N° 1.

¿En su local comercializa mermeladas?

Si ()
No ()

Pregunta N° 2.

¿En su negocio comercializa la mermelada de papaya con piña?

Si ()
No ()

Pregunta N° 3

¿De las siguientes presentaciones cuál es el que más comercializa de mermelada de papaya con piña?

250 gr. ()
500 gr. ()
750 gr. ()
Más de 750 gr. ()

Pregunta N° 4

¿Qué cantidad de mermelada de papaya con piña de 500 gr., vende semanalmente?

Entre 1 a 100 unidades ()

De 101 a 200 unidades ()

De 201 a 300 unidades ()

Pregunta N° 5

¿Cuál es el precio de venta por cada unidad de mermelada de 500 gr?

De entre \$1,50 - \$2,00 ()

De entre \$2,01 - \$3,00 ()

Otro ()

Pregunta N° 6

¿Cuál es la forma de comercialización de la mermelada?

Recorrido ()

Local ()

Pregunta N° 7

¿En su negocio realiza algún tipo de promoción por la compra de mermelada de papaya con piña de 500 gr.?

Si ()

No ()

Pregunta N° 8

¿Utiliza en su negocio algún tipo de medio de comunicación para realizar publicidad de su negocio y/o mermelada de papaya con piña?

Si ()

No ()

Gracias por su colaboración

Anexo 4. Población de la ciudad de Sucua

www.inec.gob.ec
www.ecuadorencifras.com
ECUADOR CUENTA CON EL INEC

Título
POBLACIÓN POR ÁREA, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN Y PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA		
			URBANO	RURAL	Total
	SUCUA				
		ASUNCION	-	1.903	1.903
		HUAMBI	-	2.891	2.891
		SANTA MARIANITA DE JESUS	-	905	905
		SUCUA	7.805	4.814	12.619
		Total	7.805	10.513	18.318
	TAISHA				
			URBANO	RURAL	Total

POBLACIÓN_ÁREA

Fuente: Inec 2010

Anexo 5. Tasa de crecimiento poblacional de la ciudad de Sucua

www.inec.gob.ec
www.ecuadorencifras.com
ECUADOR CUENTA CON EL INEC

POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO INTERCENSAL DE 2010-2001-1990 POR SEXO, S

Código	Nombre de parroquia	2010			Tasa de Crecimiento Anual 2001-2010		
		Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total
	Nacional	7.177.683	7.305.816	14.483.499	1,96%	1,93%	1,95%
140557	SAN FRANCISCO DE CHINIMB	521	558	1.079	3,25%	3,56%	3,41%
140650	SUCUA	6.174	6.445	12.619	2,77%	2,38%	2,57%

2010-2001-1990

Fuente: Inec 2010

INDICE

CERTIFICACION.....	ii
AUTORIA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACION.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
a. TITULO.....	1
b. RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	5
c. INTRODUCCIÓN.....	7
d. REVISION DE LITERATURA.....	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS.....	44
f. RESULTADOS	51
g. DISCUSIÓN.....	73
h. CONCLUSIONES.....	178
i. RECOMENDACIONES.....	180
j. BIBLIOGRAFIA.....	181
k. ANEXOS.....	185
INDICE.....	199