



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

“Proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de papas con pollo fritas bajas en calorías en la ciudad de Loja.”

**Trabajo de Integración
Curricular previo a la obtención
del título de Licenciada en
Administración de Empresas**

AUTORA:

Johanna Lisseth Torres Veintimilla

DIRECTORA:

Ing. Com. Talía del Rocío Quizhpe Salazar

LOJA – ECUADOR

2023

Loja, 13 de marzo del 2023

Ing. Com. Talía del Rocío Quizhpe Salazar

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

C E R T I F I C O:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de papas con pollo fritas bajas en calorías en la ciudad de Loja**, previo a la obtención del título **Licenciada en Administración de Empresas**, de autoría de la estudiante **Johanna Lisseth Torres Veintimilla**, con **cédula de identidad Nro. 1105436511**, , una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para su respectiva sustentación y defensa.

Ing. Com. Talía del Rocío Quizhpe Salazar.

DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Autoría

Yo, **Johanna Lisseth Torres Veintimilla**, declaro ser autora del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos, de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido del mismo. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular o de Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de identidad: 1105436511

Fecha: Loja, 14 de marzo del 2023

Correo Electrónico: johanna@unl.edu.ec

Teléfono: 0994556212

Carta de autorización por parte de la autora para consulta, reproducción parcial o total, y/o publicación electrónica de texto completo, del Trabajo de Integración Curricular.

Yo, **Johanna Lisseth Torres Veintimilla**, declaro ser autora del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de papas con pollo fritas bajas en calorías en la ciudad de Loja**, como requisito para optar por el título de **Licenciada en Administración de Empresas**, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, 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 del Trabajo de Integración Curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 14 días del mes de marzo de dos mil veintitrés.

Firma:

Autora: Johanna Lisseth Torres Veintimilla

Cédula: 1105436511

Dirección: México, Pio Jaramillo y Brasil

Correo electrónico: johanna.torres@unl.edu.ec

Teléfono: 099456212

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Directora del Trabajo de Integración Curricular o de Titulación:

Ing. Com. Talía del Rocío Quizhpe Salazar.

Dedicatoria

Dedico este trabajo investigativo en primera instancia a Dios por brindarme salud y bienestar durante todo el transcurso de mi carrera universitaria. Todo esto también no hubiese sido posible sin mis padres quienes con su cariño y soporte me han inculcado valores, han caminado conmigo de la mano y me han dado las posibilidades de que yo cumpla con este objetivo de ser profesional espero se sientan orgullosos de mí.

Posteriormente este título también es por esas amistades que forme en el proceso de mi formación ya que todo esto fue más llevadero y alcanzable gracias a que ellas fueron las protagonistas de todas las aventuras que tuvimos que vivir juntas en el transcurso de nuestra vida profesional, algunas experiencias tristes y otras muy alegres pero todas llenas de aprendizaje, crecimiento y convivencia.

También dedico este logro a mis docentes de la carrera de Administración de Empresas que fueron las personas que con sus sabios conocimientos formaron mi carrera profesional en el transcurso de estos años, finalmente a mis hermanas y novio que también formaron parte importante de todo este proceso, este logro no es mío es de todos ustedes porque sin ustedes esto no hubiera sido posible.

Johanna Lisseth Torres Veintimilla

Agradecimiento

Mi primer agradecimiento es para Dios por permitirme ser una de las personas en lograr tener su título universitario y por haberme dado la capacidad de culminar mi tesis con satisfacción, agradezco a la Universidad Nacional de Loja, a la Facultad Jurídica Social y Administrativa y especialmente a la planta docente de la carrera de Administración de Empresas por tantos años de aprendizajes los cuales me permitieron estar aquí culminando mi carrera, tengo un agradecimiento especial por cada uno de los docentes que resolvieron mis dudas y me ayudaban a continuar durante cada ciclo de mi carrera especialmente en ese tiempo de pandemia donde tuvimos que salir de nuestra zona de confort y era más difícil entender las cosas, gracias por ser ustedes nuestros docentes quienes estuvieron presentes todos los días ayudándonos con cada duda que se nos presentaba, gracias por su paciencia y por hacernos más llevadera la situación que estábamos viviendo, pero más que nada les agradezco inmensamente por sus ganas de querer formar profesionales porque sin ustedes esto tampoco sería posible.

Tengo un agradecimiento especial para mis padres quienes me han inculcado valores y me han brindado la oportunidad de estudiar, gracias por ayudarme a crecer por darme la mano y los ánimos necesarios en los días difíciles, sin su apoyo yo no hubiese logrado culminar mi carrera universitaria.

Finalmente, gracias a todas las personas que conocí en el transcurso de mi carrera universitaria, principalmente a mis colegas que son personas que convivieron conmigo durante un largo tiempo y me brindaron muchos momentos felices, espero que cumplan todas sus metas anheladas.

Johanna Lisseth Torres Veintimilla

Índice de contenidos

Portada.....	i
Certificación.....	¡Error! Marcador no definido.
Autoría.....	iii
Carta de autorización.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice de contenidos.....	vii
Índice de tablas.....	x
Índice de figuras.....	xiii
Índice de anexos.....	xv
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
2.1. Abstract.....	3
3. Introducción.....	4
4. Marco teórico.....	6
4.1. Fundamentos referenciales.....	6
4.2. Fundamentos teóricos.....	8
4.2.1. Concepto de papas.....	8
4.2.2. Como afecta a la salud comer papas fritas.....	8
4.2.3. Que es la comida chatarra.....	8
4.2.4. Problemas generados por el consumo de comida chatarra.....	8
4.2.5. Enfermedades que ocasiona la comida chatarra.....	8
4.2.6. Freidora de aire.....	8
4.3. Empresa.....	9
4.3.1. Concepto de empresa.....	9
4.3.2. Tipos de empresa.....	9
4.4. Proyectos de inversión.....	9
4.4.1. Concepto.....	9
4.4.2. Ciclo de vida de los proyectos.....	10
4.5. Estudio de mercado.....	10
4.5.1. Segmentación del mercado.....	10
4.5.2. Investigación de mercado.....	11
4.5.3. Demanda.....	11
4.5.4. Oferta.....	12
4.5.5. Demanda insatisfecha.....	13

4.5.6.	Plan de marketing.....	13
4.6.	Estudio técnico.....	14
4.6.1.	Localización.....	14
4.6.2.	Tamaño.....	15
4.6.3.	Ingeniería del proyecto.....	16
4.7.	Estudio legal.....	17
4.7.1.	Concepto del estudio legal.....	17
4.7.2.	Constitución de la microempresa.....	17
4.7.3.	Tramites requeridos para la constitución de la empresa.....	17
4.8.	Estudio administrativo.....	18
4.8.1.	Concepto del estudio administrativo.....	18
4.8.2.	Filosofía empresarial.....	18
4.8.3.	Misión.....	18
4.8.4.	Visión.....	18
4.8.5.	Valores.....	18
4.8.6.	Estructura organizacional.....	18
4.8.7.	Manuales administrativos.....	19
4.9.	Estudio económico.....	19
4.9.1.	Concepto de estudio económico.....	19
4.9.2.	Concepto de inversiones.....	19
4.9.3.	Activos fijos o tangibles.....	19
4.9.4.	Activos diferidos o intangibles.....	20
4.9.5.	Activo circulante o capital de trabajo.....	20
4.9.6.	Financiamiento.....	20
4.9.7.	Depreciación.....	20
4.9.8.	Amortización.....	20
4.9.9.	Costos.....	21
4.9.10.	Ingresos.....	22
4.9.12.	Punto de equilibrio.....	22
4.9.13.	Estados financieros.....	23
4.10.	Evaluación financiera.....	23
4.10.1.	Valor actual neto (VAN).....	23
4.10.2.	Tasa interna de retorno (TIR).....	24
4.10.3.	Relación costo – beneficio.....	25
4.10.4.	Periodo de recuperación de capital.....	25
4.10.5.	Análisis de sensibilidad.....	26

5. Metodología	27
5.1. Localización del proyecto	27
5.2. Métodos	27
5.2.1. Método deductivo	27
5.2.2. Método inductivo	27
5.2.3. Método descriptivo	27
5.2.4. Método explicativo	27
5.3. Enfoque	27
5.3.1. Cuantitativo	28
5.3.2. Cualitativo	28
5.4. Tipos de investigación	28
5.4.1. Exploratoria	28
5.4.2. Descriptiva	28
5.5. Diseño de la investigación	28
5.5.1. Observación	28
5.5.2. Encuesta	29
5.6. Población investigada y muestra de Estudio	29
5.6.1. Población	29
5.6.2. Muestra	30
5.6.3. Procedimiento	30
6. Resultados	32
6.1. Tabulación análisis e interpretación	32
6.2. Estudio de mercado	65
6.3. Estudio técnico	77
6.4. Estudio legal	95
6.5. Estudio administrativo	97
6.6. Estudio financiero	115
7. Discusión	138
8. Conclusiones	153
9. Recomendaciones	155
10. Bibliografía	156
11. Anexos	159

Índice de tablas

Tabla 1 Edad de las personas encuestadas	32
Tabla 2 Ingresos	33
Tabla 3 Consumo de papas	34
Tabla 4 Consumo de papas fritas.....	35
Tabla 5 Presentación de papas fritas.....	36
Tabla 6 Forma de pago de las papas fritas.....	37
Tabla 7 Sector donde consume papas fritas	38
Tabla 8 Nombre del local donde consume papas fritas	39
Tabla 9 Como conoció el local donde consume papas fritas	41
Tabla 10 Calidad de las papas fritas que consume.....	42
Tabla 11 Cantidad de papas que consume.....	43
Tabla 12 Implementación de un local de papas fritas bajas en calorías	44
Tabla 13 Presentación de las papas fritas bajas en calorías	45
Tabla 14 Empaque biodegradable para las papas fritas bajas en calorías	46
Tabla 15 Atributos que se valoran en las papas fritas bajas en calorías	47
Tabla 16 Resumen de los atributos que se valoran en las papas fritas bajas en calorías	48
Tabla 17 Forma de consumo de papas fritas bajas en calorías.....	49
Tabla 18 Forma de pago para las papas fritas bajas en calorías.....	50
Tabla 19 Ubicación de preferencia para el local de papas fritas bajas en calorías	51
Tabla 20 Precio de preferencia para las papas fritas bajas en calorías	52
Tabla 21 Promociones para el local de papas fritas bajas en calorías.....	53
Tabla 22 Medio por el cual se desea conocer del local de papas fritas bajas en calorías	54
Tabla 23 Nombre del negocio y ubicación	55
Tabla 24 Horario de atención al cliente.....	56
Tabla 25 Horas diarias que atienden.....	57
Tabla 26 Entregas a domicilio	58
Tabla 27 Formas de pago con las que cuenta el local.....	59
Tabla 28 Presentación que tienen las papas fritas	60
Tabla 29 Cantidad de papas que se venden diariamente	61
Tabla 30 Ingreso diario por venta de papas	62
Tabla 31 Promociones que realiza el local	63
Tabla 32 Medio por el cual realiza publicidad el local	64
Tabla 33 Población proyectada	65
Tabla 34 Demanda potencial	66

Tabla 35 Demanda real.....	67
Tabla 36 Demanda efectiva.....	67
Tabla 37 Consumo promedio	68
Tabla 38 Demanda efectiva en unidades	69
Tabla 39 Ventas diarias promedio.....	70
Tabla 40 Oferta	70
Tabla 41 Demanda insatisfecha	71
Tabla 42 Proceso de la materia prima.....	78
Tabla 43 Capacidad de la maquinaria	79
Tabla 44 Capacidad Instalada.....	79
Tabla 45 Capacidad instalada de los años de vida del proyecto	80
Tabla 46 Capacidad utilizada.....	80
Tabla 47 Participación del mercado.....	81
Tabla 48 Cargo y sueldo del personal	90
Tabla 49 Maquina y equipo para la producción del producto	91
Tabla 50 Precio de la maquinaria y equipo.....	92
Tabla 51 Herramientas para el desarrollo del producto	92
Tabla 52 Precio de las herramientas.....	93
Tabla 53 Materia prima para el desarrollo del producto	94
Tabla 54: Manual de funciones para el administrador.....	102
Tabla 55: Manual de funciones del asesor legal	104
Tabla 56: Manual de funciones del chef	105
Tabla 57: Manual de funciones de contador	107
Tabla 58: Ayudante de cocina	108
Tabla 59: Manual de funciones de mesero	110
Tabla 60:.....	113
Tabla 61 Maquinaria y equipo.....	116
Tabla 62 Muebles y enseres	116
Tabla 63 Equipos de computo.....	116
Tabla 64 Herramientas	117
Tabla 65 Equipos de seguridad.....	117
Tabla 66 Resumen de activos fijos	118
Tabla 67 Depreciación de maquinarias y equipos	118
Tabla 68 Depreciación de muebles y enseres	119
Tabla 69 Depreciación de equipos de computo.....	119
Tabla 70 Reinversión de equipos de computo.....	119
Tabla 71 Depreciación de herramientas	120

Tabla 72 Depreciación de equipos de seguridad	120
Tabla 73 Activos diferidos	121
Tabla 74 Materia prima directa	121
Tabla 75 Materia prima indirecta	122
Tabla 76 Mano de obra directa	122
Tabla 77 Mano de obra indirecta	123
Tabla 78 Sueldos y salarios.....	123
Tabla 79 Arriendo	124
Tabla 80 Servicios básicos.....	124
Tabla 81 Útiles de oficina.....	124
Tabla 82 Útiles de aseo y limpieza	125
Tabla 83 Suministros de trabajo	125
Tabla 84 Publicidad.....	126
Tabla 85 Resumen de inversiones	126
Tabla 86 Amortización	127
Tabla 87 Presupuesto proyectado	128
Tabla 88 Costo unitario de producción.....	129
Tabla 89 Precio de venta al público	130
Tabla 90 Ingreso por ventas	130
Tabla 91 Clasificación de los costos	132
Tabla 92 <i>Estado de pérdidas y ganancias</i>.....	136
Tabla 93 Flujo de caja	137
Tabla 94 Valor actual neto	142
Tabla 95 Tasa interna de retorno.....	143
Tabla 96 Relación Beneficio Costo	145
Tabla 97 Periodo de recuperación de capital	146
Tabla 98 Análisis de sensibilidad con el incremento de los costos	147
Tabla 99 Análisis de sensibilidad con la disminución de los ingresos	150

Índice de figuras

Figura 1 Edad de las personas encuestadas.....	32
Figura 2 Ingresos	33
Figura 3 Consumo de papas.....	34
Figura 4 Consumo de papas fritas.....	35
Figura 5 Presentación de papas frita.....	36
Figura 6 Forma de pago de las papas fritas	37
Figura 7 Sector donde consume papas fritas	38
Figura 8 Nombre del local donde consume papas fritas.....	40
Figura 9 Como conoció el local donde consume papas fritas.....	41
Figura 10 Calidad de las papas fritas que consume	42
Figura 11 Cantidad de papas que consume	43
Figura 12 Implementación de un local de papas fritas bajas en calorías.....	44
Figura 13 Presentación de las papas fritas bajas en calorías.....	45
Figura 14 Empaque biodegradable para las papas fritas bajas en calorías.....	46
Figura 15 Resumen de los atributos que se valoran en las papas fritas bajas en calorías	48
Figura 16 Forma de consumo de papas fritas bajas en calorías	49
Figura 17 Forma de pago para las papas fritas bajas en calorías	50
Figura 18 Ubicación de preferencia para el local de papas fritas bajas en calorías.....	51
Figura 19 Precio de preferencia para las papas fritas bajas en calorías.....	52
Figura 20 Promociones para el local de papas fritas bajas en calorías	53
Figura 21 Medio por el cual se desea conocer del local de papas fritas bajas en calorías	54
Figura 22 Horas diarias que atienden	57
Figura 23 Entregas a domicilio.....	58
Figura 24 Formas de pago con las que cuenta el local	59
Figura 25 Presentación que tienen las papas fritas.....	60
Figura 26 Cantidad de papas que se venden diariamente.....	61
Figura 27 Ingreso diario por venta de papas.....	62
Figura 28 Promociones que realiza el local.....	63
Figura 29 Medio por el cual realiza publicidad el local.....	64
Figura 30 Logotipo de la empresa.....	72
Figura 31 Marca de la empresa	72
Figura 32 Eslogan de la empresa.....	73
Figura 33 Envase y presentación de las papas.....	73
Figura 34 Plaza	75

Figura 35 Cuenta de Instagram	76
Figura 36 Cuenta de Facebook.....	77
Figura 37 Mapa del Ecuador	83
Figura 38 Mapa de la provincia de Loja	83
Figura 39 Parroquia San Sebastian.....	84
Figura 40 Ubicación exacta	85
Figura 41 Plano de la distribución de la instalación	86
Figura 42 Diagrama de flujo del proceso de la papa.....	89
Figura 43 Organigrama estructural	99
Figura 44 Organigrama posicional.....	100
Figura 45 Organigrama funcional.....	101
Figura 46 Punto de equilibrio año 1	134
Figura 47 Punto de equilibrio año 5.....	135

Índice de anexos

Anexo 1: Encuesta a los demandantes	159
Anexo 2: Encuesta a los ofertantes	163
Anexo 3: Certificado de traducción	165

1. Titulo

“Proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de papas con pollo fritas bajas en calorías en la ciudad de Loja”

2. Resumen

El presente trabajo de investigación denominado “Proyecto de prefactibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de papas con pollo fritas bajas en calorías en la ciudad de Loja”, estableció como objetivo general elaborar un proyecto que permita determinar la prefactibilidad de la creación de una microempresa productora y comercializadora de papas con pollo fritas bajas en calorías en la ciudad de Loja; se utilizaron los siguientes métodos: deductivo, inductivo, descriptivo y explicativo, tuvo un enfoque cuantitativo y cualitativo, el tipo de investigación fue exploratoria y descriptiva; se dio uso de técnicas de recolección de información como: observación, encuesta, población y muestra en donde se logró segmentar la población de la ciudad de Loja permitiendo tener una población de 63816 habitantes logrando alcanzar una muestra de 397 habitantes. Con la información de las encuestas se consiguió que en la ciudad de Loja existe una demanda insatisfecha de 1348992 unidades de papas; se procedió a determinar la localización, la misma que fue en la parroquia San Sebastián; el proyecto posee una capacidad de producción instalada de 196 unidades diarias y 49196 unidades anuales se da inicio al proyecto con el 80% de funcionamiento de la maquinaria dando como resultado una producción diaria de 157 unidades; la empresa genera 7 puestos de trabajo durante su ciclo de vida. Se logró concluir que el proyecto resulta ser factible para los 5 años pese a que en un inicio se tenga una utilidad baja de 3,91%, los ingresos anuales van a variar significativamente con el paso de los años y está en posibilidad de ampliarse debido a que la demanda insatisfecha es alta. Se recomienda empezar con dos freidoras de aires con la finalidad de adquirir clientes y si la demanda es alta incrementar las maquinarias para satisfacer las necesidades con más producción.

Palabras clave: proyecto, factibilidad, capacidad, inversión, producción

2.1. Abstract

The present research work called "Pre-feasibility project for the creation of a micro enterprise producing and marketing low calorie fried potatoes with chicken in Loja city", established as general objective to develop a project to determine the pre-feasibility of the creation of a micro enterprise producing and marketing low calorie fried potatoes with chicken in the city of Loja; the following methods were used: deductive, inductive, descriptive and explanatory, it had a quantitative and qualitative approach, the type of research was exploratory and descriptive; the use of data collection techniques such as: observation, survey, population and sample where it was possible to segment the population of the city of Loja allowing to have a population of 63816 inhabitants achieving a sample of 397 inhabitants. With the information from the surveys, it was found that in the city of Loja there is an unsatisfied demand of 1348992 units of potatoes; we proceeded to determine the location, which was in the parish of San Sebastian; the project has an installed production capacity of 196 units per day and 49196 units per year; the project starts with 80% of the machinery working, resulting in a daily production of 157 units; the company generates 7 jobs during its life cycle. It was concluded that the project is feasible for 5 years, even though at the beginning it has a low profit of 3.91%, the annual income will vary significantly over the years and it is possible to expand because the unsatisfied demand is high. It is recommended to start with two air fryers in order to acquire customers and if the demand is high increase the machinery to meet the needs with more production.

Key words: project, feasibility, capacity, investment, production, investment.

3. Introducción

La provincia de Loja a diferencia de muchas otras provincias del Ecuador, se ha caracterizado por tener una falta de desarrollo empresarial y ser una provincia consumidora de productos que se desarrollan en otras partes del país y muchas veces importados. Siendo una provincia que cuenta con muchos recursos agrícolas esta no ha optado por crear industrias y darles un valor agregado a estos, ayudando a la creación de fuentes de trabajo que tanto necesita la provincia y el país.

El presente proyecto es para ayudar a los pequeños productores de papas de la Provincia de Loja, además brindar un producto con menos calorías que el original, presentando como propuesta la creación de una empresa productora y comercializadora de papas con pollo fritas bajas en calorías en la ciudad de Loja, sirviendo de aporte para el sector económico generando fuentes de trabajo, buscando contribuir con la inversión en desarrollo y conocimiento, para que este trabajo de titulación este bien fundamentado fue necesario su **REVISIÓN LITERARIA** la cual tuvo que estar bien argumentada.

Para efecto del presente proyecto de inversión se hizo necesario contar con la **METODOLOGÍA** idónea para obtener resultados acertados, en donde se empleó los métodos deductivo, inductivo, descriptivo y explicativo, adicionalmente tuvo un enfoque cuantitativo y cualitativo, posteriormente la tipología de investigación fue exploratoria y descriptiva todo esto fue importante en el desarrollo continuo del presente trabajo para finalizar con un diseño de la investigación en el cual residió la observación y la encuesta, una vez obtenido eso se investigó la población necesaria, se calculó una muestra de la misma y se aplicó la encuesta.

En los **RESULTADOS** se desarrollaron los análisis de las encuestas tanto a los demandantes como a los ofertantes además se ejecutó cada uno de los diferentes estudios que permiten llegar a la evaluación financiera y conocer si el proyecto de inversión resulta factible o no.

Los estudios son parte fundamental en la formulación de proyectos de inversión y se clasifican en 6 estudios y cada uno de ellos cumple con una función la cual se detallara a continuación: el estudio de mercado en el cual se detalla la demanda potencial, demanda real y demanda efectiva, con ayuda de la oferta se calculó la demanda insatisfecha existente en el mercado de la ciudad de Loja, y además el plan comercial en donde se plantean estrategias de marketing que están enfocadas en las cuatro P; dentro del estudio técnico se detalla el tamaño del proyecto en función de la producción que se cubrirá del total de la demanda insatisfecha, se muestra la localización exacta tanto macro y micro de la microempresa seguido de la ingeniería del proyecto en donde se describe la parte tecnológica que se utilizó en la producción de papas y el respectivo proceso productivo; el tercer estudio a realizarse es el técnico que se encuentra enfocado en encontrar la capacidad instalada y utilizada de la

microempresa, la participación del mercado, la localización de la misma y el proceso productivo que permite el detalle de la elaboración del producto final; otro de los estudios a ejecutarse es el estudio legal que es en donde se encuentra la constitución de la empresa, los permisos de funcionamientos y demás trámites legales que constituyen una microempresa; también se encuentra el estudio administrativo que es donde está la misión, visión, valores y políticas con las que contara la microempresa, para posteriormente diseñar la estructura organizacional donde se realizó el organigrama estructural, el organigrama posicional, el organigrama funcional y los manuales de funciones de cada uno de los miembros que formaran parte de la microempresa; finalmente está el estudio financiero en donde se clasifica en dos partes la inversión y el financiamiento; dentro de la inversión están los activos fijos, activos diferidos y activo circulante o capital de trabajo dando así el respectivo monto de la inversión; el financiamiento en cambio es el monto a utilizarse para la ejecución del proyecto y está constituido por capital interno y externo en donde el interno es el aporte propio y el externo es el capital que se va a pedir en el banco, posterior a ello se deben calcular las ventas que son aquellas que permiten determinar el valor de utilidad que se tendrá anualmente.

Para dar inicio a la **DISCUSIÓN** se realizó la evaluación financiera con los distintos indicadores como: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio costo, periodo de recuperación del capital y el análisis de sensibilidad tanto para incremento de costos como para disminución de ingresos, todos estos indicadores determinan la factibilidad del proyecto. Por último, se mencionan las principales conclusiones y recomendaciones que se dan para la puesta en marcha del proyecto. Culminado con bibliografía y anexos del trabajo de integración curricular y tratando de enriquecer el conocimiento de los lectores a través de esta investigación.

4. Marco teórico

4.1. Fundamentos referenciales

Para el desarrollo de la investigación decidí tomar algunas referencias de trabajos investigativos de diferentes autores que sirvan de aporte para la investigación por ende, tome en consideración trabajos que cuenten con los diferentes estudios que se realizan al momento de desarrollar un proyecto de prefactibilidad que son: el estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal, estudio administrativo, estudio financiero y la evaluación financiera todo esto permitirá tomar la mejor decisión con respecto al trabajo de integración curricular.

En el estudio realizado por Cataña (2017) **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDA RÁPIDA UBICADA EN EL SUR DE LA CIUDAD METROPOLITANA DE QUITO, BARRIO SOLANDA”** consiste en la viabilidad económica y financiera para su ejecución. Para lograr este objetivo se realiza un análisis político, económico, tecnológico y social de la situación actual del país. Además, se lleva a cabo el análisis y proyección de la oferta y demanda a fin de estimar la demanda insatisfecha y la participación del proyecto en la misma. También se procede a realizar el diseño técnico del proyecto, determinando su ubicación óptima, diseño de los procesos de producción e identificando los recursos necesarios (material, humano y tecnológico). Concluido el diseño del estudio técnico se propone la estructura legal y organizacional así, como su direccionamiento estratégico. Finalmente se elabora el estudio económico-financiero donde se determina la viabilidad a través de la aplicación y cálculo de la Tasa Interna de Rendimiento (TIR), Valor Actual Neto (VAN), Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI) e Índice de Rentabilidad (IR).

Este estudio ayudó a la investigación debido a que realizó los diferentes estudios para la puesta en marcha de un restaurante de comida rápida y sirve con respecto a la investigación porque el proyecto se trata de comida principalmente además de los diferentes cálculos que realiza para llegar a la conclusión de que más del 92,47% de personas consume comida rápida lo que me permitió determinar que el remplazo de comida rápida por comida saludable sin perder el sabor servirá será un buen mercado.

Otro trabajo que se tomó en consideración es el de Idrovo Ojeda (2012) **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN NUEVO LOCAL DE COMIDA RÁPIDA EN EL SECTOR NORTE DE LA CAPITAL “BROSTER & BURGER”** que es un proyecto realizado con el fin de ver si es rentable o no abrir un nuevo local de comida rápida en el sector Norte de la Capital; según los datos que se obtuvieron a partir de ese proyecto, es viable abrir un nuevo local, siempre y cuando las actuales variables de mercado se mantengan. Además, el proyecto analiza las variables técnicas de mercado y financieras, plantea posibles escenarios,

así como puntos mínimos de ingresos o punto de equilibrio para mantenerse y recuperar la inversión inicial. Dentro del proyecto se hizo un estudio de mercado que permitió determinar cuáles son los productos más apetecidos por los clientes, así como márgenes de precios dentro de los cuáles los clientes están dispuestos a cancelar.

Se tomo como ejemplar este proyecto ya que es uno de los proyectos que se orienta a la apertura de un nuevo negocio de comida rápida enfocándose principalmente en si es rentable la creación de ese nuevo local.

Finalmente, el último trabajo que se tomó como referencia para la investigación es el de Alarcón (2017) **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN RESTAURANTE RÚSTICO DE COMIDA TÍPICA LOJANA, EN LA PARROQUIA DE VILCABAMBA DEL CANTÓN Y PROVINCIA DE LOJA”** que es una investigación que se realizó en base a un problema central que es la carencia de un restaurante rustico de comida típica de Loja en Vilcabamba el desarrollo del proyecto se inició con el estudio de mercado aplicado a una población de 61.459 familias del cantón Loja con una muestra de 397 encuestas, dando como resultado una demanda insatisfecha de 14.090.657 platos al año. La construcción del estudio técnico señala que el proyecto tiene una capacidad instalada de 58.240 platos al año que equivale al 0.41% de la demanda insatisfecha; considerándose una capacidad utilizada del 50% para el primer año 29.120 platos. El restaurante la Willka estará ubicado en el cantón Loja, Parroquia Vilcabamba, vía principal a Vilcabamba. La ingeniería del proyecto detalla el proceso de producción, maquinaria, materiales, recursos a utilizar; así como la distribución de la planta. El estudio administrativo hace hincapié a la organización legal y administrativa de la empresa cuyo objeto social es Restaurante “La Willka” Cía. Ltda. El estudio financiero arroja datos que para iniciar con el proyecto se requiere de una inversión total de 34.805,06 dólares americanos, siendo el 71.27% financiado con la aportación de los socios y el 28.73 con financiamiento externo. Una vez analizados los costos fijos y variables la empresa requiere un punto de equilibrio de 52.115,91 dólares americanos para el primer año de vida útil. Al analizar la evaluación financiera se tiene un VAN positivo de \$51.374,49; Relación B/C de 1.36 centavos, decir 0.36 centavos por cada dólar invertido; PR/C de 1 año, 10 meses y 2 días; TIR de 34,88% mayor a la tasa de oportunidad del capital; Análisis de sensibilidad del 16.62% en el incremento de costos y de 12,55 en la disminución de los ingresos. Finalmente se plantearon las conclusiones y recomendaciones.

Se tomo en consideración este trabajo de investigación debido a que este proyecto de factibilidad fue realizado en Loja y la investigación que se va a realizar también es en Loja, en esta investigación se realizan todos los estudios que se planea realizar en este proyecto, entonces por eso es considerada una muy buena referencia.

4.2. Fundamentos teóricos

4.2.1. Concepto de papas

Según Gastronomía Internacional (2019) la papa es considerada como “un tubérculo que se cultiva en los Andes desde hace muchos años este producto es considerado como el tercer producto más consumible en el mundo y eso se debe a que se pueden dar varias combinaciones en un plato”

4.2.2. Como afecta a la salud comer papas fritas

Según El universal (2019) se puede decir que el consumo de papas fritas con frecuencia podría ocasionar una serie de enfermedades debido a que “es un carbohidrato y al momento de mezclarlo con aceite se convierte también en grasa ocasionando daños perjudiciales a la salud de las personas “

4.2.3. Que es la comida chatarra

La comida chatarra también denominada comida basura según el pensamiento de Chávez y Humberto (2013) es un tipo de comida que “contiene concentraciones elevadas de grasas, calorías, condimentos, colesterol, azúcares y/o sal. Además, este tipo de comida contiene una gran cantidad de aditivos alimentarios que no poseen un valor nutritivo”

4.2.4. Problemas generados por el consumo de comida chatarra

Dentro de los problemas que ocasiona comer comida chatarra Chávez y Humberto (Chávez & Humberto, 2013) mencionan que “el valor más negativo que puede tener la comida chatarra a nivel mundial es el desarrollo de múltiples enfermedades aumentando la probabilidad de muertes inesperadas”

4.2.5. Enfermedades que ocasiona la comida chatarra

Según Chávez y Humberto (Chávez & Humberto, 2013) las enfermedades más graves que ocasiona este tipo de comida son “la diabetes y la obesidad, pero además de estas enfermedades se han desarrollado múltiples enfermedades más como problemas en la circulación, hipertensión, envejecimiento prematuro, colesterol entre otras”

4.2.6. Freidora de aire

Las freidoras de aire según Mehrtens (2020) se definen de la siguiente manera:

Son electrodomésticos pequeños en el tope de gabinete que pueden asar, asar a la parrilla, hornear o freír una variedad de alimentos. Al igual que los hornos de convección, hacen circular aire muy caliente por la cámara de cocción con un ventilador de alta potencia, cocinando los alimentos por todos lados a la vez. (pág. s/p)

4.3. Empresa

4.3.1. Concepto de empresa

Analizando la posición de García (2001) afirma que la empresa se define como “el uso de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros que entregan un producto o servicio a cambio de un precio que consiente de que compensará los recursos empleados y generará una rentabilidad” (pág. 41), entonces al momento de referirse a una empresa o entidad de cualquier tipo se puede decir que es la agrupación de personas que trabajan en conjunto para un fin en común generando en un futuro ingresos que permitirán cubrir los gastos que ocasionaron realizar este producto o prestar el servicio más la utilidad.

4.3.2. Tipos de empresa

Existe varias clasificaciones al momento de referirse en una empresa por ende se clasificará únicamente según su tamaño ya que el proyecto se enfocará en ver que tan rentable es crear una microempresa de papas fritas bajas en calorías.

Según el criterio de CAN (2017) se puede clasificar las empresas de la siguiente manera

Se tiene tres tipos de empresa que son Pymes que es cuando tiene menos de 9 trabajadores y sus ingresos no sobrepasan los 100.000, las pequeñas que son empresas que cuentan de 10 a 49 trabajadores y sus ingresos van de 100.001 a 1.000.000 y medianas que son aquellas que cuentan de 50 a 199 trabajadores y sus ingresos van de 1.000.001 a 5.000.000.

Toda esta clasificación hace referencia a las empresas que legalmente se encuentran constituidas y registradas ante la autoridad competente de cada país, estas además deberán llevar su contabilidad, tener un aporte social entonces se puede decir que es una clasificación nacional que se debe cumplir. (CAN, 2017, págs. 1-2)

4.4. Proyectos de inversión

4.4.1. Concepto

Para definir un proyecto de inversión se tomó como referencia el pensamiento de Baca Urbina (2006) que menciona que “El proyecto de inversión es un plan que se realiza en base a un monto específico con la finalidad de producir un bien o servicio que logre satisfacer una necesidad específica” (pág. 2), dando a entender que con una cierta cantidad de dinero se establece un plan para dar uso del mismo y que sus recursos sean aprovechados al máximo.

4.4.2. Ciclo de vida de los proyectos

Para poder hacer mención de ciclo de vida que tiene un proyecto se tomará en cuenta el pensamiento de Córdoba Padilla (2006) que menciona:

El ciclo de vida de un proyecto se origina de un problema al cual se le quiere dar solución, es decir, busca solventar una necesidad de un problema real, este ciclo de vida posee cuatro grandes fases de las cuales se mencionará a continuación:

Fase 1: Preinversión: Dentro de esta fase se hablan de cinco etapas que son: idea (Se identifica el problema), perfil (Es un estudio preliminar basada en información secundaria, prefactibilidad (Es un análisis que ya va investiga de manera más profunda), factibilidad (Se tiene ya el anteproyecto y se habla de cómo financiarlo), diseño (Se desarrolla la manera en la que será ejecutado el anteproyecto).

Fase 2: Inversión o ejecución: En esta fase ya se cuenta con un anteproyecto, un diseño y el capital que se debe invertir entonces se enfoca en quienes serán los inversionistas y cuál será el proceso de desarrollo del proyecto con el presupuesto obtenido por ende solo cuenta con la etapa de ejecución.

Fase 3: Operación: Dentro de esta fase ya se cuenta con la fase anterior que es la ejecución entonces aquí ya se pone en marcha como tal el producto o servicio logrando saber si realmente está solventando la necesidad existente.

Fase 4: Evaluación de los resultados: Debido a que ya se cuenta con la fase anterior aquí se espera un determinado tiempo para posteriormente conocer si los resultados con la entrega del producto o servicio son positivos y conocer si le están dando solución al problema o que modificaciones se tienen que hacer para mejorar. (págs. 8-15)

4.5. Estudio de mercado

Según el pensamiento de Kotler y Armstrong (2012) un estudio de mercado se define de la siguiente manera:

Consiste en un estudio realizado por cualquier organización para adquirir cierto tipo de información que permite mejorar el rumbo de la empresa, por ende, es el diseño, recopilación, análisis y presentación de resultados con apoyo de la estadística del criterio de una agrupación de personas que tienen algo en común. (pág. 103)

4.5.1. Segmentación del mercado

La segmentación del mercado se enfoca según Kotler y Armstrong (2012) en “dividir a la población en grupos más pequeños que podrían tener gustos y preferencias similares en algún producto o servicio pero que al mismo tiempo son personas con

personalidades, necesidades, características completamente diferentes” (pág. 190) eso es todo en cuanto se puede decir de la segmentación de mercado.

4.5.1.1. Importancia de segmentar el mercado

La importancia de segmentar el mercado según Kotler y Armstrong (2012) dice que “está en que si esta es bien segmentada los resultados serán más reales lo que no será posible si se segmenta de manera errónea, por ende, se debe dividir bien el grupo de personas al que se quiere dirigir. (pág. 190)

4.5.1.2. Definición de población

La población según Tamayo (2012) se puede definir como “la totalidad de personas que se utilizan para realizar un estudio en algunos casos esta totalidad puede estar agrupada por familias por eso se define como la totalidad de fenómenos que se usan para un estudio específico” (pág. 176)

4.5.1.3. Definición de muestra

La muestra según Tamayo (2012) se define como “la cantidad específica de fenómenos a los cuales se considerará en un estudio en base a la población, usualmente esto se da cuando la población es muy amplia entonces se utiliza un porcentaje de población representativa” (pág. 176)

4.5.2. Investigación de mercado

4.5.2.1. Concepto de investigación de mercado

Para poder definir el concepto de investigación de mercados se tomará en cuenta el pensamiento de Malhotra (2008) que menciona lo siguiente:

La función que permite conectar al consumidor, al cliente y al vendedor mediante cierto tipo de información con la finalidad de encontrar los problemas y las oportunidades para mejorar el desempeño de la empresa, se recolecta datos, se analiza resultados y finalmente se llega a conclusiones específicas (pág. 8)

4.5.3. Demanda

4.5.3.1. Concepto de demanda

Para definir a la demanda se va a tomar en consideración el pensamiento de Córdoba Padilla (2011) que menciona lo siguiente:

La demanda es considerada como la cantidad de productos o servicios que compran los consumidores a los diferentes precios esto se puede dar en un grupo específico de personas o puede ser global todo depende de la cantidad de personas que necesiten de ese producto o servicio, hay que tomar en cuenta que la demanda es considerado uno de los puntos críticos que le da rentabilidad a un negocio, es decir

si no hay personas que compren el producto o servicio que se ofrece la empresa no tendrá rentabilidad. (pág. 62)

4.5.3.2. Tipos de demandas

Para referirse a los tipos de demanda se tomó en consideración los conocimientos de Pasaca (2017) que indica que existen los diferentes tipos de demandas que se mencionaran a continuación:

Si bien es cierto existen diferentes tipos de demandas, pero en este momento se tomará en consideración aquellas demandas que serán de utilidad para la investigación que son las siguientes:

4.5.3.2.1. Demanda potencial

La demanda potencial se desarrolla principalmente en el presente dependiendo de la publicidad que le den al producto o servicio y se caracteriza porque está constituida por la cantidad de bienes o servicios que desarrolle una empresa cualquiera con esfuerzos de mercadotecnia, es decir publicidad en redes sociales, afiches entre otros.

4.5.3.2.2. Demanda real

La demanda real se desarrolla principalmente en la actualidad y se caracteriza porque es la cantidad de bienes o servicios que ahora le están comprando a la competencia debido a los esfuerzos de mercadotecnia que se ha desarrollado con el pasar del tiempo con el producto o servicio.

4.5.3.2.3. Demanda efectiva

La demanda efectiva se desarrolla principalmente en el futuro, pero del producto que se ofrece, es decir, es la cantidad de bienes o servicios que los posibles clientes tienen intención y capacidad de comprar, además forman parte de la demanda insatisfecha. (pág. 46)

4.5.4. Oferta

4.5.4.1. Concepto de oferta

Kotler & Armstrong (2012), definen a la oferta como “una combinación que busca satisfacer las necesidades específicas de un mercado para ello se ocupa una combinación de servicios o productos dependiendo de la empresa acompañado de información y experiencias con el fin de solventar esas insuficiencias.” (pág. 7)

4.5.5. Demanda insatisfecha

4.5.5.1. Concepto de demanda insatisfecha

Córdoba Padilla (2011), menciona que la información sobre la demanda insatisfecha se obtiene del “balance que debe existir entre la oferta y la demanda proyectada obtenida en el estudio de mercado, se considera importante porque de esto se determina el tamaño y mercado existente”. (pág. 109)

4.5.6. Plan de marketing

4.5.6.1. Definición de plan de marketing

Según el pensamiento de Kotler y Armstrong (2012) se indica que el plan de marketing se considera “útil para encontrar la forma de cumplir con los objetivos de la empresa con ayuda de estrategias y tácticas específicas” (pág. A1) entonces se concluye que el plan de marketing sirve como medio para alcanzar los objetivos.

4.5.6.2. Definición de marketing Mix

Para Fernández (2015) el marketing mix es “la mezcla de elementos operativos de una organización que permiten llegar a un público específico y alcanzar los objetivos planteados, pero, esto debe empezar necesariamente por la adecuada planificación del primero de los elementos que es el producto o servicio”. (pág. 65)

4.5.6.3. Definición de producto o servicio

Para Weinberger Villarán (2009) el producto o servicio se lo define de la siguiente manera:

Es considerado como uno de los elementos más importantes del marketing mix porque es la imagen de la empresa si este logra satisfacer la necesidad del cliente la cantidad de ventas serán mayores entonces este debe tener su diseño, calidad, disponibilidad, un buen empaque y que se distinga del resto de productos o servicios que puedan existir (pág. 71)

4.5.6.4. Definición de precio

Para Weinberger Villarán (2009) es sumamente importante definir los precios de los bienes o servicios por ende lo define al precio como “el valor adquisitivo que le da al producto o servicio en base a los costos implicados para la obtención del mismo además el precio también dependerá del precio que tengan los productos de la competencia” (pág. 71)

4.5.6.5. Definición de distribución o plaza

Para Weinberger Villarán (2009) la distribución o plaza se define como

La forma en la que se llegara al cliente, se hace un análisis de los canales de distribución que tendrá el producto que pueden ser los proveedores, adicionalmente se debe dar respuestas a varias preguntas que las citare textualmente como lo dice el autor y son:

- ✓ ¿Se vende directamente a los clientes?
- ✓ ¿Se utiliza representantes de ventas, distribuidores o agentes?
- ✓ ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de usar a terceros para vender?
- ✓ ¿Cómo accede a clientes “valiosos”?
- ✓ ¿Cuántos distribuidores hay y cómo están distribuidos geográficamente?
- ✓ ¿Los distribuidores tienen algún poder de negociación?
- ✓ ¿Los distribuidores están asociados? (pág. 72)

4.5.6.6. Definición de promoción

Para definir la última P del marketing Mix se tomó como referencia el criterio de Botey (2020) que menciona que la promoción se define como “todos los medios, canales de distribución y técnicas que darán a conocer el producto que se está ofertando para ello se puede usar medios tradicionales o medios digitales” con esta definición se puede llegar a la conclusión que se va a generar un gasto que necesitará de un presupuesto que será el concepto siguiente que se definirá.

4.5.6.7. Definición de presupuesto de marketing

Según lo mencionado por Ludeña (Ludeña, 2021) se puede decir que el presupuesto de marketing se define como “los recursos destinados para el plan de marketing es decir los gastos que implicara realizar ese plan además se encarga de ver en qué tiempo va a recuperar ese capital invertido” (pág. 1)

4.6. Estudio técnico

Según Rodríguez (2018) el estudio técnico se define como “la selección de los medios de en donde se va a producir el producto o servicio, el proceso productivo que debe llevar el desarrollo del producto y la selección de la mejor alternativa” (pág. cap 3)

4.6.1. Localización

4.6.1.1. Concepto de localización

Según el pensamiento de Córdoba Padilla (2011) a la localización del proyecto se la define de la siguiente manera:

Es considerada como el análisis de diferentes factores que permiten determinar cuál sería la ubicación más apropiada para poner en funcionamiento la empresa, la

ubicación de la misma siempre estará en función de las necesidades de la empresa por ende hay que ver un lugar que permita tener ventajas frente a la competencia y que facilite la producción del producto. (pág. 112)

4.6.1.2. Macro localización

La macro localización de los proyectos se considera muy importante y según la inclinación de Córdoba Padilla (2011) se determina como “La ubicación de la macro zona dentro de la cual estará ubicada la empresa desarrollada en el proyecto esta ubicación se caracteriza por ser general, toma en cuenta aspectos sociales y nacionales” (pág. 119)

4.6.1.3. Micro localización

La micro localización de los proyectos se según Córdoba Padilla (2011) se determina como “la mejor alternativa de ubicación de acuerdo con la empresa que se desarrolla en el proyecto, esta es más específica y ya se hace una comparación de costos entre las diferentes opciones que puedan existir” (pág. 121)

4.6.2. Tamaño

4.6.2.1. Concepto de tamaño

El tamaño según Córdoba Padilla (2011) se define como “la capacidad de producción que va a tener el producto es decir cuantas unidades se van a poder producir en determinado tiempo, este puede ser en días, meses o años”. (pág. 107)

4.6.2.2. Tipos de capacidades

Según Pasaca (2017) se puede decir que hay tres tipos de capacidades que son fundamentales al momento de realizar un proyecto y son las siguientes:

4.6.2.2.1. Capacidad diseñada

La capacidad diseñada se caracteriza porque se considera la máxima producción que se puede dar de un producto o servicio durante un determinado tiempo sin tomar en cuenta la disposición de los trabajadores, se toma en consideración la capacidad y disposición de la máquina como la temperatura, humedad, altitud, etc.

4.6.2.2.2. Capacidad instalada

La capacidad instalada es la capacidad máxima de producción que se puede dar con la prestación de servicios de los trabajadores, maquinaria, equipos entre otros en un determinado tiempo, para su cálculo se considera todos los días del año y las 24 horas del día.

4.6.2.2.3. Capacidad utilizada

La capacidad utilizada es aquella capacidad en la que se toma en consideración el nivel de producción con el que se hace trabajar a la máquina y se calcula en base a la demanda que se desea cubrir durante un tiempo determinado, cuando se trata de un proyecto nuevo suele ser menor que la capacidad instalada y con el pasar del tiempo se va estabilizando (págs. 55-56)

4.6.2.3. Participación del mercado

Según Impacta Academia (2021) la participación de mercado hace referencia al “tamaño de mercado que tiene una empresa en un grupo de personas o en un segmento de mercado, permitiendo también ver que tal te v en comparación con la competencia”.

4.6.3. Ingeniería del proyecto

4.6.3.1. Concepto de ingeniería del proyecto

La ingeniería del proyecto según el criterio de Baca Urbina (2013) se puede decir que se trata de “resolver todo lo que tenga que ver con la instalación y el funcionamiento de la planta que básicamente empieza con la descripción del proceso productivo y termina con la distribución de la planta para que la misma funcione correctamente” (pág. 112).

4.6.3.2. Proceso productivo

El proceso productivo o proceso de producción según el razonamiento de Baca Urbina (2013) se puede decir que se trata de “todos los pasos que se deben realizar para obtener el producto final mediante el uso de materias primas, además se identifica los tiempos de duración de cada proceso” (pág. 112) por consecuencia dentro del proceso productivo se debe detallar lo que se debe hacer para poder obtener el producto que se va a ofrecer a los clientes.

4.6.3.3. Distribución de la planta

La distribución de la planta según el criterio de Baca Urbina (2013) se puede decir que es “en donde se proporciona las condiciones adecuadas para que se dé el proceso productivo eficazmente optimizando recursos y tiempo en el caso de alimentos la higiene necesaria” (pág. 112)

4.7. Estudio legal

4.7.1. Concepto del estudio legal

El estudio legal de una empresa según Departamento Nacional de Planeación (2013) se define como “la viabilidad que tiene un proyecto al ponerse en ejecución, este se encuentra relacionado con los permisos necesarios para que funcione legalmente”

4.7.2. Constitución de la microempresa

La constitución de una microempresa según el pensamiento de Retos Creativos (2021) se define como “un documento que todos los socios de una empresa firman ante un notario para crear su empresa y que legalmente exista, todo esto es necesario para posteriormente proceder al Registro Mercantil”

4.7.3. Tramites requeridos para la constitución de la empresa

Según el Ministerio de Trabajo y Economía Social (2020), los pasos a seguir para que la empresa sea constituida y registrada de manera legal, son los siguientes:

- ❖ Escoger el nombre de la empresa
- ❖ Reservar el nombre de su compañía en la Superintendencia de Compañías.
- ❖ Abrir la cuenta de integración de capital en la institución bancaria elegida por los socios.
- ❖ Contrato o acto constitutivo y estatutos de la compañía, además elevar a escritura pública la constitución de la compañía (en cualquier notaría).
- ❖ Presentar en la Superintendencia de Compañías, la papeleta de la cuenta de integración del capital y 3 copias de la escritura pública con oficio del abogado.
- ❖ Retirar resolución aprobatoria u oficio con correcciones a realizar en la Superintendencia de Compañías luego de esperar el tiempo establecido (48 horas)
- ❖ Publicar en un periódico de amplia circulación, los datos indicados por la Superintendencia de Compañías y adquirir 3 ejemplares del mismo.
- ❖ Marginar las resoluciones para el Registro Mercantil en la misma notaría donde se elevó a escritura pública la constitución de la empresa.
- ❖ Designar representante Legal y el administrador de la empresa, e inscribir en el Registro Mercantil el nombramiento de ellos.
- ❖ Presentar en la Superintendencia de Compañías los documentos solicitados.
- ❖ Esperar a que la Superintendencia, para la entrega del formulario del RUC, el cumplimiento de obligaciones y existencia legal, datos generales, nómina de accionistas y oficio al banco.
- ❖ Entregar en el SRI, toda la documentación anteriormente recibida de la Superintendencia de Compañías, para la obtención del RUC.

- ❖ Así mismo, el empleador debe registrarse en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

4.8. Estudio administrativo

4.8.1. Concepto del estudio administrativo

Un estudio administrativo según el criterio de López Nereida y Pellat (2008) Consiste en “determinar el personal que va a formar parte de la empresa para el desarrollo del producto y el funcionamiento de la misma, en el caso de un proyecto de prefactibilidad será los profesionales necesarios para el correcto funcionamiento (pág. 1)

4.8.2. Filosofía empresarial

La filosofía empresarial según PYMEMPRESARIO (2014) se define como “el conjunto de una serie de elementos que permiten que la empresa se identifique con lo que es y lo que quiere lograr, también se enfoca en crear un clima organizacional para todos los que forman parte de la empresa”

4.8.3. Misión

La misión según PYMEMPRESARIO (2014) es “el motivo o propósito por el cual existe la empresa, para poder determinar la misión debe pensar en tres cosas: lo que pretende cumplir, lo que pretende hacer y para quien lo va a hacer”

4.8.4. Visión

La visión según PYMEMPRESARIO (2014) es “el camino que se va a seguir a largo plazo, la visión es importante porque sirve de orientación para tomar decisiones estratégicas para el crecimiento de la empresa además es lo que te va a diferenciar de la competencia”

4.8.5. Valores

Los valores según PYMEMPRESARIO (2014) se definen como “un conjunto de principios, creencias y reglas que deben estar bien marcadas en la organización para mantener un buen clima organizacional, estos valores deben ser acatados para todos los miembros de la empresa sin excepción alguna”

4.8.6. Estructura organizacional

Para hablar del concepto de estructura organizacional se tomó en cuenta el pensamiento de Brume González (2019) que dice que es “un sistema utilizado para definir la jerarquía que debe existir en los diferentes puestos de trabajos dentro de la empresa, esto permitirá el desempeño eficaz de cada uno de los empleados acercándose al cumplimiento de metas” (pág. 8)

4.8.6.1. Tipos de organigramas

Se puede hablar de algunos tipos de organigramas, pero en este caso la investigación se centrará solamente en dos tipos específicos debido a que son los que se realizarán en la investigación en donde Brume Gonzáles (2019) menciona lo siguiente:

4.8.6.1.1. Organigrama estructural

Son aquellos organigramas que se caracterizan por estar representados gráficamente en forma de un esquema dando a conocer la jerarquía que se maneja dentro de una empresa.

4.8.6.1.2. Organigrama funcional

Este es conocido también como organigrama de funciones en donde también existe una jerarquía, pero dentro de cada persona se habla de las funciones que cumple en ese puesto de trabajo. (págs. 46 - 47)

4.8.7. Manuales administrativos

Los manuales administrativos según el pensamiento de Vivanco Vergara (2017) se definen como “documentos que son medio de comunicación que permiten tener la información organizada con el fin de facilitar la revisión de que todo esté funcionando correctamente, se encuentra plasmado las actividades y funciones de cada persona” (pág. 5)

4.9. Estudio económico

4.9.1. Concepto de estudio económico

Para poder definir al estudio económico se tomó en consideración el pensamiento de Viñán et al. (2018) que menciona que dentro de este estudio se conoce “la cantidad exacta de recursos económicos que serán necesarios para poder desarrollar el proyecto, se incluyen todos los costos y gastos para que en una vez que se finalice esta sea evaluada” (pág. 50)

4.9.2. Concepto de inversiones

Córdoba Padilla (2011) menciona que a inversión se define como “la composición de todos los activos fijos tangibles e intangibles que se consideran necesarios para operar dentro de una empresa y adquirir un producto o servicio junto con ello el capital de trabajo (pág. 191)

4.9.3. Activos fijos o tangibles

Córdoba Padilla (2011) menciona que los activos fijos o tangibles son “aquellos que se pueden tocar como los terrenos, edificios, maquinaria, equipos que se necesiten para desarrollar el producto entre otros” (pág. 191)

4.9.4. Activos diferidos o intangibles

Córdoba Padilla (2011) menciona que los activos diferidos o intangibles hacen referencia a lo siguiente:

Son el conjunto de bienes propiedad de la empresa que no son tangibles y que no está compuesto por bienes de la empresa pero que son necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, gastos preoperativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa, etc. (pág. 192)

4.9.5. Activo circulante o capital de trabajo

Para definir el activo circulante o capital de trabajo se tomó como referencia a Córdoba Padilla (2011) en donde se define como “las necesidades de dinero que requiere el proyecto para ponerse en ejecución, dentro de esas necesidades se tiene los gastos administrativos, gastos de materias primas, materiales, mano de obra arriendo o compra del terreno entre otros”. (pág. 192)

4.9.6. Financiamiento

Para definir el financiamiento de un proyecto se tomó en consideración el criterio de Córdoba Padilla (2011) que menciona que es:

Como se va a obtener el capital que se necesita para desarrollar el proyecto para ello existen dos tipos de fuentes que son la interna y la externa en donde evidentemente la primera sale del capital de los dueños del proyecto y la segunda de personas que confían en el proyecto y deciden hacer su inversión para posteriormente recibir un beneficio porque independientemente de la fuente de financiamiento la rentabilidad es para quien pone el capital. (pág. 216)

4.9.7. Depreciación

La depreciación según García Colín (2008) es “la pérdida de valor adquisitivo de algún activo fijo con el pasar del tiempo entonces es cuando un bien no cuesta lo mismo porque se ha usado y dependiendo el tiempo el valor baja” (pág. 92)

4.9.8. Amortización

Según García Colín (2008) la amortización se define como “el mecanismo para poder recuperar periódicamente con el pasar del tiempo las erogaciones efectuadas por concepto de gastos de instalación y adaptación de la planta fabril, de acuerdo con la vida útil esperada” (pág. 92)

4.9.9. Costos

4.9.9.1. Concepto de costos

Los costos según Vallejos y Chilibingua (2017) es “el conjunto de valores que han ocurrido en un tiempo determinado para obtener un producto, este capital es recuperable” (pág. 8)

4.9.9.2. Estructura de costos

Para definir la estructura de costos se tomó el pensamiento de Córdoba Padilla (2011) en donde se define como “alcanzar el análisis adecuado de la factibilidad económica del proyecto de cómo va a estar estructurado el mismo” (pág. 75)

4.9.9.3. Presupuesto de costos

Según Córdoba Padilla (2011) para elaborar los presupuestos de costos se “debe anteriormente realizar algunos estudios como el de mercado, técnico para posteriormente realizar un presupuesto de todos los costos que se puedan incurrir en el transcurso del desarrollo del proyecto” (pág. 198)

4.9.9.4. Costos de producción

Según la opinión de Baca Urbina (2013) los costos de producción son:

Un reflejo de lo que se realiza en el estudio técnico en donde se da el proceso de transformar la materia prima en un producto terminado en donde se determina tres cosas importantes que son: Materia Prima Directa e Indirecta; Mano de Obra Directa e Indirecta y Cargos Indirectos (pág. 172)

4.9.9.5. Gastos de administración

Según la opinión de Baca Urbina (2013) los costos de administración se definen como “los costos que provienen de realizar la parte administrativa de la empresa, pero, no solo hace referencia a los sueldos y salarios, sino que también puede hacer referencia a capacitaciones, cursos entre otros. (pág. 174)

4.9.9.6. Gastos de ventas

Según la opinión de Baca Urbina (2013) los costos de ventas “son aquellos en los cuales incurre los costos que se realicen para vender el producto o servicio dentro de esos costos puede estar la mercadotecnia que se da para llamar la atención del cliente (pág. 174)

4.9.9.7. Gastos financieros

Según el pensamiento de Córdoba Padilla (2011) los gastos financieros contemplan “los intereses que se originan a partir de un préstamo dentro de un proyecto de inversión durante el tiempo para el cual este realizado el préstamo” (pág. 203)

4.9.10. Ingresos

Según el criterio de Córdoba Padilla (2011) los ingresos son “todo el capital que entra a la empresa de las ventas del producto o servicio que se ofrece, este tendrá la misma durabilidad que tiene el proyecto” (pág. 196)

4.9.10.1. Estructura de ingresos

Según el pensamiento de (2017) la estructura de ingresos se define como un concepto importante ya que “la fuente de ingreso de capital a la empresa en donde se tiene que tener claro que se deben tener varias fuentes de ingresos y la mayoría deben pertenecer a activos fijos para que no corra mayor riesgo “

4.9.11. Clasificación de los costos

4.9.11.1. Costo fijo

Los costos fijos según Polimeni et al. (1997) se caracterizan por ser “aquellos en los que el costo total permanece constante, es decir, no cambia con el tiempo ni varía con la cantidad de producción que se realice porque no depende de la demanda” (pág. 15)

4.9.11.2. Costo Variable

Los costos variables según Polimeni et al. (1997) se caracterizan por ser “aquellos en los que el costo total cambia en proporción directa a los cambios de volumen de producción, es decir, no son constantes ya que dependen de la demanda que existe del producto o servicio” (pág. 15)

4.9.12. Punto de equilibrio

Baca Urbina G. (2013) define al punto de equilibrio como

Una técnica que sirve para estudiar la relación que hay entre los costos fijos, costos variables y los ingresos en donde a la final se ve el volumen de ventas

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\left(\frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Ingresos o volumen total de ventas}} \right)}$$

La fórmula expuesta anteriormente es la que se utiliza conseguir el volumen de ventas o el punto de equilibrio. (págs. 179-180)

Se calcula matemáticamente en función de:

- Las ventas
- Capacidad instalada
- Unidades producidas

4.9.13. Estados financieros

Los estados financieros según Polimeni et al. (1997) son:

La base para que los inversionistas tomen la decisión de invertir en el proyecto independientemente de si es una persona particular o un banco, en los estados financieros se refleja de manera adecuada los activos, pasivos, patrimonio de los accionistas y las utilidades o pérdidas, es decir un resumen de toda la parte económica del proyecto (pág. 51)

4.9.13.1. Estado de pérdidas y ganancias

Para Córdoba Padilla (2011) el estado de pérdidas y ganancias:

Mide la unidad de producción de algún producto o la prestación de un servicio en un determinado tiempo en donde se toma en cuenta las ventas realizadas a eso se le resta los costos de producción y de operaciones; a ese total se le resta el 15% de utilidad de trabajadores, 25% impuesto a la renta y el 10% de reserva legal dando a conocer la utilidad líquida (pág. 209)

4.9.13.2. Flujo de caja

Según Córdoba Padilla (2011) un flujo de caja es “un estado financiero que permite medir el flujo de efectivo en donde se toman los mismos parámetros que están en el estado de pérdidas y ganancias, pero, también se toman en consideración las depreciaciones y amortizaciones. (pág. 210)

4.10. Evaluación financiera

Baca Urbina (2013) menciona que la evaluación financiera o económica se define como “la descripción de los métodos de evaluación en donde se toma en consideración el valor del dinero a través del tiempo permitiendo hacer comparaciones con otros métodos contables” (pág. 7)

4.10.1. Valor actual neto (VAN)

Según el criterio de Pasaca (2017) el valor actual neto es:

Un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros que son originados por una inversión, esta metodología consiste en descontar al momento actual (es decir, actualizar mediante una tasa) todos los flujos de caja futuros del proyecto para su cálculo es el total de los flujos menos la inversión. Este valor actual neto tiene algunos criterios de decisión basados en el VAN que son los siguientes:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de las inversiones en términos de poder adquisitivo.

Para calcular el VAN se toma en consideración las siguientes fórmulas:

$$VA = FC(1 + i)^{-n}$$

En donde:

VA = Valor actual

FC = Flujo de caja

i = tasa de interés

n = año

Posteriormente que se hace el cálculo por cada año se aplica la siguiente fórmula:

$$\mathbf{VANP} = \sum \mathbf{VAN}_n - \mathbf{INVERSIÓN}$$

En donde:

VANP = Valor Actual Neto del proyecto.

N = Número de años de vida del proyecto.

$\sum \mathbf{VAN}_n$ = Sumatoria de valores actuales de los años de vida útil del proyecto.
(págs. 112 - 115)

4.10.2. Tasa interna de retorno (TIR)

Para Pasaca (2017) la tasa interna de retorno es:

La tasa de rendimiento que oferta el proyecto, se la considera también como la tasa de interés que podría pagarse por un crédito que financie la inversión, igualmente para su cálculo se tiene como referencia lo siguiente:

- Si la **TIR es >** que el costo de oportunidad o del capital se acepta el proyecto.
- Si la **TIR es =** que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.
- Si la **TIR es <** que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

Para calcular la tasa interna de retorno se aplica la siguiente fórmula:

$$TIR = T_m + DT \left(\frac{VAN_{T_m}}{VAN_{T_m} - VAN_{T_M}} \right)$$

En donde:

TIR = tasa interna de retorno

Tm = tasa menor de descuento para actualización

DT = diferencia de tasas de descuento para actualización

VAN Tm = valor actual a la tasa menor

VAN TM = valor actual a la tasa mayor (págs. 115 - 117)

4.10.3. Relación costo – beneficio

Para Pasaca (2017) la relación costo – beneficio se define como aquella que permite medir el rendimiento por cada cierta cantidad de dinero invertido y dependiendo eso también se puede ver si se acepta o no el proyecto tomando las siguientes consideraciones:

- Si la relación ingresos / egresos es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación ingresos / egresos es >1 el proyecto es rentable.
- Si la relación ingresos / egresos es < 1 el proyecto no es rentable.

La fórmula es la siguiente:

$$RBC = \left(\frac{\sum \text{Ingresos actualizados}}{\sum \text{Costos actualizados}} \right) - 1$$

En donde:

\sum **Ingresos actualizados** = Sumatoria de los ingresos actualizados

\sum **costos actualizados** = Sumatoria de los costos actualizados (págs. 121 - 122)

4.10.4. Periodo de recuperación de capital

Para Pasaca. M (2017) el periodo de recuperación de capital se define como permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial y saber a partir de que día exactamente se va a tener rentabilidad, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de inversión. Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro y aun con la dolarización en el Ecuador el dinero pierde su poder adquisitivo en el tiempo, entonces para ello se tiene la siguiente formula:

$$PRC = ASI \left(\frac{\text{Inversión} - \sum FASI}{FNASI} \right)$$

En donde:

ASI = Año que supera la inversión

FASI = Sumatoria de flujos hasta el año que supera la inversión

FNASI = Flujo Neto del Año que supera la inversión (págs. 122 - 123)

4.10.5. Análisis de sensibilidad

Según Pasaca (2017) el análisis de sensibilidad se define como medir en que grado se altera la tasa de rentabilidad tomando en consideración que suceden imprevistos solo con una variable y asumiendo que el resto se mantienen constantes, existen criterios de decisión que son:

- Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el proyecto es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto. (pág. 117)

5. Metodología

5.1. Localización del proyecto

Para el desarrollo del proyecto de investigación se aplicó la encuesta muestral en la zona urbana de la ciudad de Loja, se desarrolló dos tipos de encuestas en donde la primera está dirigida a los demandantes que es la población urbana en general y la segunda está dirigida a los ofertantes que son los microempresarios que cuentan con un local de papas fritas, la empresa denominada S`PAPAS estará ubicada en la ciudad de Loja, en el centro de la ciudad, parroquia San Sebastián, en donde la calle principal es Miguel Ríofrío y las calles secundarias son Bernardo Valdivieso y Simón Bolívar.

5.2. Métodos

5.2.1. Método deductivo

Este método se utilizó para el proceso de elaboración del marco teórico debido a que es necesario establecer pautas para dar inicio a la investigación; entonces se hizo un análisis de los diferentes estudios que conforman el proyecto que son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio legal, estudio administrativo, estudio económico y la evaluación financiera partiendo de criterios globales a resultados específicos

5.2.2. Método inductivo

Por medio de este método se logró recopilar información particular obtenida a través de la muestra de la población de la Ciudad de Loja, aplicando los instrumentos de investigación escogidos, mediante los cuales se dimensionó el proyecto de acuerdo a las necesidades de la población objeto de estudio que se podrá ver más adelante.

5.2.3. Método descriptivo

Se analizó de manera concreta y concisa la problemática al momento de iniciar el proyecto de investigación acerca de la producción y comercialización de papas fritas bajas en calorías este método fue de utilidad para el desarrollo de cada estudio.

5.2.4. Método explicativo

La investigación se considera explicativa debido a que demuestra el proceso que se debe llevar para realizar un nuevo producto que cumple con las mismas características pero que es más saludable y beneficioso para la salud de las familias lojanas, la investigación se centró en cual sería el proceso que se debe llevar para crear una microempresa de este tipo.

5.3. Enfoque

La investigación tiene en consideración dos tipos de enfoques que se mencionaran a continuación:

5.3.1. Cuantitativo

La investigación es considerada cuantitativa debido a que se ejecutó dos encuestas una para los ofertantes, la misma que tuvo su respectiva tabulación y sus resultados permitiendo determinar de manera numérica el pensamiento de las familias lojanas que viven en la zona urbana de la ciudad de Loja; de la misma manera se realizó una encuesta a los ofertantes, la misma que tuvo su respectiva tabulación y sus resultados los cuales accedieron a determinar de manera numérica el pensamiento de los microempresarios de la ciudad de Loja que cuentan con local de papas fritas

5.3.2. Cualitativo

La investigación tiene en consideración un enfoque cualitativo debido a que las familias de la ciudad de Loja que habitan en la zona urbana de la misma, al momento de dar respuesta a la encuesta realizada emiten su criterio entonces mediante este enfoque se logró encontrar las razones por las cuales emiten esas respuestas, permitiendo tener una respuesta más concreta.

5.4. Tipos de investigación

5.4.1. Exploratoria

La investigación es de tipo exploratoria ya que la misma está basada en la hipótesis de si es factible o no crear la microempresa, este tipo de indagación consiente dar un resultado más profundo con bases sólidas, permitiendo al autor llegar a una conclusión concisa, eso no quiere decir que al momento de ejecutarse no estará expuesta a riesgos, tendrá riesgos, pero serán menores.

5.4.2. Descriptiva

La investigación es de tipo descriptiva ya que el proceso de realización de un proyecto de factibilidad es secuencial y su clasificación está dada por diferentes estudios, se debe de cumplir ciertos parámetros para poder avanzar cada uno de los mismos por ende es necesario realizar una descripción previa de todo lo que se debe realizar en cada uno de ellos para que estén bien ejecutados y no presenten problemas futuros.

5.5. Diseño de la investigación

El diseño de investigación presenta algunas técnicas a utilizarse que son aquellas que se mencionarán a continuación:

5.5.1. Observación

Esta técnica fue de utilidad al momento de realizar los diferentes estudios debido a que fue necesario ir a ver dónde estará ubicado el local y justificar las razones por las cuales será ubicado ahí, se comparó precios para escoger el más accesible

5.5.2. Encuesta

En el desarrollo de la investigación se procedió a realizar una encuesta a las familias de la ciudad de Loja y otra a los locales de papas de la ciudad de Loja para ello se ejecutó los respectivos cálculos que corresponden a la población y posteriormente a la muestra debido a que la cantidad poblacional de familias en Loja es muy extensa para ello se manejó el Censo del año 2010 que es el último Censo realizado y se lo prolongó al año 2022 que es el año al que está destinada la investigación.

5.6. Población investigada y muestra de Estudio

5.6.1. Población

Para el proceso de proyección de datos se utilizó el censo del año 2010 que según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) es el último censo que se encuentra en vigencia; para la segmentación de la población en la ciudad de Loja se decidió hacer por familias debido a que el consumo de papas fritas es masivo en donde la población familiar del año 2010 es de 53186 (INEC, 2010)

La población se proyectó para el año 2022 ya que esa es la población de interés de la investigación, se tomó en consideración la tasa de crecimiento de 1,53%, obteniendo la cantidad actual de habitantes del proyecto. (Banco Mundial, 2021)

Para la proyección se hizo uso de la siguiente fórmula:

$$P_{final} = P_{inicial}(1 + r)^n$$

Donde:

- P_{final} = Población final
- P_{inicial} = Población inicial
- r = Tasa de crecimiento
- n = años

Desarrollo:

$$P_{2021} = 53186(1 + 1,53\%)^{12}$$

$$P_{2021} = 53186(1 + 0,0153)^{12}$$

$$P_{2021} = 53186 (1,19986569)$$

$$P_{2021} = 63816.05$$

$$P_{2021} = 63816$$

5.6.2. Muestra

Debido a que la cantidad de personas a las que se le debe aplicar la encuesta es muy amplia se decidió sacar una muestra para a ese porcentaje de la población aplicarle la encuesta, para ello se utilizó la siguiente formula:

$$n = \frac{N}{1 + e^2 * N}$$
$$n = \frac{63816}{1 + (0,05)^2 * 63816}$$

$$n = 397,49$$

$$n = 397$$

Para la encuesta realizada a los demandantes se tomó la muestra de 397 familias de la ciudad de Loja, de la misma manera para los ofertantes se realizó una encuesta a 20 locales de papas de la ciudad de Loja que son todos los locales que se encuentran en la zona urbana de la ciudad de Loja.

5.6.3. Procedimiento

Previo al cumplimiento de los objetivos se necesitó hacer una revisión literaria de todos los términos que se encuentren comprometidos con la investigación; luego con los objetivos planteados anteriormente se deben aplicar métodos para ello se detalló a continuación la metodología manejada en el proceso del cumplimiento de cada objetivo:

Para el cumplimiento del primer objetivo la ejecución del **Estudio de mercado** se debe partir de lo general a lo específico usando como medio la encuesta y para conocer la población a la que se le aplicó la encuesta fue necesario usar el método deductivo también ya que se empieza de una población general y de ahí se calcula una muestra que es la cantidad de personas a las que se les aplicó la encuesta. Una vez aplicada la encuesta se encontró datos relevantes que permitieron obtener conclusiones importantes y esta fue aplicada en la ciudad de Loja.

Para poder cumplir con el segundo objetivo se procedió a elaborar un **Estudio técnico** en donde se necesitó hacer una investigación de los posibles lugares en donde resulte más rentable tener la microempresa, los utensilios y herramientas a utilizarse para obtener el producto final, y dependiendo el tamaño del local, la maquinaria que se tiene ver las horas y días en los que se van a trabajar para que dependiendo de eso conocer la capacidad en la que se produce anualmente.

Para el cumplimiento del tercer objetivo se desarrolló un **Estudio Administrativo** en donde se usó la observación directa y el acercamiento a lugares en donde se pueda receptar información para manejar la parte legal de la microempresa, de la misma manera mediante lo observación se pudo elaborar el organigrama en base a los posibles empleados que vaya a tener la microempresa y con ellos las funciones con las que va a cumplir cada empleado.

Para lograr cumplir el cuarto objetivo se tuvo que hacer el **Estudio económico y Evaluación financiera** en donde se aplicó el método cuantitativo que se enfoca en la parte numérica de la investigación usando datos en base a los gastos que implican obtener las papas fritas saludables y hacerlas llegar a los clientes.

Finalmente, de manera general se puede decir que la observación directa ayudó de cierta manera a direccionar el cumplimiento de la investigación ya que la idea de la microempresa surge de otras ideas de negocio que no logran satisfacer una necesidad importante a sus clientes.

6. Resultados

Se presenta a continuación los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, las primeras tabulaciones corresponden a los demandantes, es decir a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja y la segunda encuesta corresponde a los ofertantes que es una encuesta tomada a los micro emprendedores de papas fritas.

6.1. Tabulación análisis e interpretación

Resultado de la encuesta (Demandantes)

1. Seleccione el rango de edad en el que se encuentra

Tabla 1

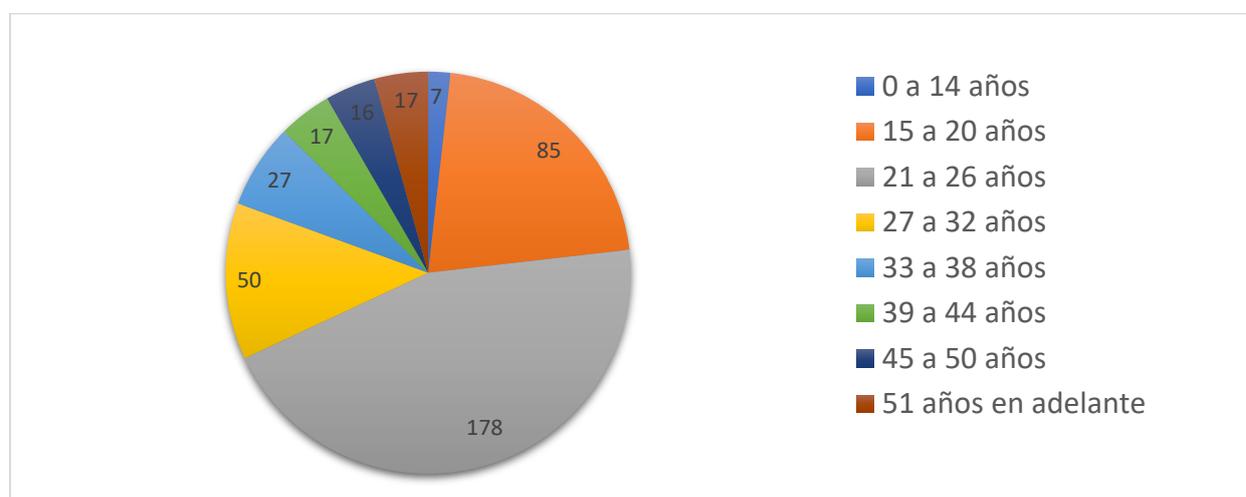
Edad de las personas encuestadas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
0 a 14 años	7	1,76%
15 a 20 años	85	21,41%
21 a 26 años	178	44,84%
27 a 32 años	50	12,59%
33 a 38 años	27	6,80%
39 a 44 años	17	4,28%
45 a 50 años	16	4,03%
51 años en adelante	17	4,28%
Total	397	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 1

Edad de las personas encuestadas



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas el 44,84% tienen de 21 a 26 años, el 21,41% tienen de 15 a 20 años, 12,59% tienen de 27 a 32 años, el 6,80% tiene de 33 a 38 años, el 4,28% tienen de 39 a 44 años y mayores de 51 años, el 4,03% tienen de 45 a 50 años y el 1,76% tienen de 0 a 14 años, lo que significa que del total de encuestados el mayor número corresponde a las personas de 21 a 26 años.

2. ¿Cuáles son sus ingresos?

Tabla 2

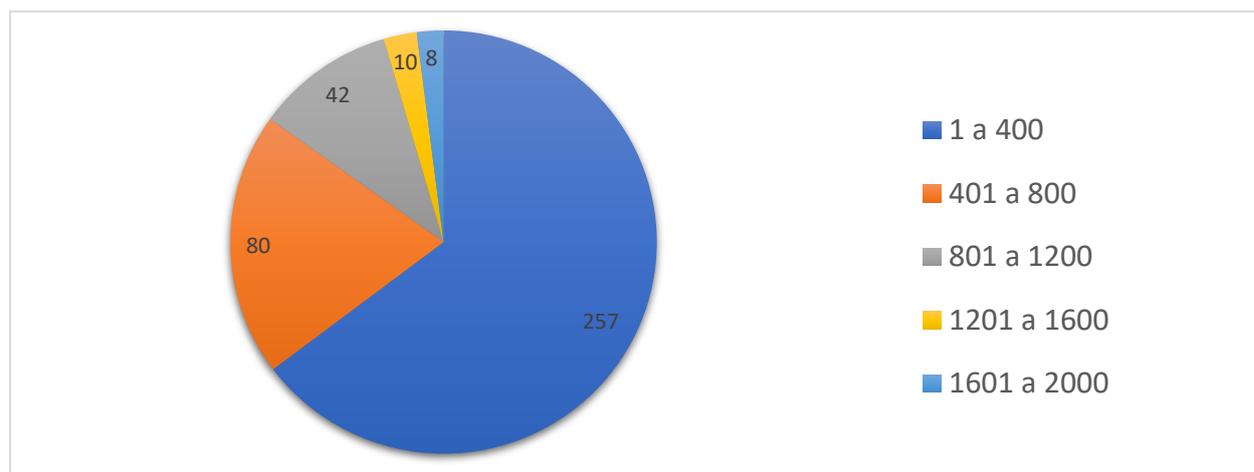
Ingresos

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 a 400	257	64,74%
401 a 800	80	20,15%
801 a 1200	42	10,58%
1201 a 1600	10	2,52%
1601 a 2000	8	2,02%
Total	397	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 2

Ingresos



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas el 64,74% tienen un ingreso de 1 a 400 dólares, el 20,15% tiene un ingreso de 401 a 800 dólares, el 10,58% tiene un ingreso de 801 a 1200 dólares, el

2,52% tiene un ingreso de 1201 a 1600 dólares, el 2,02% tiene un ingreso de 1601 a 2000 dólares por consecuencia la mayoría de personas encuestadas tienen un ingreso de 1 a 400 dólares.

3. ¿Actualmente, en su familia consume papas?

Tabla 3

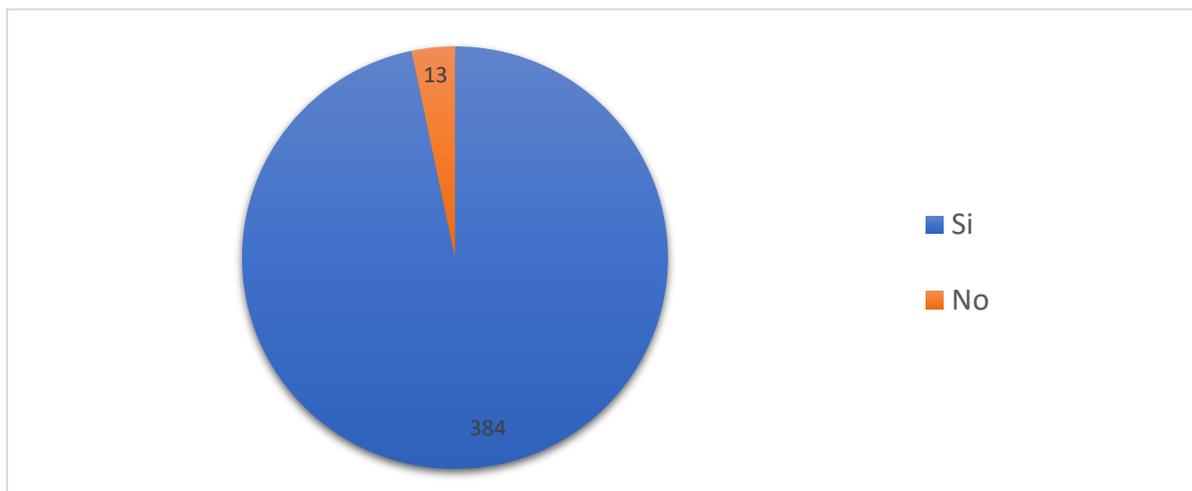
Consumo de papas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	384	96,73%
No	13	3,27%
Total	397	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 3

Consumo de papas



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de las personas encuestadas, el 96,73% consume papas y el 3,27% no consume papas por consecuencia la mayoría de personas encuestadas utilizan la papa dentro de su alimentación.

4. ¿Actualmente, en su familia consume papas fritas?

Tabla 4

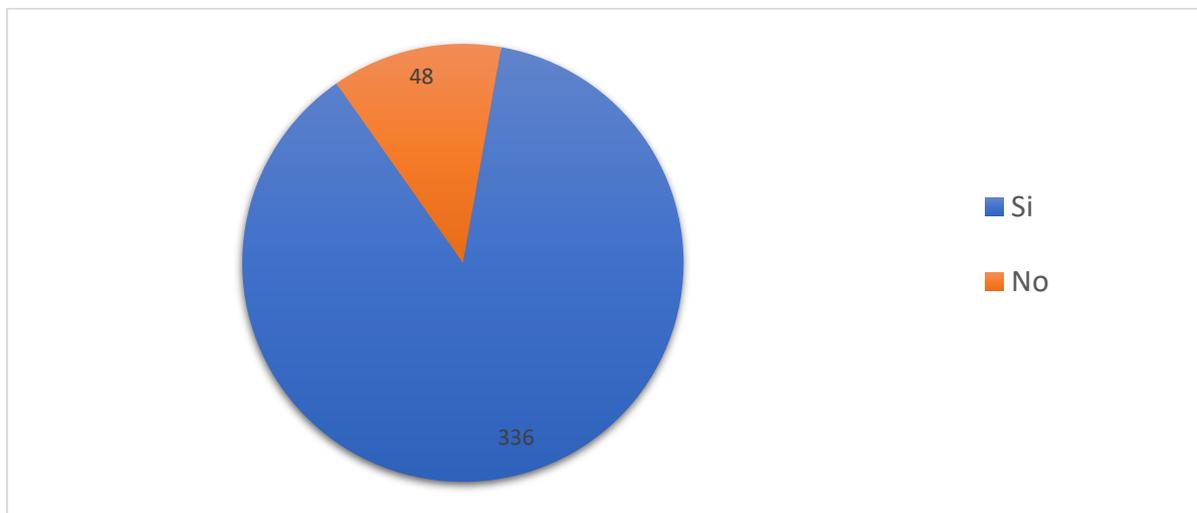
Consumo de papas fritas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	336	87,50%
No	48	12,50%
Total	384	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 4

Consumo de papas fritas



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas que mencionaron que consumen papas, el 87,50% consume papas fritas y el 12,50% no consume papas fritas por consecuencia, la mayoría de personas encuestadas que consumen papas también consumen papas fritas.

5. ¿Al momento de consumir papas fritas en que presentación las adquiere?

Tabla 5

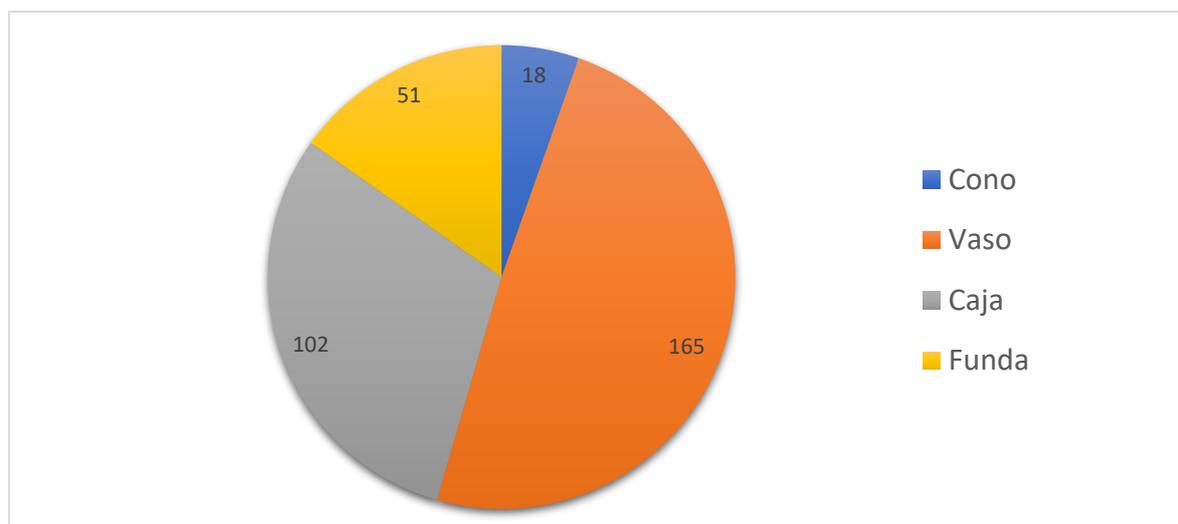
Presentación de papas fritas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Cono	18	5,36%
Vaso	165	49,11%
Caja	102	30,36%
Funda	51	15,18%
Total	336	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 5

Presentación de papas frita



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que consumen papas fritas, el 49,11% sirven sus papas en cono, el 30,36% sirven sus papas en caja, el 15,18% sirven sus papas en funda y el 5,36% sirven sus papas en cono, por ende, la mayoría de personas encuestadas reciben sus papas en un vaso.

6. ¿Cuánto paga por las papas fritas que consume?

Tabla 6

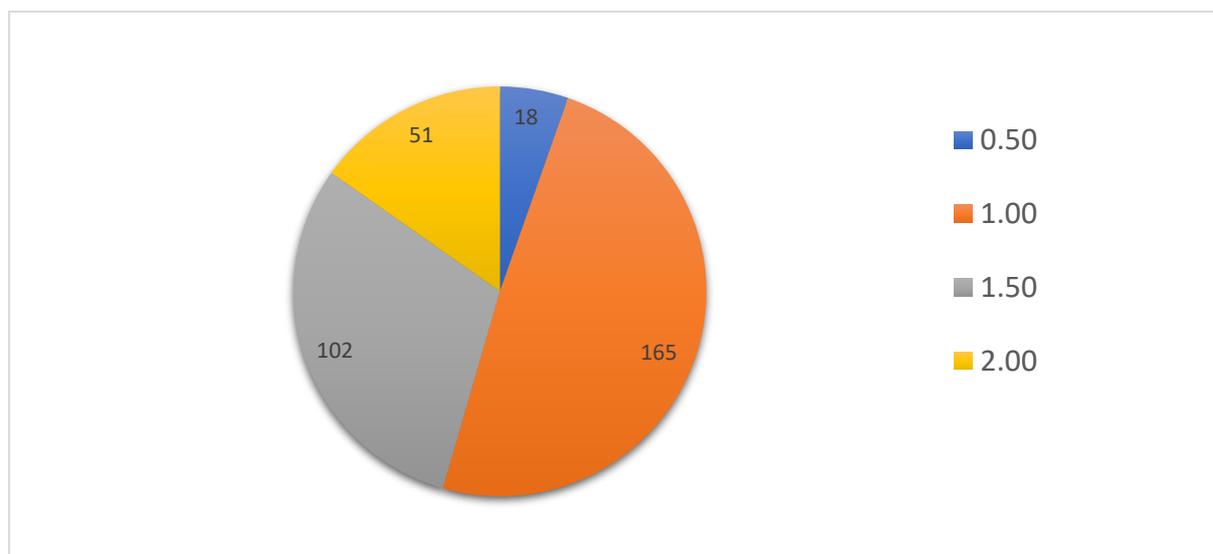
Forma de pago de las papas fritas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
0.50	18	5,36%
1.00	165	49,11%
1.50	102	30,36%
2.00	51	15,18%
Total	336	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 6

Forma de pago de las papas fritas



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que consumen papas fritas, el 49,11% compran sus papas en \$1,00, el 30,36% compran sus papas en \$1,50, el 15,18% compran sus papas en \$2,00 y el 5,36% compran sus papas en \$0,50 en consecuencia, la mayoría de personas pagan \$1,00 por sus papas fritas.

7. ¿En qué sector se encuentra el local donde consume las papas fritas?

Tabla 7

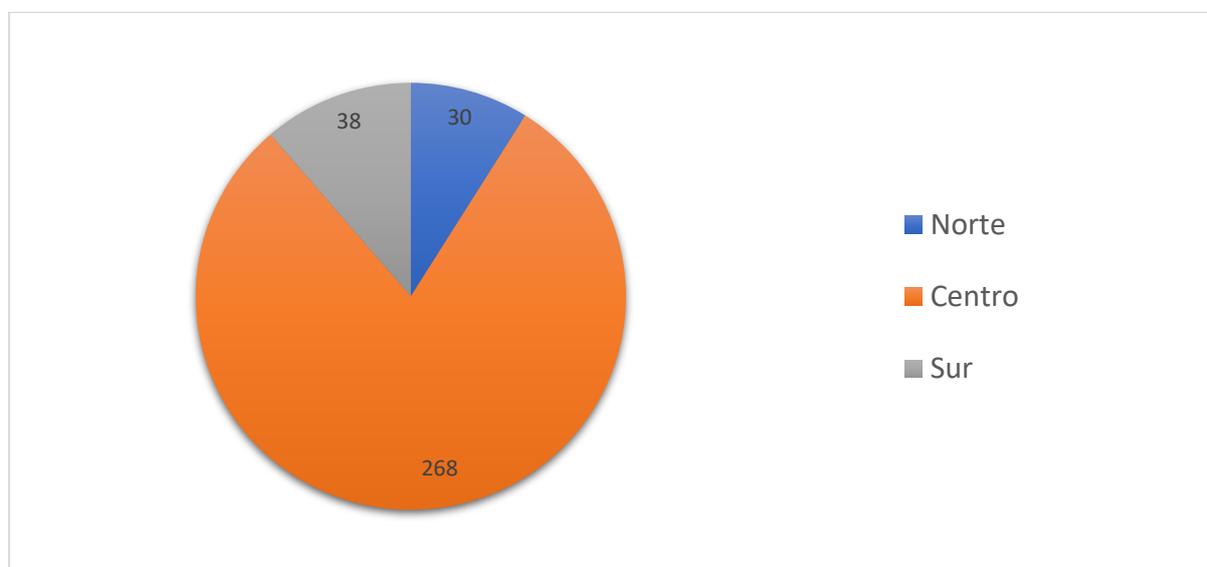
Sector donde consume papas fritas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Norte	30	8,93%
Centro	268	79,76%
Sur	38	11,31%
Total	336	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 7

Sector donde consume papas fritas



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que consumen papas fritas, el 79,76% compran sus papas en el centro, el 11,31% compra sus papas en el sur, el 8,93% compra sus papas en el norte por consecuencia, la mayoría de personas compran sus papas fritas en el centro de la ciudad de Loja.

8. Indique el nombre del local en el que más frecuenta su consumo de las papas fritas

Tabla 8

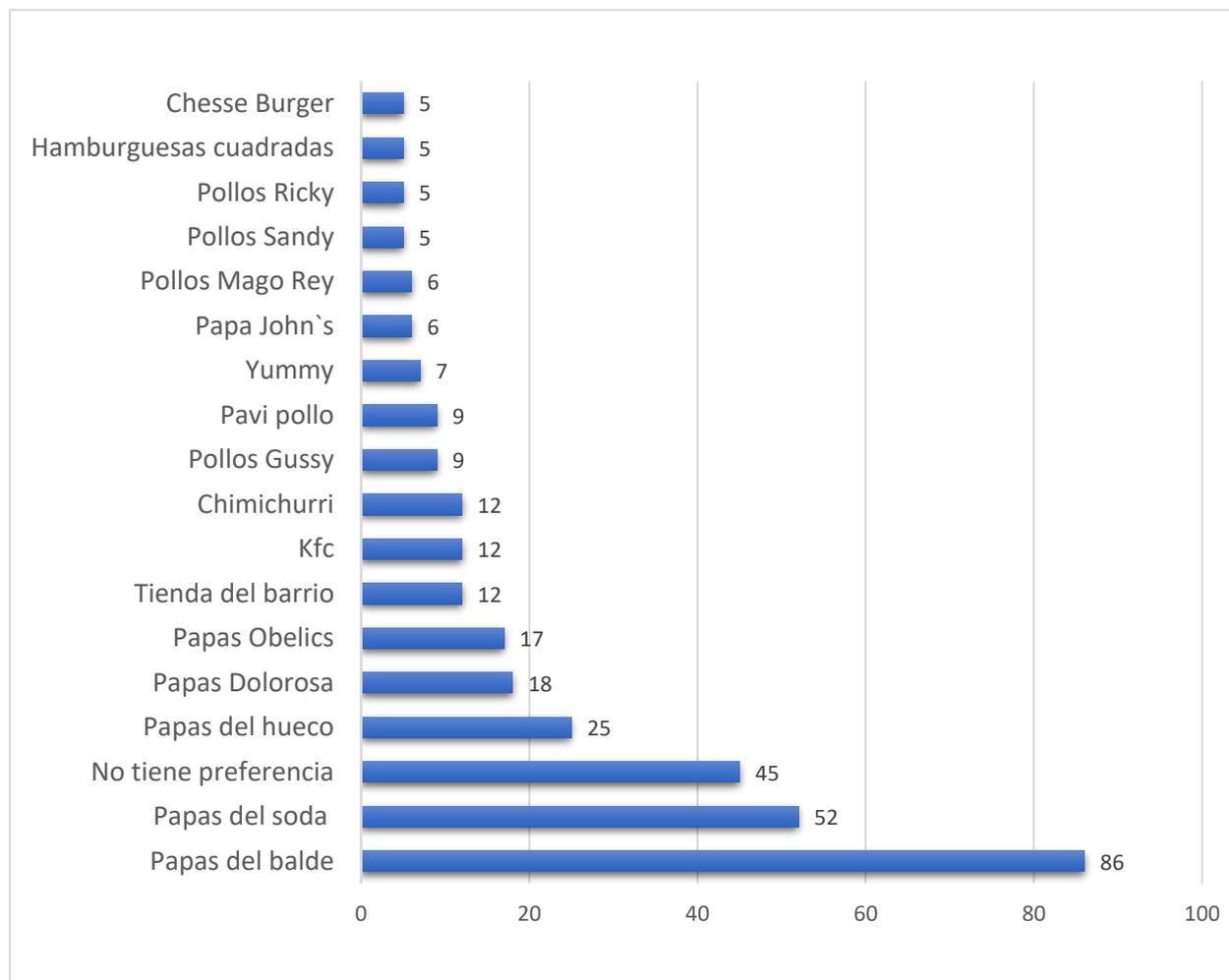
Nombre del local donde consume papas fritas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Papas del balde	86	25,60%
Papas del soda	52	15,48%
No tiene preferencia	45	13,39%
Papas del hueco	25	7,44%
Papas Dolorosa	18	5,36%
Papas Obelic's	17	5,06%
Tienda del barrio	12	3,57%
Kfc	12	3,57%
Chimichurri	12	3,57%
Pollos Gussy	9	2,68%
Pavi pollo	9	2,68%
Yummy	7	2,08%
Papa John`s	6	1,79%
Pollos Mago Rey	6	1,79%
Pollos Sandy	5	1,49%
Pollos Ricky	5	1,49%
Hamburguesas cuadradas	5	1,49%
Chesse Burger	5	1,49%
Total	336	100,00%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 8

Nombre del local donde consume papas fritas



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que consumen papas fritas, el 25,60% compra sus papas en el local de papas del balde, el 15,48% compra sus papas en el local de las papas de la soda, el 13,39% de personas encuestadas no tienen preferencia en algún local en específico, los porcentajes antes mencionados son los más altos por ende se puede decir que las personas encuestadas prefieren comprar sus papas fritas en los locales de papas del balde y papas del soda.

9. ¿De qué manera se enteró de la existencia del local de las papas fritas que consume?

Tabla 9

Como conoció el local donde consume papas fritas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Publicidad	37	11,01%
Recomendación	137	40,77%
El lugar está cerca a su casa	55	16,37%
Está ubicado en lugares que frecuenta	99	29,46%
Tradicición	5	1,49%
Delivery	3	0,89%
Total	336	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 9

Como conoció el local donde consume papas fritas



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

De las personas encuestadas que consumen papas fritas, el 40,77% se enteró del local por recomendación de alguien, el 29,46% se enteró del local porque está ubicado en lugares que frecuenta, el 16,37% se enteró porque el lugar está cerca a su casa, el 11,01% se enteró por publicidad, el 1,49% se enteró por tradición, el 0,98% se enteró por Delivery, en consecuencia,

la mayoría de personas encuestadas visitan el local de papas fritas por recomendación de alguien más.

10. ¿Está usted de acuerdo con la calidad que tiene las papas fritas que consume?

Tabla 10

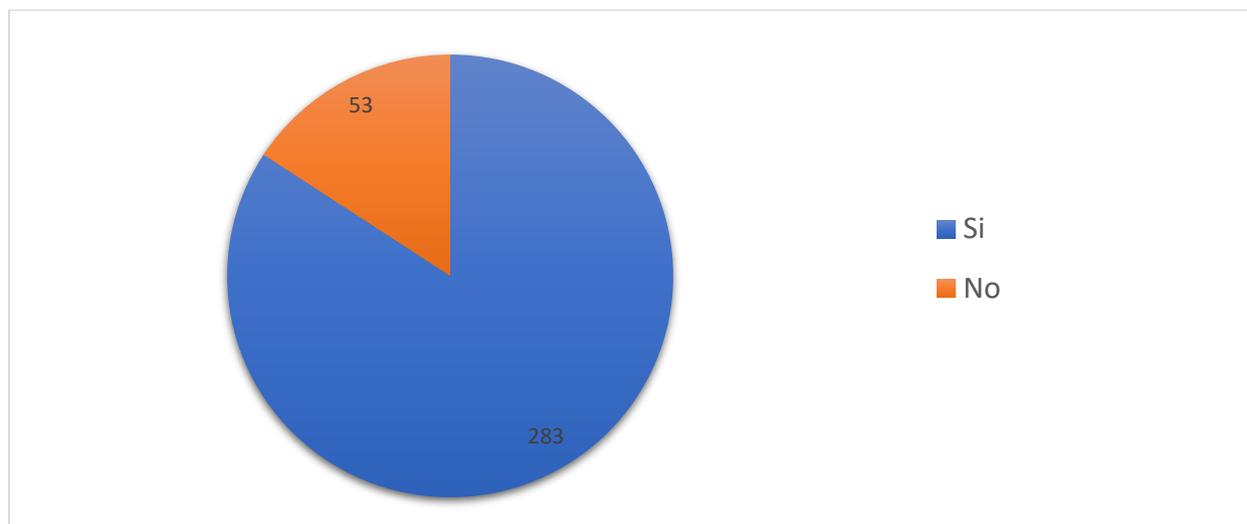
Calidad de las papas fritas que consume

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	283	84,23%
No	53	15,77%
Total	336	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 10

Calidad de las papas fritas que consume



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que consumen papas fritas, el 84,23% les gusta la calidad de papas fritas que consumen y el 15,77% no están de acuerdo con la calidad de papas fritas que consumen.

11. ¿De la presentación de papas fritas, mensualmente cuantas consume?

Tabla 11

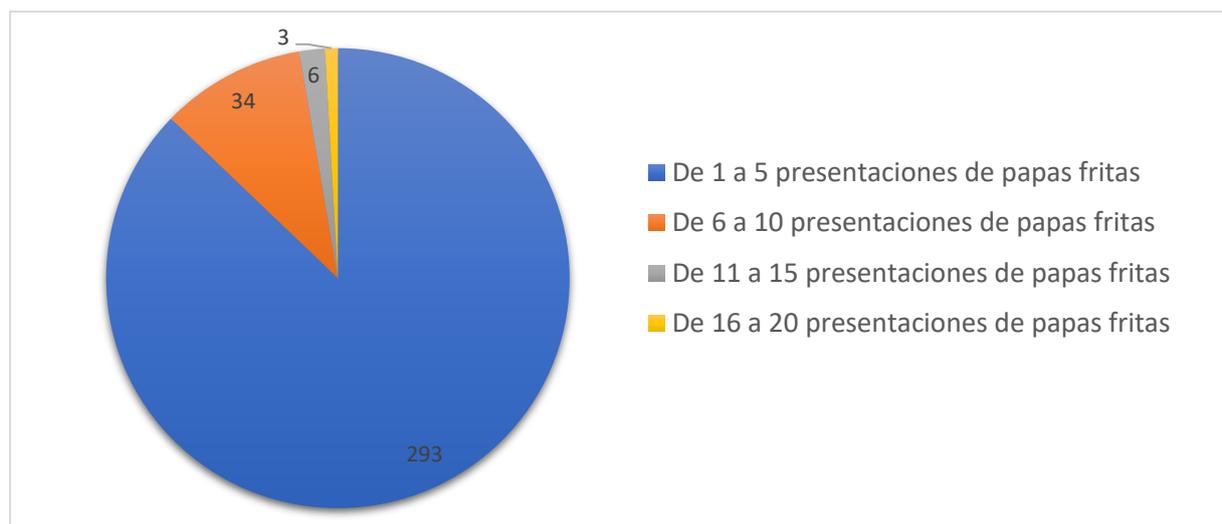
Cantidad de papas que consume

Variable	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 5 presentaciones de papas fritas	293	87,20%
De 6 a 10 presentaciones de papas fritas	34	10,12%
De 11 a 15 presentaciones de papas fritas	6	1,79%
De 16 a 20 presentaciones de papas fritas	3	0,89%
Total	336	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 11

Cantidad de papas que consume



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que consumen papas fritas, el 87,20% consumen de 1 a 5 papas mensualmente, el 10,12% consumen de 6 a 10 papas mensualmente, el 1,79% consume de 11 a 15 papas mensualmente, el 0,89% consumen de 16 a 20 papas mensualmente por consecuencia se puede decir que de las personas encuestadas que consumen papas fritas mensualmente comen de 1 a 5 papas.

12. ¿Si se implementara un local de papas fritas con pollo bajas en calorías elaboradas en freidora de aire las consumiría?

Tabla 12

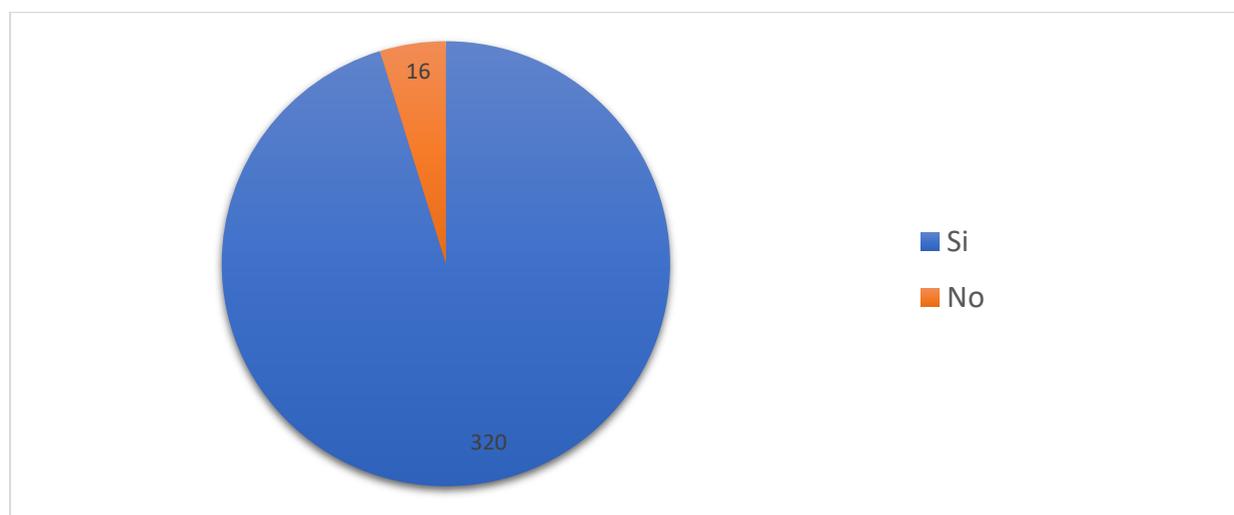
Implementación de un local de papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	320	95,24%
No	16	4,76%
Total	336	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 12

Implementación de un local de papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que consumen papas fritas, el 95,24% si le gustaría que se implementara un local de papas fritas bajas en calorías y el 4,76% no le gustaría que se implementara, en consecuencia, la mayoría de personas encuestadas les gustaría que existiera un local en donde se vendiera papas fritas bajas en calorías.

13. ¿Al momento de consumir papas fritas con pollo bajas en calorías en que presentación le gustaría adquirirlas?

Tabla 13

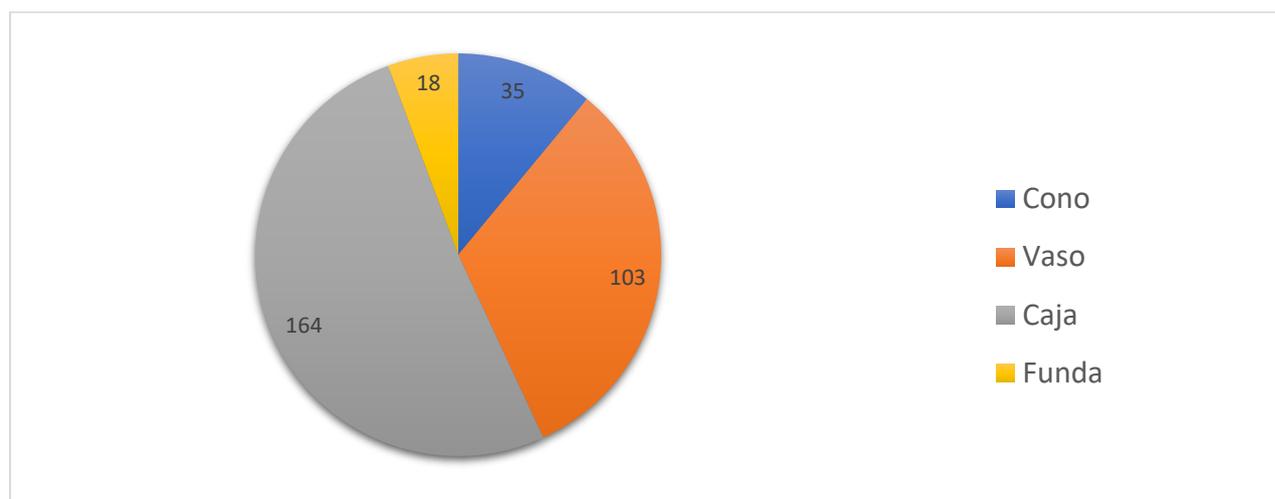
Presentación de las papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Cono	35	10,94%
Vaso	103	32,19%
Caja	164	51,25%
Funda	18	5,63%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 13

Presentación de las papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 51,25% desea recibir las papas en presentación de caja, el 32,19% desea recibir las papas en presentación de vaso, el 10,94% desea recibir las papas en presentación de cono, el 5,63% desea recibir las papas en presentación de funda entonces se asume que la presentación deseada por la mayoría de personas encuestadas es en caja.

14. ¿Al momento de consumir papas fritas con pollo bajas en calorías le gustaría que la presentación tenga un empaque biodegradable?

Tabla 14

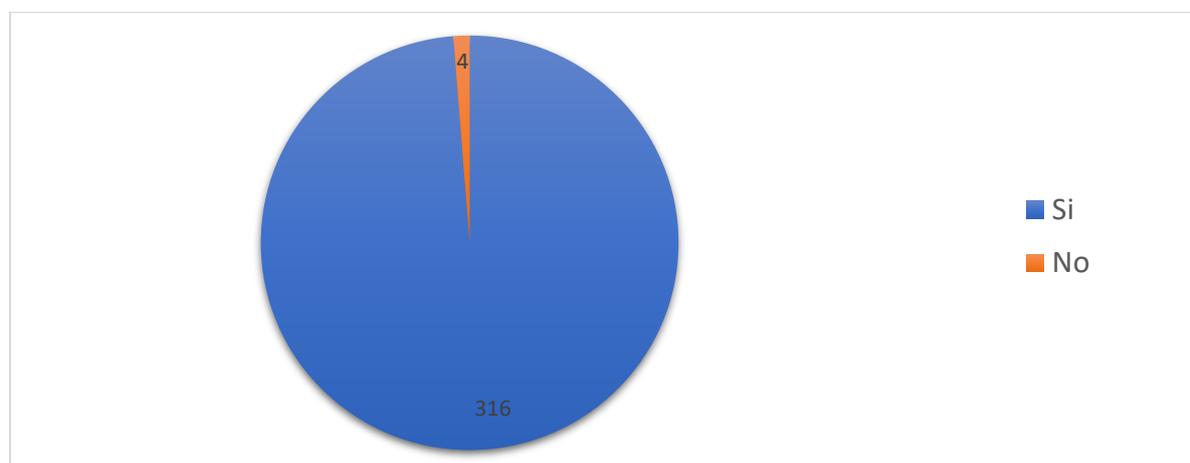
Empaque biodegradable para las papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	316	98,75%
No	4	1,25%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 14

Empaque biodegradable para las papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 98,75% si desea que el empaque sea amigable con el medio ambiente y el 1,25% no desea un empaque amigable con el medio ambiente, en consecuencia, la mayoría de las personas encuestadas desean un empaque que sea amigable con el medio ambiente.

15. Califique del 1 al 5 siendo 1 el más importante y 5 el menos importante. ¿Cuál de los atributos valoraría más en la presentación de las papas fritas con pollo bajas en calorías?

Tabla 15

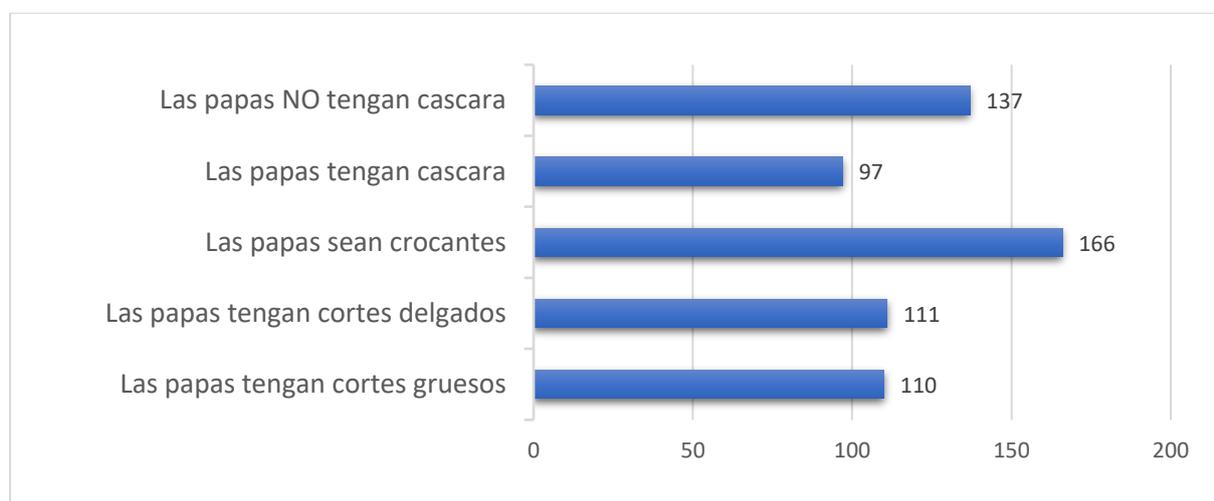
Atributos que se valoran en las papas fritas bajas en calorías

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Variable	Muy importante		Importante		Normal		Poco importante		Irrelevante		Total	Porcentaje
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje		
Las papas tengan cortes gruesos	59	18,44%	70	21,88%	110	34,38%	39	12,19%	42	13,13%	320	100%
Las papas tengan cortes delgados	111	34,69%	80	25,00%	68	21,25%	39	12,19%	22	6,88%	320	100%
Las papas sean crocantes	166	51,88%	35	10,94%	37	11,56%	47	14,69%	35	10,94%	320	100%
Las papas tengan cascara	97	30,31%	43	13,44%	62	19,38%	67	20,94%	51	15,94%	320	100%
Las papas NO tengan cascara	137	42,81%	37	11,56%	38	11,88%	61	19,06%	47	14,69%	320	100%

Tabla 16*Resumen de los atributos que se valoran en las papas fritas bajas en calorías*

Variable	Grado de Importancia	Frecuencia	Porcentaje
Las papas tengan cortes gruesos	Normal	110	34,38%
Las papas tengan cortes delgados	Muy importante	111	34,69%
Las papas sean crocantes	Muy importante	166	51,88%
Las papas tengan cascara	Muy importante	97	30,31%
Las papas NO tengan cascara	Muy importante	137	42,81%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja**Figura 15***Resumen de los atributos que se valoran en las papas fritas bajas en calorías***Nota:** Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja**Interpretación:**

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 34,38% consideran normal que las papas tengan los cortes gruesos, el 34,69% consideran muy importante que las papas tengan los cortes delgados, el 51,88% consideran muy importante que las papas sean crocantes, el 30,31% consideran muy importante que las papas tengan cascara, el 42,81% consideran muy importante que las papas no tengan cascara, en consecuencia, las personas encuestadas prefieren los cortes delgados sobre los gruesos, que las papas sean crocantes y un grupo de personas consideran importante que las papas tengan cascara y otro grupo de personas mayoritario también prefieren que no tengan cascara.

16. ¿Cómo le gustaría realizar el consumo de papas con pollo bajas en calorías?

Tabla 17

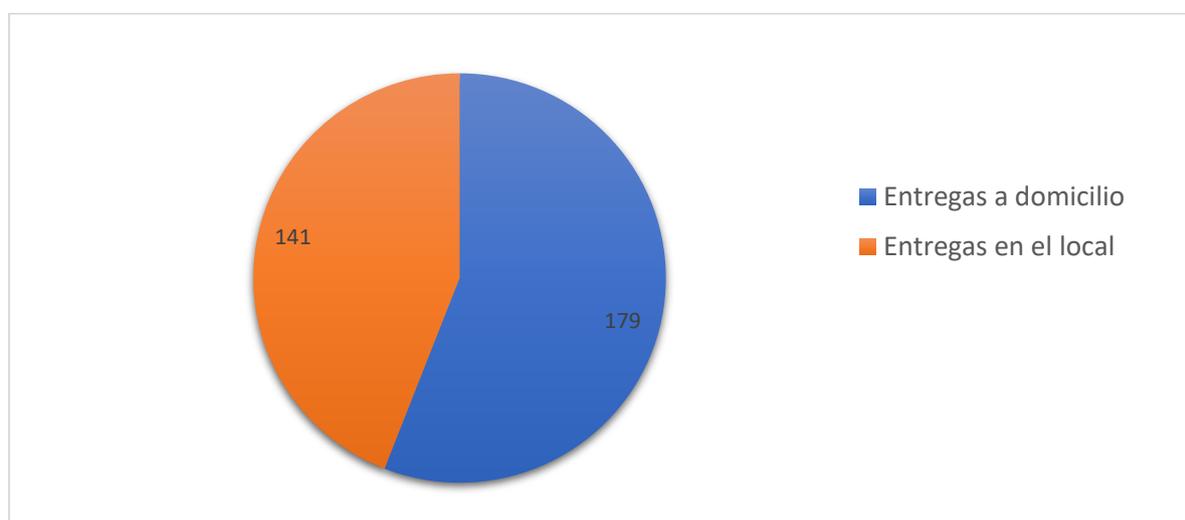
Forma de consumo de papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Entregas a domicilio	179	55,94%
Entregas en el local	141	44,06%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 16

Forma de consumo de papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 55,94% desean que las entregas de papas fritas bajas en calorías sean a domicilio y el 44,06% desean que exista un local de papas fritas bajas en calorías, en consecuencia, las personas encuestadas en su mayoría prefieren que exista entregas a domicilio de papas fritas bajas en calorías.

17. ¿En el caso de que se colocara un local de papas con pollo bajas en calorías, que formas de pago le gustaría que tenga el local?

Tabla 18

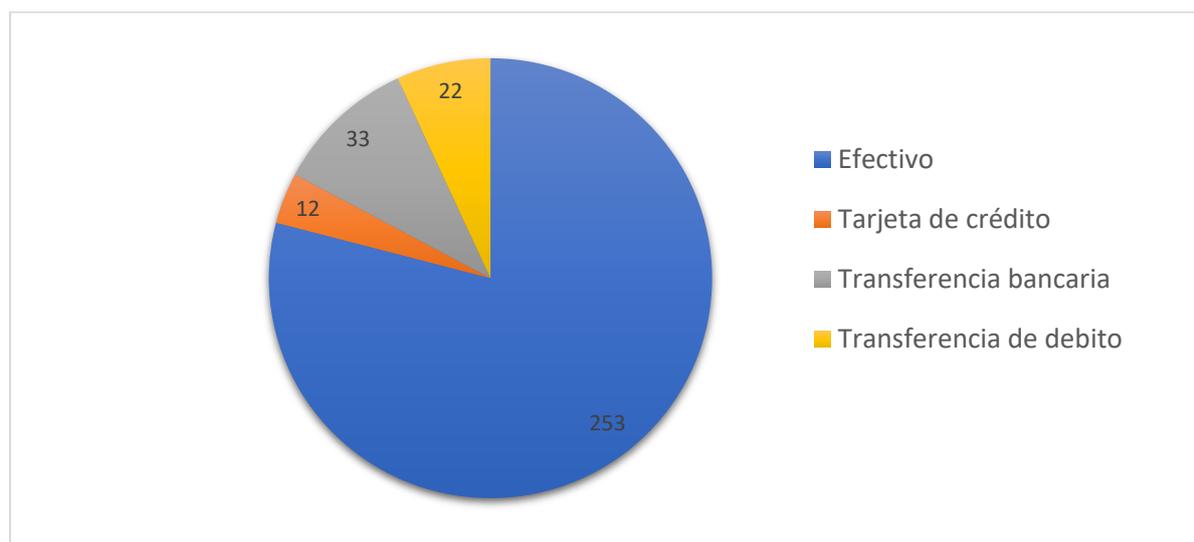
Forma de pago para las papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	253	79,06%
Tarjeta de crédito	12	3,75%
Transferencia bancaria	33	10,31%
Tarjeta de debito	22	6,88%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 17

Forma de pago para las papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 79,06% prefieren que la forma de pago sea en efectivo, el 10,31% prefieren que la forma de pago sea mediante transferencia bancaria, el 6,88% prefieren que la forma de pago sea mediante transferencia de débito y el 3,75% prefieren que la forma de pago sea mediante tarjeta de crédito, en consecuencia se puede decir que la mayoría de personas que desean papas fritas bajas en caloría prefieren que existan la forma de pago en efectivo.

18. ¿En qué sector te gustaría que se encuentre el local donde consume las papas fritas con pollo bajas en calorías?

Tabla 19

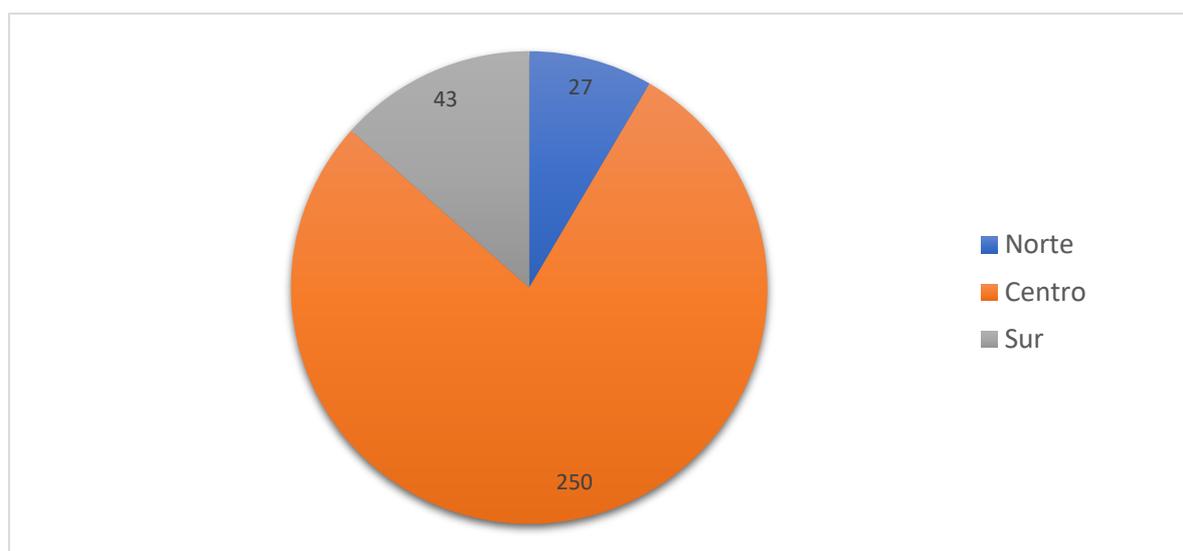
Ubicación de preferencia para el local de papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Norte	27	8,44%
Centro	250	78,13%
Sur	43	13,44%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 18

Ubicación de preferencia para el local de papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 78,13% prefieren que el local este ubicado en el centro, el 13,44% prefieren que el local este ubicado en el sur, el 8,44% prefieren que el local este en el norte de la ciudad, por ende, se puede interpretar que en su mayoría las personas encuestadas prefieren que el local de papas fritas bajas en calorías este ubicado en el centro de la ciudad de Loja.

19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la presentación de las papas fritas con pollo bajas en calorías, en un tamaño mediano de 200 gramos?

Tabla 20

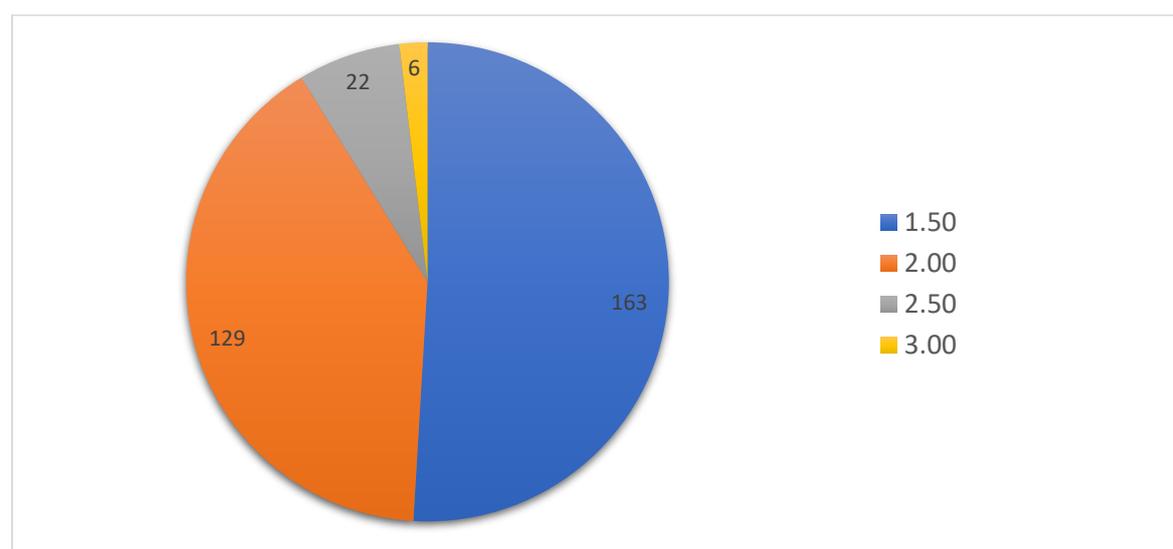
Precio de preferencia para las papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1.50	163	50,94%
2.00	129	40,31%
2.50	22	6,88%
3.00	6	1,88%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 19

Precio de preferencia para las papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 50,94% prefieren pagar \$1,50 por las papas fritas bajas en calorías, el 40,31% prefieren pagar \$2,00 por las papas fritas bajas en calorías, el 6,88% prefieren pagar \$2,50 por las papas fritas bajas en calorías, el 1,88% prefieren pagar \$3,00 por las papas fritas bajas en calorías en consecuencia la mayoría de personas están dispuestas a pagar \$1,50 por las papas fritas bajas en calorías.

20. ¿Qué promociones le gustaría que tenga el local de papas fritas con pollo bajas en calorías?

Tabla 21

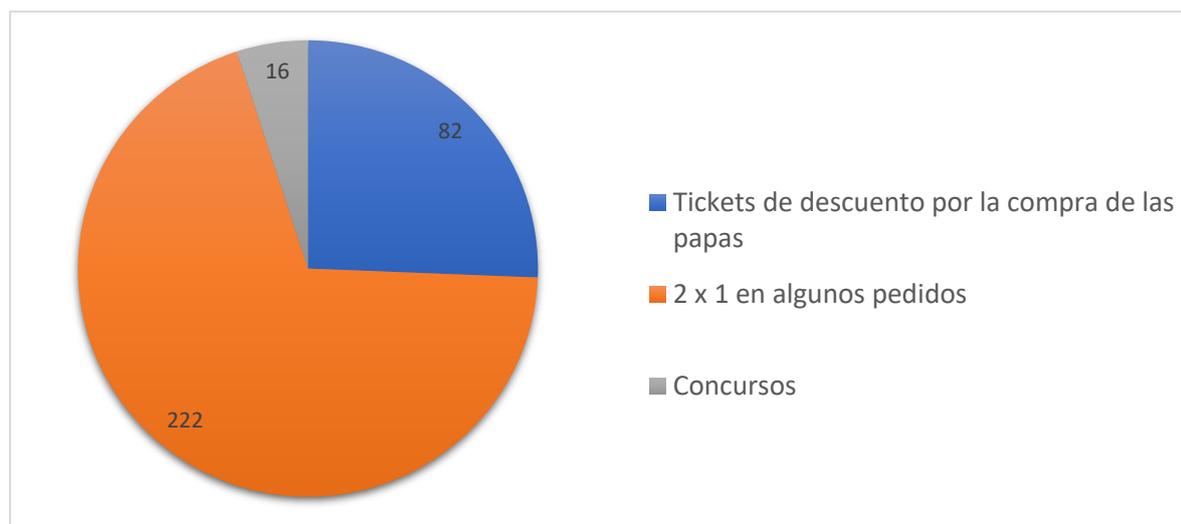
Promociones para el local de papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Tickets de descuento por la compra de las papas	82	25,63%
2 x 1 en algunos pedidos	222	69,38%
Concursos	16	5,00%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 20

Promociones para el local de papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 69,38% les gustaría que en el local existiera 2x1 en algunos pedidos de papas, el 25,63% les gustaría tickets de descuento por las papas y el 5% les gustaría que hubiera concursos, en consecuencia, la mayoría de personas desean que existan 2x1 en algunos pedidos de papas fritas bajas en calorías.

21. ¿Por qué medio le gustaría enterarse de la existencia del local de papas fritas con pollo bajas en calorías?

Tabla 22

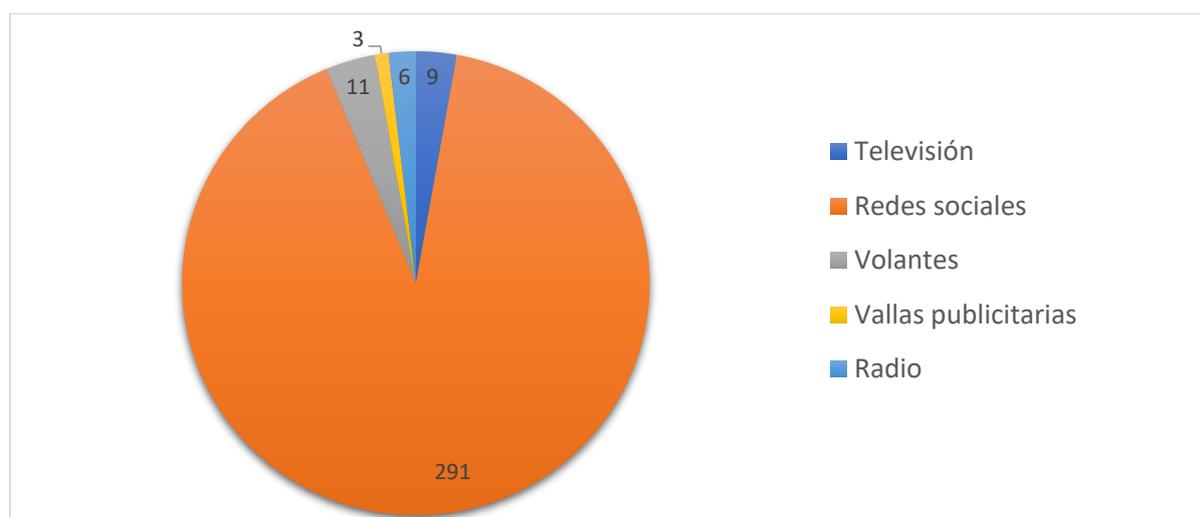
Medio por el cual se desea conocer del local de papas fritas bajas en calorías

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	9	2,81%
Redes sociales	291	90,94%
Volantes	11	3,44%
Vallas publicitarias	3	0,94%
Radio	6	1,88%
Total	320	100%

Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Figura 21

Medio por el cual se desea conocer del local de papas fritas bajas en calorías



Nota: Encuesta realizada a las familias de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de personas encuestadas que contestaron que desean papas fritas bajas en calorías, el 90,94% prefieren que se haga publicidad por redes sociales, el 3,44% prefieren recibir publicidad mediante volantes, el 2,81% prefieren que se haga publicidad por televisión, el 1,88% prefieren que se haga publicidad en televisión y el 0,94% prefieren recibir publicidad en vallas publicitarias, en consecuencia, la mayoría de personas encuestadas prefieren recibir publicidad mediante redes sociales.

Resultado de la encuesta (Ofertantes)

1. Nombre del negocio y ubicación

Tabla 23

Nombre del negocio y ubicación

Número	Locales de papas	Direcciones
1	Papas del Balde	Mercadillo y Olmedo
2	Pollos a la brasa siete sabores	Machala y Mercadillo
3	Papatropolis	Mercadillo, Sucre y Bolívar
4	Soda Bar	Bernardo y Azuay
5	Pollos Gussy	Mercadillo y Bolívar
6	Konic Papas	24 de mayo y 10 de agosto
7	Mister Papa	Bolívar y Miguel Riofrío
8	Pollo Ricky	Mercadillo y José María Peña
9	Pavi Pollo	Mercadillo y Sucre
10	Yummy	Bolívar y Mercadillo
11	Papas de la Dolorosa	Olmedo y José Antonio
12	Major	Miguel Riofrío y Olmedo
13	Obelic's	Colon entre 18 de noviembre y Sucre
14	Café Burger	Olmedo y José Antonio
15	Tópoli	Miguel Riofrío y Bolívar
16	Mustang	Emiliano Ortega y 24 de mayo
17	Olam Burger	Catacocha y Bolívar
18	Burger Papa Loca	Francisco de Nariño y Manuel Agustín
19	Los Alpes	José Antonio y Sucre
20	Hot Burger	Olmedo y Azuay

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

2. Horarios de atención al cliente

Tabla 24

Horario de atención al cliente

Número	Horario de atención	Horas diarias
1	10:00 AM – 22:00 PM	12
2	10:00 AM – 22:00 PM	12
3	9:00 AM – 10:00 PM	13
4	14:00 AM – 22:00 PM	8
5	10:00 AM – 21:00 PM	12
6	10 AM – 13:30 PM / 15:30 PM – 20:00PM	8
7	13:00 PM – 23:00 PM	10
8	10:00 AM – 20:00 PM	10
9	10:00 AM – 24:00 PM	14
10	8:30 AM – 21:30 PM	13
11	8:00 AM – 20:00 PM	12
12	11:00 AM – 23: 00 PM	13
13	10:00 AM- 22: 00 PM	12
14	12: 00 AM- 22:00 PM	10
15	11:00 AM – 22:00 PM	11
16	17:00 PM – 23:00 PM	6
17	9:30 AM – 22:30 PM	13
18	9:00 AM – 21:00PM	12
19	10:00 AM – 20:00 PM	10
20	10:00 AM – 23:00 PM	13

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Tabla 25

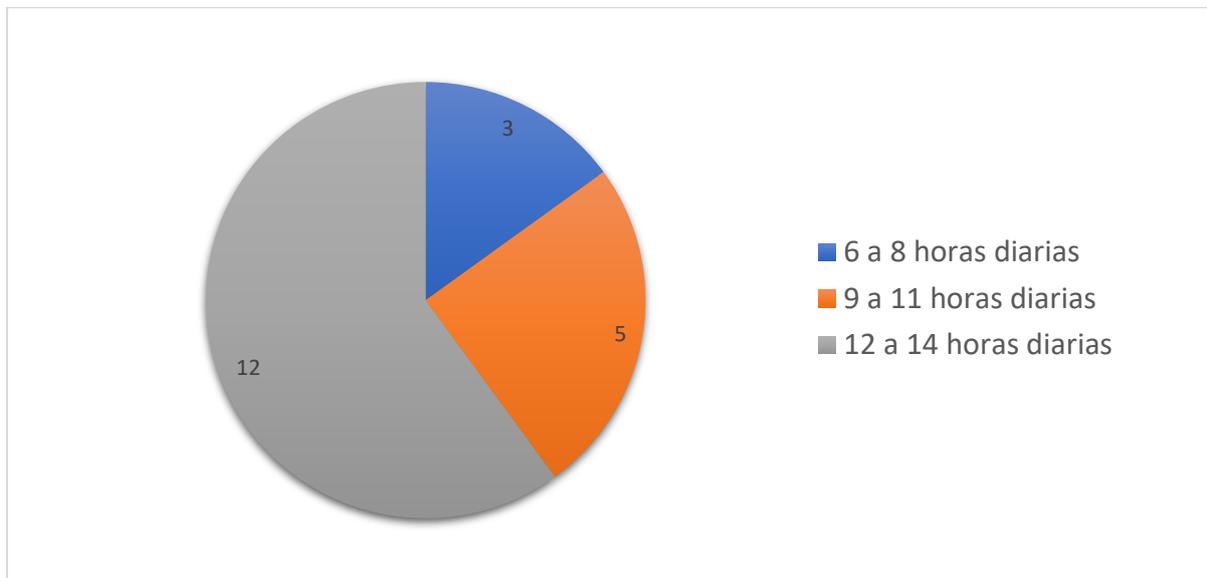
Horas diarias que atienden

Horas diarias	Frecuencia	Porcentaje
6 a 8 horas diarias	3	15,00%
9 a 11 horas diarias	5	25,00%
12 a 14 horas diarias	12	60,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 22

Horas diarias que atienden



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 60% de los locales atienden de 12 a 14 horas diarias, el 25% de los locales atienden de 9 a 11 horas diarias y el 15% de los locales atiende de 6 a 8 horas diarias, en consecuencia, la mayoría de locales atienden de 12 a 14 horas diarias.

3. ¿En el local existen entregas a domicilio?

Tabla 26

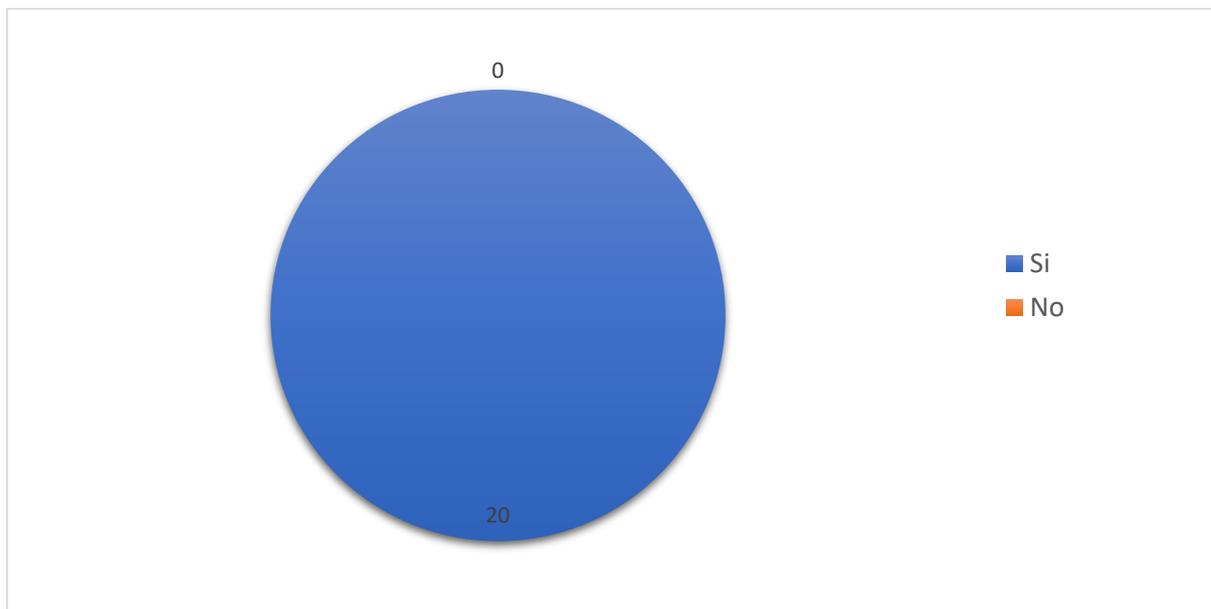
Entregas a domicilio

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Si	20	100,00%
No	0	0,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 23

Entregas a domicilio



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 100% de los locales hacen entregas a domicilio y el 0% de los locales no hacen entregas a domicilio, por ende, se interpreta que todos los locales encuestados hacen entregas a domicilio.

4. ¿Con qué formas de pago cuenta el local?

Tabla 27

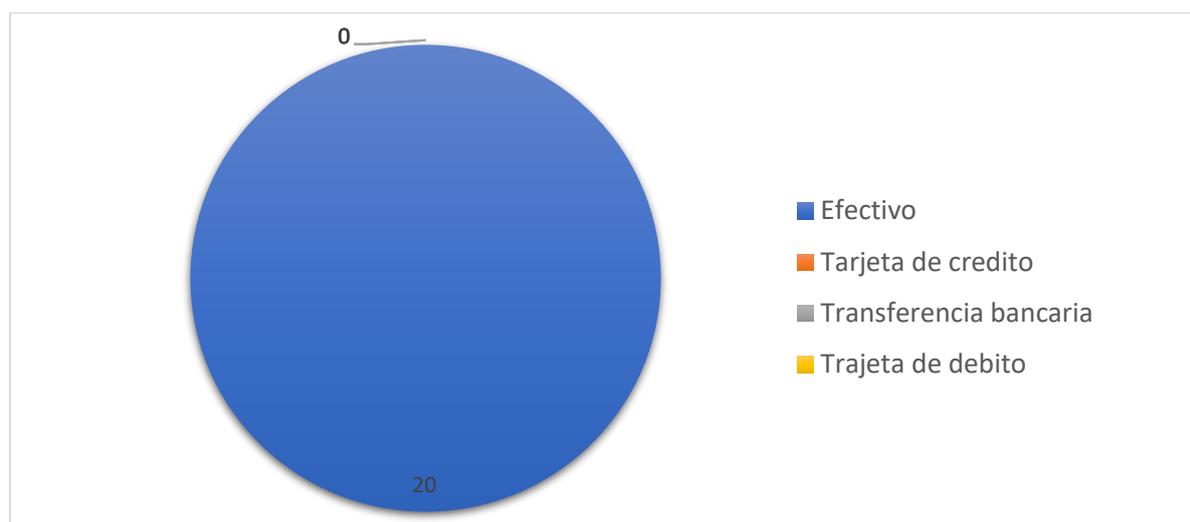
Formas de pago con las que cuenta el local

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	20	100,00%
Tarjeta de crédito	0	0,00%
Transferencia bancaria	0	0,00%
Tarjeta de debito	0	0,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 24

Formas de pago con las que cuenta el local



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 100% de los locales encuestados cobran en efectivo, el resto de formas de pago tienen el 0%, en consecuencia, todos los locales que fueron encuestados reciben su pago en efectivo.

5. ¿En qué presentación vende las papas fritas?

Tabla 28

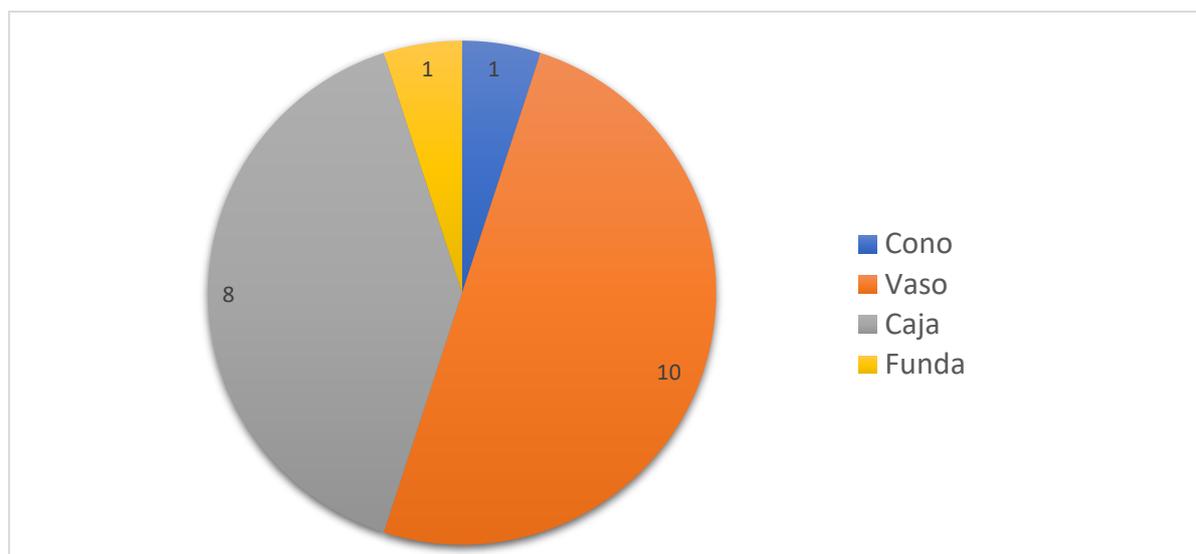
Presentación que tienen las papas fritas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Cono	1	5,00%
Vaso	10	50,00%
Caja	8	40,00%
Funda	1	5,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 25

Presentación que tienen las papas fritas



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 50% entregan sus papas en vaso, el 40% entregan sus papas en caja, el 5% entregan sus pedidos en cono y el 5% entregan sus pedidos en funda, por ende, la mayoría de los locales entregan sus pedidos en vaso.

6. ¿Qué cantidad de papas vende diarias?

Tabla 29

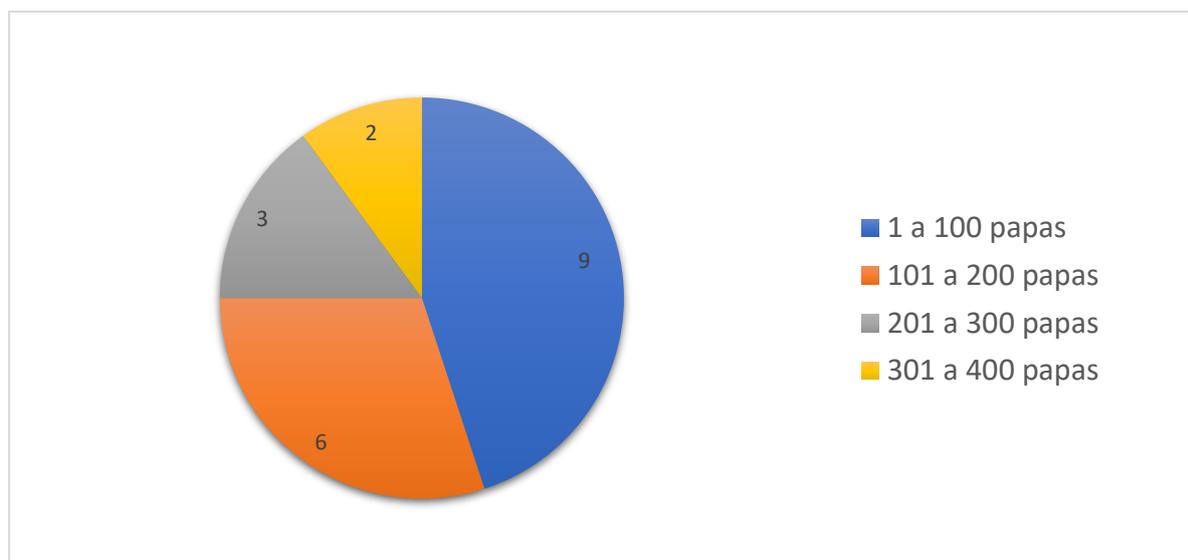
Cantidad de papas que se venden diariamente

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 a 100 papas	9	45,00%
101 a 200 papas	6	30,00%
201 a 300 papas	3	15,00%
301 a 400 papas	2	10,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 26

Cantidad de papas que se venden diariamente



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 45% de los locales venden diariamente de 1 a 100 papas, el 30% de los locales venden diariamente de 101 a 200 papas, el 15% de los locales venden diariamente de 201 a 300 papas y el 10% de los locales venden de 301 a 400 papas diariamente, por ende, la mayoría de locales vende de 1 a 100 papas diarias.

7. ¿Cuál es su ingreso diario por venta de papas?

Tabla 30

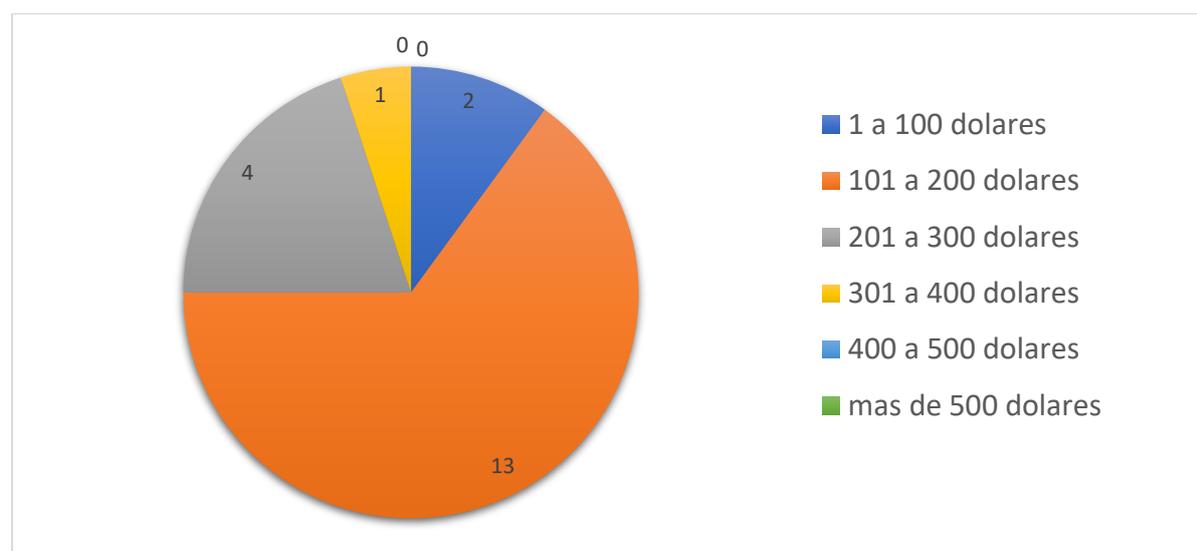
Ingreso diario por venta de papas

Variable	Frecuencia	Porcentaje
1 a 100 dólares	2	10,00%
101 a 200 dólares	13	65,00%
201 a 300 dólares	4	20,00%
301 a 400 dólares	1	5,00%
400 a 5000 dólares	0	0,00%
Mas de 500 dólares	0	0,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 27

Ingreso diario por venta de papas



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 65% reciben de 101 a 200 dólares diarios, el 20% reciben de 201 a 300 dólares diarios, el 10% reciben de 1 a 100 dólares, el 5% reciben de 301 a 400 dólares, por consecuencia la mayoría de locales reciben de 101 a 200 dólares diarios.

8. ¿Qué tipo de promociones realiza el local?

Tabla 31

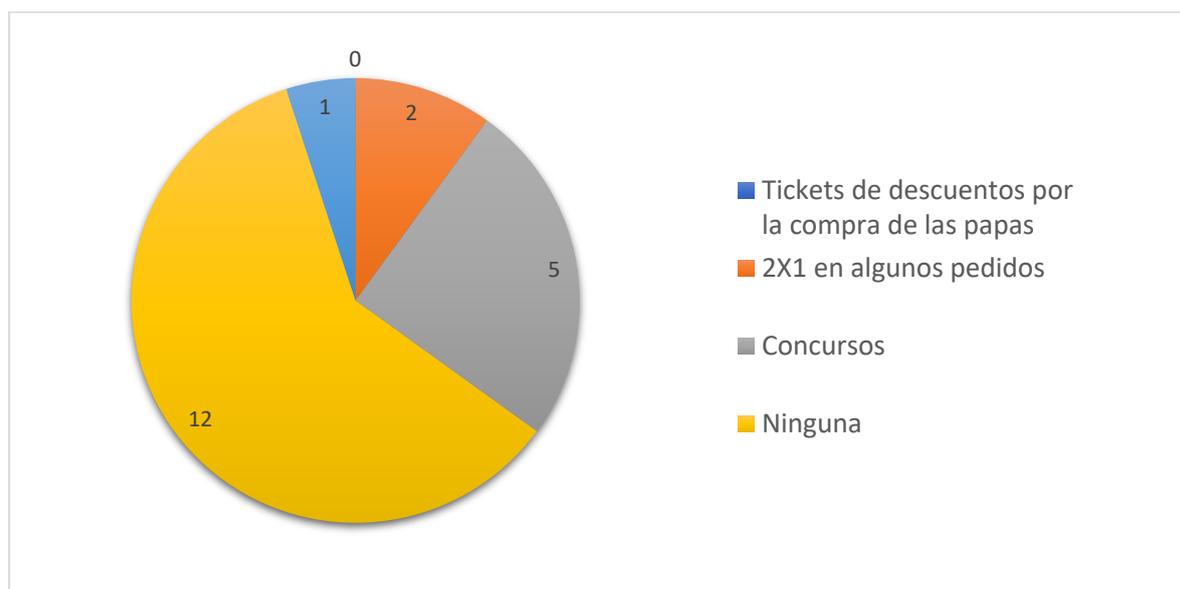
Promociones que realiza el local

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Tickets de descuentos por la compra de las papas	0	0,00%
2X1 en algunos pedidos	2	10,00%
Concursos	5	25,00%
Ninguna	12	60,00%
Otros	1	5,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 28

Promociones que realiza el local



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 60% no realiza ninguna promoción, el 25% ha realizado concursos, el 10% ha realizado 2x1 en algunos pedidos y el 5% ha realizado otro tipo de promoción, por ende, la mayoría de locales no realiza ningún tipo de promoción en su local.

9. ¿Cuál es el medio por el cual realiza publicidad de las papas fritas?

Tabla 32

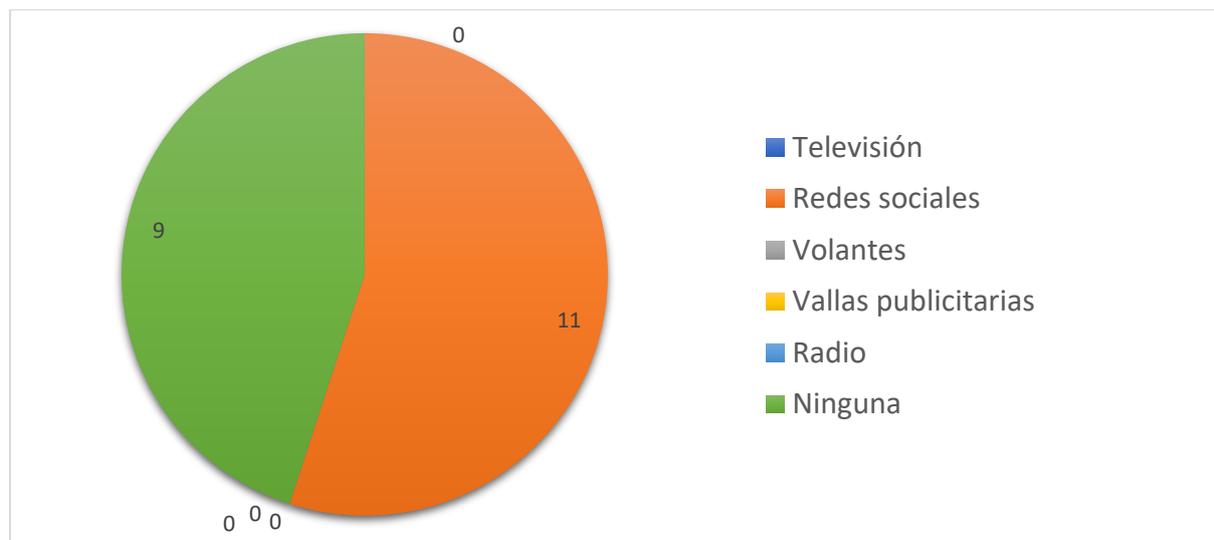
Medio por el cual realiza publicidad el local

Variable	Frecuencia	Porcentaje
Televisión	0	0,00%
Redes sociales	11	55,00%
Volantes	0	0,00%
Vallas publicitarias	0	0,00%
Radio	0	0,00%
Ninguna	9	45,00%
Total	20	100%

Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Figura 29

Medio por el cual realiza publicidad el local



Nota: Encuesta realizada a los locales de papas de la ciudad de Loja

Interpretación:

Del total de encuestas realizadas a los locales de papas fritas de la ciudad de Loja, el 55% de los locales realizan su publicidad por redes sociales, el 45% de los locales no realiza ninguna publicidad, el resto de opciones tiene 0% de incidencia, por ende, la mayoría de locales realiza su publicidad en redes sociales

6.2. Estudio de mercado

Demanda

La demanda dentro del proyecto de investigación se entiende como las diferentes alternativas que tienen las papas fritas con menos calorías al producirse manteniendo todos los determinantes constantes en un tiempo determinado.

Análisis de la demanda

El análisis de la demanda forma parte importante dentro del proyecto de investigación ya que permite tener un enfoque claro al que estará dirigido las papas fritas con menos calorías y a su vez se conocerá las cantidades exactas de papas que se pueden producir en un tiempo determinado y con la cantidad de personal específico.

Para poder realizar el cálculo de cada una de las demandas se debe principalmente proyectar la población para los años que tendrá vigencia el proyecto por ende se presentará a continuación la tabla de proyección:

Tabla 33

Población proyectada

Población Proyectada		
Periodos	Años	Población
0	2022	63.816
1	2023	64.792
2	2024	65.784
3	2025	66.790
4	2026	67.812
5	2027	68.850

Nota: Población proyectada para los años de vigencia del proyecto

Para conocer la población proyectada en los años posteriores es necesario conocer cuál es la tasa de crecimiento del año para lo cual se investigó y observo que es de 1,53%, por ende se aplica la fórmula de la proyección que es $P_t = P_0 (1 + r)^t$ una vez ejecutada la formula se podrá notar los cálculos obtenidos en la tabla 33.

- **Demanda Potencial**

La demanda potencial consiste en determinar cuál es el volumen máximo de producción de papas fritas con menos calorías al que se puede alcanzar en un tiempo determinado y se puede expresar en unidades monetarias o físicas.

Tabla 34

Demanda potencial

Demanda potencial				
Periodos	Años	Población	Porcentaje	D. Potencial
0	2022	63.816	97%	61.726
1	2023	64.792	97%	62.671
2	2024	65.784	97%	63.630
3	2025	66.790	97%	64.603
4	2026	67.812	97%	65.592
5	2027	68.850	97%	66.595

Nota: Demanda potencial para los años de vigencia del proyecto

Para calcular la demanda potencial para la empresa productora y comercializadora de papas fritas con menos calorías se tomó en consideración los datos obtenidos a través de la encuesta.

La demanda potencial se determinó de las familias de la ciudad de Loja en base al censo del año 2010 posteriormente se lo proyecto y de ello resulto 63816 familias tomando en consideración la tasa de crecimiento de 1,53%. En la encuesta realizada la tercera pregunta dice ¿Actualmente, en su familia consume papas?, de la cual se determinó que el 97% de las personas encuestadas son las que consumen papas siendo el mismo el porcentaje de los demandantes potenciales, esta información es tomada de la tabla 3.

- **Demanda Real**

La demanda real se puede considerar como los requerimientos que tienen los consumidores, es decir, es la cantidad de papas fritas con menos calorías que los clientes o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades.

Tabla 35*Demanda real*

Demanda real				
Periodos	Años	D. Potencial	Porcentaje	D. Real
0	2022	61.726	88%	54.011
1	2023	62.671	88%	54.837
2	2024	63.630	88%	55.676
3	2025	64.603	88%	56.528
4	2026	65.592	88%	57.393
5	2027	66.595	88%	58.271

Nota: Demanda real para los años de vigencia del proyecto

Para determinar la demanda real se ha tomado como base los datos obtenidos en la demanda potencial antes calculada y también de la cuarta pregunta que dice ¿Actualmente, en su familia consume papas fritas? De las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Loja de las cuales el 88% de la demanda potencial si consumen papara fritas siendo una cantidad de 54011 familias de la ciudad de Loja que es la demanda real del primer año, esta información es tomada de la tabla 4.

- **Demanda Efectiva**

La demanda efectiva es el deseo de adquirir las papas fritas con menos calorías más la capacidad que se tiene para producirlo, este también puede ser expresado en unidades monetarias o físicas.

Tabla 36*Demanda efectiva*

Demanda efectiva				
Periodos	Años	D. Real	Porcentaje	D. Efectiva
0	2022	54.011	95%	51.439
1	2023	54.837	95%	52.226
2	2024	55.676	95%	53.025
3	2025	56.528	95%	53.836
4	2026	57.393	95%	54.660
5	2027	58.271	95%	55.496

Nota: Demanda efectiva para los años de vigencia del proyecto

Para la demanda efectiva se toma como base los datos obtenidos de la demanda potencial y también de la décima pregunta realizada a las familias de la ciudad de Loja que dice ¿Si se implementara un local de papas fritas con pollo bajas en calorías elaboradas en freidora de aire las consumiría? En donde el 95% de las familias correspondientes a la demanda potencial respondieron que si consumirían estas papas bajas en calorías, dando como resultado 51439 familias en el primer año y el resto de años ira incrementando en base a su tasa de crecimiento de 1,53%, la información que permitió realizar esta tabla fue tomada de la tabla 12.

Tabla 37

Consumo promedio

Consumo promedio mensual			
Alternativas	F	X	F * X
1 – 5	293	3	879
6 – 10	34	8	272
11 – 15	6	13	78
16 – 20	3	18	54
Total	336		1283

Nota: Consumo promedio mensual

Cálculo del proceso para conocer el consumo promedio anual

Para poder conocer el consumo promedio que se da en unidades de papas se tomó en consideración una de las preguntas realizadas a las familias de la ciudad de Loja ubicado en la tabla 11, posteriormente se calculó el punto medio y se multiplicó por la frecuencia para finalmente conocer el consumo promedio mensual de cada una de las alternativas.

Para adquirir el consumo promedio anual se tomó los valores adquiridos en la tabla 37 de donde se obtuvo de la sumatoria total de la frecuencia por el punto medio y eso se dividió para la sumatoria total de la frecuencia dando como resultado el consumo promedio mensual, para que este valor sea anual se multiplico por 12, operacionalmente es de la siguiente manera:

$$\text{Consumo promedio anual} = (\sum F \cdot X / \sum F) \cdot 12$$

$$\text{Consumo promedio anual} = (1283/336) \cdot 12$$

$$\text{Consumo promedio anual} = 46$$

Este valor sirve para poder obtener la tabla 38 en donde se da a conocer la demanda efectiva en unidades de producción.

Tabla 38*Demanda efectiva en unidades*

Demanda efectiva en unidades				
Periodos	Años	Demanda Efectiva	Consumo promedio	Demanda Unidades
0	2022	51.439	46	2.356.992
1	2023	52.226	46	2.393.054
2	2024	53.025	46	2.429.667
3	2025	53.836	46	2.466.841
4	2026	54.660	46	2.504.584
5	2027	55.496	46	2.542.904

Nota: Demanda efectiva en unidades para los años de vigencia del proyecto

Se consideró importante presentar la tabla de demanda efectivas en unidades debido a que la que se exteriorizó anteriormente habla de familias de la ciudad de Loja, sin embargo, esta tabla menciona las unidades de producción de papas fritas con menos calorías, para su elaboración se tomó información de la tabla 36 y se multiplico por el consumo promedio que fue hurtado de la tabla 37 en donde los 1283 se dividió para 336 y se multiplico por 12 para conocer el consumo promedio anual por familia para posteriormente saber de buena tinta la cantidad de papas que se venderían por persona anualmente.

Oferta

La venta de comida rápida en Ecuador y en el mundo entero crece diariamente y eso se debe a la cantidad de demandantes que existe, el consumo de papas a nivel mundial y local crece con el paso de los tiempos y, por ende, es mejor brindar un producto menos dañino para la salud ya que la papa es de los carbohidratos que ocasionan mayores enfermedades en las personas.

Análisis de la oferta

Para poder conseguir la información necesaria de la oferta se realizó una encuesta a 20 locales de la ciudad de Loja, se intentó que los locales encuestados se encuentren ubicados en el centro ya que las familias de la ciudad de Loja en su mayoría consumen este producto en el centro de la ciudad, la información obtenida de la encuesta permitió conocer la cantidad de ventas diarias de papas fritas de 20 locales específicamente.

Tabla 39*Ventas diarias promedio*

Variable	Frecuencia	Porcentaje	Punto Medio	Frecuencia * Punto medio
1 a 100 papas	9	45,00%	50	450
101 a 200 papas	6	30,00%	150	900
201 a 300 papas	3	15,00%	250	750
301 a 400 papas	2	10,00%	350	700
Total	20	100,00%	800	2800

Nota: Ventas diarias promedio

Tomando información de la encuesta aplicada a la ciudad de Loja, específicamente de la tabla 29 de este documento se pudo hacer el cálculo del punto medio y posteriormente esto se multiplicó por la frecuencia que es la cantidad de locales que seleccionaron esa opción, dando como resultado 2800 ventas de papas diarias.

Tabla 40*Oferta*

Oferta		
Periodos	Años	Oferta
0	2022	1.008.000
1	2023	1.023.422
2	2024	1.039.081
3	2025	1.054.979
4	2026	1.071.120
5	2027	1.087.508

Nota: Oferta anual para los años del proyecto

Para adquirir la oferta se necesita las ventas anuales para ello se tomó en consideración la información tomada en la tabla 39 que da como resultado 2800 papas diarias a este valor se lo multiplicó por 30 días y luego por 12 meses para lograr la cantidad de ventas anuales que dio como resultado 1008000 papas anuales, se las proyecto para los siguientes años y los resultados son los que se pueden analizar en la tabla 40.

Demanda Insatisfecha

Es necesario el cálculo de la demanda insatisfecha dentro del proyecto debido a que permitirá conocer la cantidad de papas fritas con menos calorías que faltan por venderse para

lograr complacer a los clientes de la ciudad de Loja, en caso de que el valor sea negativo se asume que no hay demanda por satisfacer y que el proyecto no será factible.

Tabla 41

Demanda insatisfecha

Demanda insatisfecha				
Periodos	Años	Demanda Unidades	Oferta	Demanda Insatisfecha
0	2022	2.356.992	1.008.000	1.348.992
1	2023	2.393.054	1.023.422	1.369.631
2	2024	2.429.667	1.039.081	1.390.587
3	2025	2.466.841	1.054.979	1.411.863
4	2026	2.504.584	1.071.120	1.433.464
5	2027	2.542.904	1.087.508	1.455.396

Nota: Demanda insatisfecha proyectada para los años de vigencia del proyecto

Para lograr calcular la demanda insatisfecha se tomó en consideración la información de la tabla 38 que corresponde a las unidades de papas que se necesitan vender actualmente y la tabla 40 que corresponde a la cantidad de papas que se vende actualmente en la ciudad de Loja, se realiza una resta y el resultado del primer año es de 1348992 papas que faltan de venderse para satisfacer el mercado.

Plan de comercialización

El plan de comercialización es un proceso que permite desarrollar las cuatro P más importantes que permitirán adquirir el producto final, está compuesto por: producto, precio, plaza y promoción y definirá las líneas estratégicas para llegar con las papas con menos calorías a los clientes que son las familias de la ciudad de Loja.

- **Producto**

En el presente proyecto de investigación el producto que se va a producir son las papas fritas con menos calorías, estas serán elaboradas con una AIR FRYER que es una freidora de aire, que ayuda a elaborar productos con menos calorías porque no ocupa las mismas cantidades de grasa para obtener el producto final.

Presentación del producto

Nombre de la empresa: La microempresa se llamará "S`PAPAS" este nombre se decidió debido al nuevo concepto que se les dará a las papas en vender papas con menos calorías, la S es de saludables, y PAPAS debido a que el producto principal son las papas fritas.

Logotipo de la empresa:

Figura 30

Logotipo de la empresa



Nota: Logotipo diseñado para la microempresa

El logotipo de la empresa muestra el nombre de la misma en color negro con fondo negro también, además lleva la palabra Loja en donde la letra O tiene la forma de una papa en caja, su color es amarillo con fondo blanco, se utiliza la palabra Loja porque la empresa está destinada a las familias de la ciudad de Loja el mismo que es el producto principal de la empresa y se colocó la letra S por la palabra saludable,

Marca:

Figura 31

Marca de la empresa



Nota:

Marca diseñada para la microempresa

Con el nombre "S' PAPAS" la empresa desea dar a conocer a las familias de la ciudad de Loja, que antes de comer papas se están alimentando de algo más saludable en comparación al producto original, por ello se encuentra la letra "S" antes de papas que viene de la palabra saludable.

Eslogan:

Figura 32

Eslogan de la empresa

PAPITAS SALUDABLES AL PASO

Nota: Eslogan para la microempresa

El eslogan es una frase corta en la cual se busca expresar que la microempresa sitúa a disposición de los clientes un producto con el mismo sabor, pero diferente en el sentido de que son papas fritas con menos calorías, además denota que su tiempo de preparación no demora mucho, entonces están accesibles para personas que tengan prisa, estas papas son fritas igual que las originales, sin embargo, no contiene la misma cantidad de calorías.

Envase y presentación:

Figura 33

Envase y presentación de las papas



Nota: Envase y presentación de las papas

Para la elección del tipo de envase que tendrán las papas fritas con menos calorías se tomó en consideración la información tomada en la tabla 13 en donde menciona que el 51,25% del total de personas encuestadas que si consumirían papas fritas con menos calorías, desean que su presentación sea en caja, además se tomó información de la tabla 14 para

tomar la decisión de que el empaque sea biodegradable ya que el 98,75% desean que su empaque sea amigable con el medio ambiente, por ende, la presentación que se puede observar en la figura 33 sería como se va a ver realmente el producto.

- **Precio**

Para la fijación del precio del producto normalmente se toma en consideración los valores del estudio financiero en donde se puede ver los gastos que se dan para obtener el producto final, pero, en este caso en la ciudad de Loja se puede observar que hay una gran cantidad de locales de papas fritas y que su demanda es muy fuerte entonces se tiene que tomar en consideración el pensamiento de los posibles clientes para ello se toma en consideración la información tomada de la tabla 20 en donde se puede ver los resultados de las personas encuestadas, los porcentajes que se muestran a continuación son del total de personas que si consumirían papas fritas con menos calorías en donde el 50,94% estarían dispuestos a pagar \$1,50 y el 40,31% estaría dispuesto a pagar \$2,00 por las papas con menos calorías.

Entonces se debe aplicar una estrategia de precios para un producto nuevo pero que cuenta con un sustituto que es una gran competencia, por ello es necesario introducir al mercado con estos precios para atraer a los clientes logrando conseguir una mejor penetración de mercado, por ende se ha decidido que el precio a pagar será de \$1,90 que es un precio accesible al público, una vez que se logre llegar a tener clientes fijos se puede elevar un poco los precios dando a conocer los beneficios que tendrá el producto frente a la competencia, sin embargo, para no dejar a un lado el estudio financiero, se debe intentar incurrir en los gastos de manera considerable para que al momento de producir igualmente se obtenga ganancia y que logre ser rentable la microempresa.

- **Plaza**

La plaza dentro del estudio de mercado permite que las papas fritas con menos calorías se encuentren al alcance de los consumidores; para ello se toma información adquirida de la encuesta aplicada a las familias lojanas, tomando en consideración la información de la tabla 17 se puede decir que las personas interesadas en consumir papas fritas con menos calorías quisieran el 55,94% que se realicen entregas a domicilio y el resto que se hagan entregas en local por ende es necesario tener un local con entregas a domicilio, este local debe estar ubicado en el centro debido a que el 78,13% de la población que consumiría papa fritas con menos calorías desean que su ubicación este en el centro, esta información fue tomada de la tabla 19.

Si el local está ubicado en el centro esto favorece con los tiempos de entrega a domicilio del producto debido a que el lugar es céntrico y estará cerca de las direcciones que se deban entregar los pedidos optimizando recursos y tiempo.

Entonces las papas fritas con menos calorías tendrán un solo canal de comercialización debido a que es un producto que debe ser consumido en ese momento y que debe ser preparado en ese mismo momento también, entonces el canal será:

Figura 34

Plaza



Nota: Plaza de la microempresa

Debido a que se tendrá un local físico ubicado en el centro de la ciudad no se necesitara un intermediario, ya que el producto va a ser elaborado y comercializado independientemente si el cliente desea entrega a domicilio o ir a local a consumir el producto.

- **Promoción**

Para el lanzamiento del producto de acuerdo a la encuesta aplicada y a las mejores opciones escogidas por los posibles clientes se va a realizar lo siguiente:

Tomando información de la tabla 21 se puede saber que el 69,38% de las personas que si consumirían papas fritas bajas en calorías desean un 2x1 en algunos pedidos, entonces estas promociones se realizaran los días en los que hay menos gente que serán los días lunes y martes para poder incrementar las ventas en esos días, también se puede realizar en días festivos porque la cantidad de pedidos aumentará y el volumen de ventas permitirá recuperar el resto de capital invertido, dentro de los días festivos se encontrará el día de las madres, navidad, san Valentín, día de la mujer entre otros.

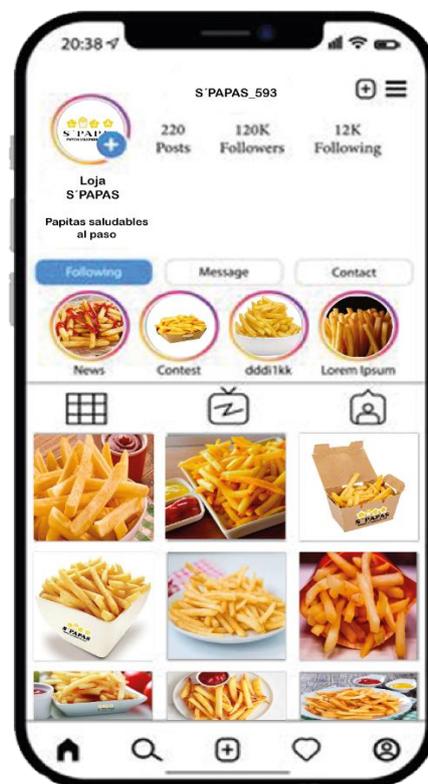
Como segunda opción según información tomada de la tabla 21 el 25,63% del total de personas que si consumirían papas fritas con menos calorías desean recibir tickets de descuento por la compra de las papas en donde esta promoción se puede realizar un día en la semana que sería el día miércoles, el cliente podrá canjear estos tickets de descuentos en un plazo de un mes, luego de ello estos vencerán.

- **Publicidad**

La publicidad se utilizará con la finalidad de dar a conocer el producto que se está ofreciendo y con la intención de lograr captar el porcentaje de las familias encuestadas que mencionaron que si consumirían papas, además se buscara captar nuevos clientes diariamente por ello se tomó la decisión de realizar publicidad en redes sociales ya que según la información tomada de la tabla el 90.94% de las familias encuestadas que si consumirían las papas fritas con menos calorías mencionaron que el medio por el cual desean conocer del producto son las redes sociales, por ello se ha decidido crea una cuenta de Instagram y una cuenta de Facebook que se verán de la siguiente manera:

Figura 35

Cuenta de Instagram

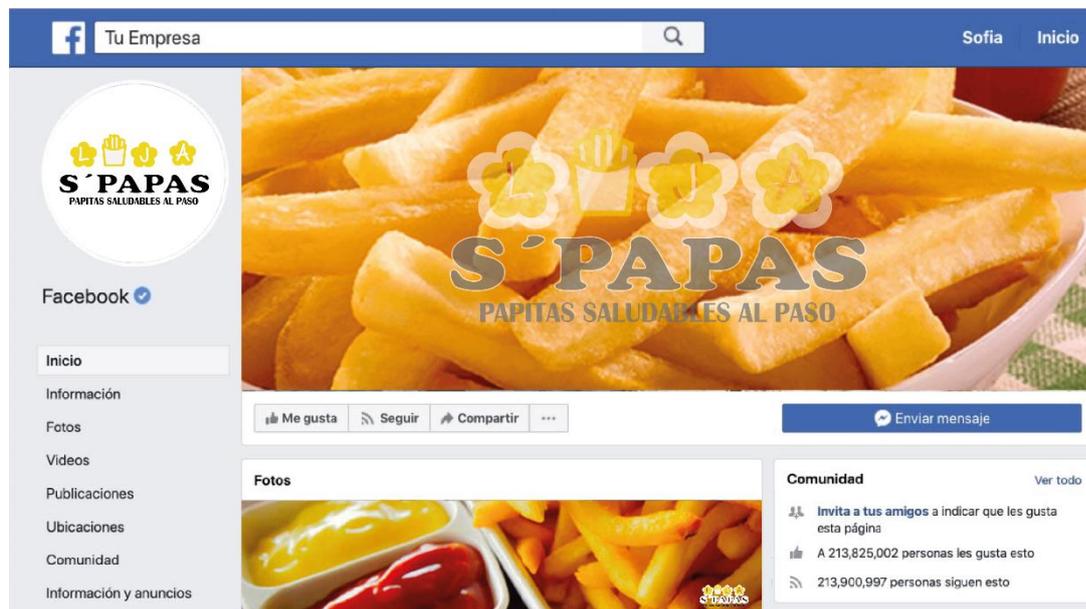


Nota: Cuenta de Instagram de la microempresa

La idea es que la cuenta se vea como se ve la figura 35, esta cuenta estará diseñada para realizar dos publicaciones por semana, el contenido será variado siempre, en un inicio en la descripción de las imágenes se dará a conocer el proceso mediante el cual es elaborado el producto, además se realizaran publicaciones de las promociones, horarios de atención, las normas de seguridad que se van a regir y lo que vaya sucediendo con el paso del tiempo en el desarrollo de la microempresa.

Figura 36

Cuenta de Facebook



Nota: Cuenta de Instagram de la microempresa

La idea de la cuenta de Facebook que se muestra en la figura 36 es que lo mismo que se publique en la cuenta de Instagram sea lo que llegue en la cuenta de Facebook, todo al mismo tiempo, es decir las dos cuentas estarán vinculadas debido a que el público de Facebook es diferente al de Instagram y lo que se busca es que realmente los dos públicos vean la publicidad y logren comprar.

6.3. Estudio técnico

El estudio técnico permite realizar un análisis completo del tamaño, localización e ingeniería del proyecto, cada una de estas etapas del estudio técnico se subdividirán en otras, todo con el fin de conocer cuál será su unidad productiva

Tamaño

La primera etapa es el tamaño dentro de ella se determina la capacidad de producción que va a tener la microempresa durante su ciclo de vida del proyecto, tomando en cuenta la maquinaria, el proceso productivo y las unidades a producirse por cada año. Para el proyecto de investigación se pondrá en consideración el cálculo de las dos capacidades importantes dentro del tamaño que es la capacidad instalada y la capacidad utilizada de la maquinaria.

Capacidad

Previo al cálculo de las capacidades fue necesario deducir cuáles serán las ventas diarias de papas para ello se realizará el cálculo mediante una producción continua en donde diariamente se ocupa 108 libras de papa y 10 libras de pollo de donde se puede sacar 196 presentaciones de 250 gramos, la capacidad que se calculará será únicamente de la maquinaria que para el efecto es la freidora de aire.

Para el desarrollo del producto se calculó bajo dos tiempos el primero denominado proceso de la materia prima y el segundo denominado cocción de la materia prima para los cuales se dará a conocer en la tabla siguiente los tiempos necesitados en base a la capacidad de la maquinaria

Tabla 42

Proceso de la materia prima

Tiempo de proceso de la materia prima	
Proceso	Tiempo (Minutos)
Pesar la materia prima	10
Lavar la materia prima	40
Pelar	50
Cortar	30
Lavar la materia prima	10
Secar la materia prima	10
Total	150

Nota: Tiempo de proceso previo a la cocción de la materia prima

Previo a ello se presenta en la tabla 46 el detalle del proceso que lleva la materia prima previa a la cocción de la misma en donde se da a conocer todo lo que se debe hacer para que tanto la papa como el pollo estén listos para ser colocados en la freidora de aire dando a entender que para las 196 presentaciones de 250 gramos se va a utilizar 150 minutos de las 8 horas del día.

Tabla 43*Capacidad de la maquinaria*

Capacidad de la maquinaria	
Descripción	Tiempo (Minutos)
Proceso de la materia prima	150
Cocción de la materia prima	330
Tiempo total (Minutos)	480
Tiempo total en horas	8

Nota: Capacidad de producción de la freidora de aire

La freidora de aire tiene una capacidad de 5 libras de papas, el tiempo de cocción de estas papas es de 15 minutos, entonces se busca saber cuál es tiempo que demora en producir 108 libras de papas en la freidora de aire y 10 libras de pollo, entonces el tiempo es de 480 minutos que son equivalentes a 8 horas este tiempo está distribuido entre el tiempo de cocción de la materia prima que son 330 minutos y el tiempo complementario en donde se va a procesar la materia prima que será de 150 minutos. Del total de materia prima utilizada se logra obtener 196 presentaciones de 250 gramos de papas con pollo.

Una vez que se conoce la cantidad diaria de papas que se pueden producir con una freidora de aire se procede a realizar el cálculo de las capacidades en función de lo mismo.

- **Capacidad Instalada**

La capacidad instalada es la cantidad máxima que está en capacidad de producir el componente tecnológico que en este proyecto de inversión es la freidora de aire en un tiempo determinado.

Tabla 44*Capacidad Instalada*

Capacidad instalada			
Producción diaria	Horas diarias	Días laborables al año	Producción anual
196	8	251	49196

Nota: Capacidad instalada en unidades

Para el cálculo de la capacidad instalada se tomó en consideración los dos lotes de producción que da como resultado una producción de 196 presentaciones de 250 gramos de papas diarias, esta cantidad de papas se realiza con una sola freidora de aire, y para comenzar la apertura de la microempresa la cantidad está bien, a esta producción diaria se la

multiplica por los 251 días laborables dando como resultado 49196 unidades anuales, todo esto se puede observar en la tabla 44.

Tabla 45

Capacidad instalada de los años de vida del proyecto

Capacidad instalada		
Periodos	Años	Unidades
1	2023	49.196
2	2024	49.196
3	2025	49.196
4	2026	49.196
5	2027	49.196

Nota: Capacidad instalada de los años de vida del proyecto

En la tabla 45 se puede observar la cantidad de papas que se venderán anualmente durante 5 años que son los años que tendrá de vida útil el proyecto de inversión, dando como resultado lo mismo todos los años, ya que es la capacidad máxima de producción que tiene la máquina.

- **Capacidad utilizada**

La capacidad utilizada a diferencia de la instalada es que esta es la capacidad de producción en la que se hace trabajar a la freidora de aire (maquinaria) entonces está en función de la demanda que exista durante un determinado tiempo.

Tabla 46

Capacidad utilizada

Capacidad utilizada				
Periodos	% Utilizado de la maquinaria	Producción diaria	Días anuales de producción	Producción anual
1	80%	157	251	39357
2	80%	157	251	39357
3	85%	167	251	41817
4	90%	176	251	44276
5	95%	186	251	46736

Nota: Capacidad utilizada

Si bien es cierto la microempresa es nueva entonces no se sabe realmente cual será la capacidad real que tendrá la maquinaria diariamente, por lo tanto para dar seguridad al proyecto de inversión se asumió los porcentajes de utilización que tendrá la maquinaria durante el día, estas relaciones se pueden ver en la tabla 46 asumiendo que cada año los

clientes incrementarían y por ende la producción igual, cada año la elaboración diaria incrementa con excepción del segundo año que será la misma del primero entonces al ser multiplicada por los 251 días de fabricación que tendrá el año, la obtención anual según la tabla 46 para el primer y segundo año será de 39357 papas con una fabricación diaria de 157 presentaciones de papas de 250 gramos y un porcentaje de utilización de la maquinaria del 80%, posteriormente el resto de años la producción incrementará debido a que el participación de utilización de la maquinaria también incrementará.

- **Participación del mercado**

La participación del mercado sirve para conocer el porcentaje exacto que se está logrando satisfacer anualmente durante el tiempo para el cual está diseñado el proyecto de inversión

Tabla 47
Participación del mercado

Participación del mercado				
Periodos	Capacidad utilizada		Participación	
	Años	Unidades	D. Insatisfecha	%
1	2023	39.357	1.348.992	3%
2	2024	39.357	1.369.631	3%
3	2025	41.817	1.390.587	3%
4	2026	44.276	1.411.863	3%
5	2027	46.736	1.433.464	3%

Nota: Participación del mercado durante los 5 años

La participación del mercado del proyecto de inversión es el que se puede ver en la tabla 47, este se obtiene de la división de la capacidad utilizada con la demanda insatisfecha multiplicado por 100, esto sirve para estar al corriente del porcentaje exacto que se está logrando satisfacer con una sola máquina, como se puede distinguir en la tabla 47 el porcentaje es del 3% y es bajo, pero está bien debido a que en el primer año se debe adquirir clientes fijos y tener más capital para generar una capacidad más amplia, posteriormente se obtendrá más freidoras en el caso de que no se logre satisfacer la demanda actual ya que vendrán más competidores, también se pueden agregar freidoras de aire con más capacidad para minimizar tiempos pero todo dependerá de la demanda que exista.

Localización

Dentro del estudio técnico se encuentra la localización que es buscar un lugar geográfico en el cual va a estar ubicado el local de papas fritas con menos calorías, dentro de

esta ubicación se pretende investigar un lugar que le permita a la empresa maximizar la utilidad de la misma.

Factores de localización

La determinación de lo que podría considerarse una localización óptima de la inversión responde a un análisis interrelacionado de una serie de variables, entre las cuales se destacan: la demanda, la capacidad financiera, la disponibilidad de insumos, entre otros.

- **Mercado:** Este análisis permite establecer el balance entre la oferta y la demanda, determinando la demanda insatisfecha, la cual será la primera condición para determinar la dimensión de la nueva microempresa, según lo mencionado en la tabla la demanda insatisfecha del primer año es de 1.348.992 y del quinto año es de 1.433.464, siendo esta muy amplia pero en un inicio el espacio no debe ser tan grande debido a que realmente no se conoce como va a reaccionar el segmento de mercado a este nuevo producto por ende se pretende satisfacer en un inicio el 3% de la demanda insatisfecha
- **Disponibilidad de los recursos financieros:** Los recursos financieros, es el dinero que utiliza la empresa para llevar a cabo sus operaciones para obtener el producto final, esto incluye gastos administrativos, gastos de producción y gastos financieros todo esto logra el desarrollo de las diferentes actividades que se deben realizar para obtener el producto listo para entregar al cliente. La empresa para su correcto funcionamiento debe contar con otros elementos como los recursos materiales, recursos tecnológicos, recursos humanos o capital humano, e información.
- **Disponibilidad de mano de obra:** Actualmente en la ciudad de Loja se puede encontrar mano de obra preparada, con experiencia, como también sin preparación académica y sin experiencia. En el negocio se necesita contratar personas con experiencia para puestos esenciales en donde se desarrolle el producto como tal, sin embargo, también se ocupa personas sin instrucción formal, debido a que las labores no son tan complejas.
- **Disponibilidad de materia prima, insumos y materiales:** Son los productos que se ocupan para poder obtener el producto que se le entregara al cliente, esto incluye su forma de elaboración, el proceso que lleva transformar ese conjunto de productos para adquirir el producto final, en el caso de este proyecto de inversión se ocupan productos que tienen bastante disponibilidad como la papa.
- **Materia Prima:** La principal materia prima es la papa, su producción en Ecuador se distribuye en tres zonas geográficas: norte, centro y sur. De manera general la producción de la papa en Ecuador es muy alta, especialmente en la sierra que es en

donde se desarrolla, ubicándose netamente en la ciudad de Loja se puede decir que la disponibilidad de esta materia prima es muy buena y económica.

- **Disponibilidad maquinaria y equipo:** Se define como Maquinarias y Equipos a todos los elementos que se utilizan para la preparación de un producto directa o indirectamente. Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, en este caso, la maquinaria a utilizarse es la freidora de aire que es aquella que se necesita para la cocción del producto, también está el pelador y cortador, toda esta maquinaria se consigue en la ciudad de Loja, en el centro de la misma.

Macro localización

Con respecto a la Macrolocalización que va a tener la microempresa se tiene que ver que a nivel nacional va a ser en Ecuador y a nivel local la provincia de Loja entonces geográficamente está ubicado en Ecuador en la región Sierra, en la provincia de Loja.

Figura 37

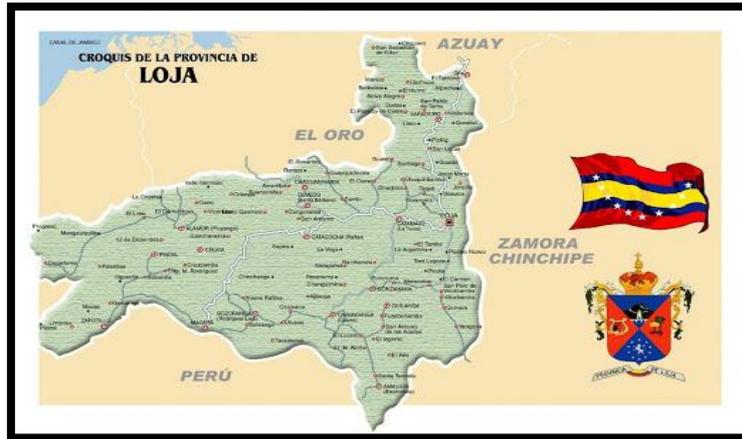
Mapa del Ecuador



Nota: Mapa del Ecuador, grafico tomado de www.mapas.com

Figura 38

Mapa de la provincia de Loja



Nota: Mapa de la provincia de Loja, grafico de www.mapas.com

El proyecto de inversión de papas fritas con menos calorías tendrá lugar en América del Sur, Ecuador, en la Sierra, parte sur del país, cuenta con una principal actividad que es la agricultura y específicamente a nivel de la provincia de Loja, Cantón Loja, el mismo en el que se encuentran extensos terrenos apropiados para el cultivo orgánico, especialmente en hortalizas y un lugar propio para la comercialización y producción de productos como la papa.

Micro localización

La empresa S`PAPAS estará ubicada en la ciudad de Loja, en el centro de la ciudad, San Sebastián, en donde la calle principal es Miguel Riofrio y las calles secundarias son Bernardo Valdivieso y Simón Bolívar

Figura 39

Parroquia San Sebastian



Nota: Parroquia San Sebastián, información tomada del municipio de Loja, <https://www.loja.gob.ec/node/174>

Figura 40

Ubicación exacta



Nota: Ubicación exacta de donde estará la microempresa, información tomada de www.mapas.com

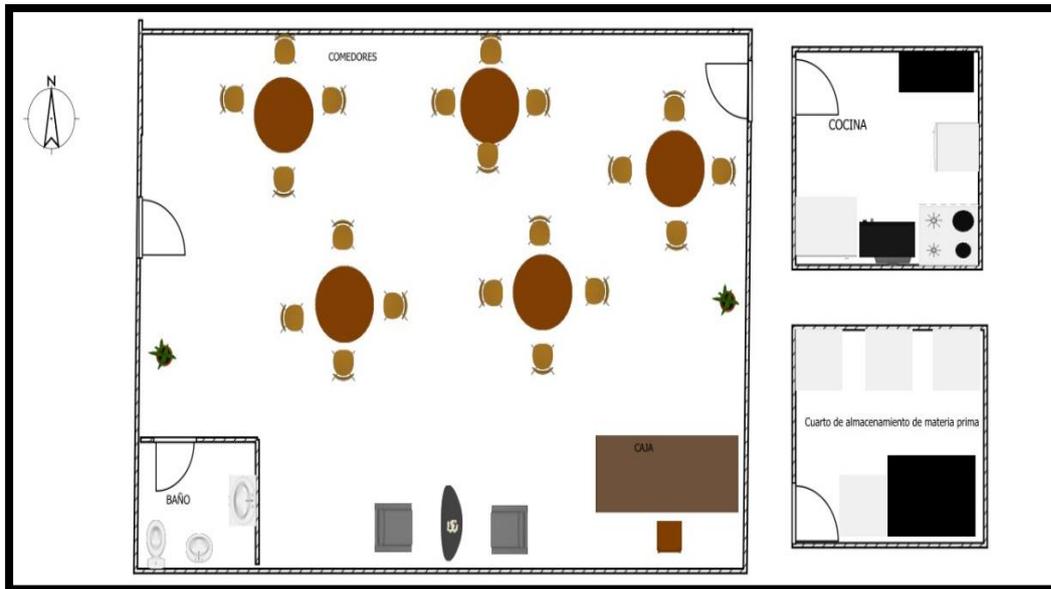
Como se puede observar en la figura 40 se puede ver la puerta principal de la microempresa está en la calle Miguel Ríofrío donde dice casa verde, en la parte de adentro existe un local con la capacidad necesaria para colocar la microempresa, este lugar es beneficioso ya que según los datos obtenidos en la tabla 19, el 78,13% de la población encuestada que si consumiría papas fritas con menos calorías desean que el local este ubicado en el centro, y el lugar mencionado anteriormente cumple con las características esperadas.

Distribución de la planta

En esta parte del proyecto de inversión se define el orden físico que tendrá el local para que estén adecuados todos los elementos que constituyen las instalaciones del local en donde estarán todos los espacios necesarios para poder producir y comercializar el producto final. La microempresa desarrollará sus actividades en un local específico, que será arrendado, el mismo constará de una sola planta.

Figura 41

Plano de la distribución de la instalación



Nota: Plano de la distribución de la instalación

Instalaciones y distribución

- **Cocina:** La instalación de la cocina es de gran importancia para el local, ya que aquí es donde se elaborará y prepara los productos, el lugar debe estar adecuadamente equipado con todos los implementos como la freidora de aire, refrigerantes, cocina y utensilios que ayuden y complementen la preparación de las papas fritas con menos calorías.
- **Cuarto de almacenamiento de materia prima:** En esta instalación se guardará toda la materia prima para la elaboración de las papas, será un cuarto que cuente con el espacio adecuado para guardar la materia prima y la conservación de los mismos.
- **Comedores:** Esta parte del local es donde estarán los implementos del restaurante como mesas, sillas, muebles y adornos, aquí los clientes podrán sentarse a comer y deleitar del producto.
- **Caja:** Es el lugar donde se procesará los pagos, la recepción de los pedidos que sean a domicilio y las respectivas entregas de los mismos.
- **Baño** Es la habitación que se utilizará para el aseo personal, el baño y la evacuación de desechos humanos este será un solo baño debido a que el local cuenta con esta característica.

Ingeniería del proyecto

En esta parte del proyecto se detalla el diagrama, la distribución de la planta y el proceso productivo para la elaboración de papas fritas con pollo que contienen menos calorías, es el producto final que se produce y comercializa en la microempresa "S'PAPAS"

Para su comercialización existirá una sola presentación de 250 gramos, esta presentación va a contener papas y pollo la producción principal son las papas, la producción secundaria es el pollo que es el acompañante del producto final, la capacidad de producción será de 5 libras cada 15 minutos, se ocuparan 2 freidoras de aire, una para la elaboración de las papas y otra para la elaboración del pollo, este producto por ser comestible no se puede guardar para días siguientes, debe ser elaborado y consumido durante el día, cabe aclarar que el tiempo destinado para la elaboración del pollo estará dentro de la producción de las papas, ya que este se desarrollara en el tiempo en el que se encuentra en cocción la papa, por lo mismo este no será afectado en el tiempo.

Proceso productivo

Se describirá todo el proceso que se realiza para obtener las papas fritas con menos calorías y el pollo, entonces se describirá el proceso desde la adquisición de materias primas hasta obtener el producto final

Proceso productivo de la materia prima

Para poder es necesario una serie de actividades y materia prima, entonces esta se producirá mediante lotes de producción, en donde cada lote de producción tiene un tiempo de 4 horas, para los cuales se ocupará 108 libras durante el día, de donde se podrá obtener una producción diaria de 196 papas de 250 gramos en 8 horas de producción según lo que se pudo calcular anteriormente y se puede observar en la tabla 43, para ello se ocupara una freidora de aire con una capacidad de 5 libras, se describirá a continuación el proceso a realizarse para adquirir las papas fritas bajas en calorías.

1. Recepción de la materia prima:

Esta primera fase se demora 10 minutos, se recibe cuidadosamente la materia prima que es necesaria para la elaboración de 196 presentaciones de papas con pollo con menos calorías, cada unidad tiene un peso de 250 gramos, en donde la materia prima es: 108 libras de papa bolona, 10 libras de pollo 80 gramos de sal y ½ litro de aceite de oliva.

2. Calidad de la materia prima:

Se procede a verificar que no exista ninguna papa picada que pueda interferir en la calidad del producto, que el pollo se encuentre en buenas condiciones, se pesa la papa y el pollo para saber la cantidad exacta que se encuentra en buen estado, este proceso dura 15 minutos.

3. Limpieza de la materia prima

Se procede a separar la materia prima que se encuentra en buen estado, para que la calidad del producto sea buena, el proceso demora 15 minutos

4. Pelado y cortado de la materia prima

Se usa un pelador de papa para quitar la corteza de la misma y un cuchillo para despresar el pollo, el proceso tiene una duración de 40 minutos, además se usa un picador de papa para obtener un tamaño igual para todas las papas.

5. Lavado y enjuagado de la materia prima

Se lava cuidadosamente la papa y las presas de pollo para evitar impurezas y microbios en la obtención del producto final, este proceso tiene una duración de 15 minutos.

6. Secar la materia prima

Se procede a secar las papas picadas anteriormente y las presas de pollo, el proceso tiene una duración de 15 minutos.

7. Condimentación de la materia prima

Se coloca la papa picada en una bandeja, luego se usa una brocha y se prepara aceite de oliva con sal para que con la brocha se coloque sobre las papas, de la misma manera para la condimentación del pollo con la misma brocha en una bandeja aparte se coloca el aliño sobre las presas de pollo, el proceso dura 20 minutos

8. Cocción de la materia prima

Colocar en la freidora de aire por aproximadamente 15 minutos 5 libras de papas, y 13 presas de pollo, el tiempo estimado de duración es de 340 minutos.

9. Empaquetado del producto

Finalmente se procede a colocar la cantidad de papas iguales en cajas de 250 gramos y una presa de pollo para cada una, este proceso dura 10 minutos

Figura 42

Diagrama de flujo del proceso de la papa

DIAGRAMA DE ANÁLISIS DEL PROCESO								
DESCRIPCIÓN DE TRABAJO		Operación:			Operación: Se emplea para los actos de asisitir, sujetar, utilizar, etc, una herramienta, pieza, estructura o material			
		Transporte:			Trasporte: Se emplea para el movimiento de herramientas, equipos, materiales y productos terminados			
		Demora:			Demora: Se interfiere o retrasa el paso siguiente			
RESPONSABLE:		Almacenaje:			Almacenaje: Se guarda o protege			
FECHA:		Inspección:			Inspección: Se verifica calidad/cantidad			
PASOS	ACCIONES	SÍMBOLOGIA					TIEMPO	OBSERVACIONES
								
1	Recepción de la materia prima					10		
2	Calidad de la materia prima					15		
3	Limpieza de la materia prima					15		
4	Pelado/cortado de la materia prima					40		
5	Lavado y enjuagado de la materia prima					15		
6	Secar la materia prima					15		
7	Condimentación de la materia prima					20		
8	Cocción de la materia prima					340		
9	Empaquetado del producto					10		
Total en minutos						480		
Total en horas						8		

Nota: Diagrama de flujo del proceso que lleva elaborar la papa.

Requerimiento del proyecto

- **Requerimiento de personal**

Se procede a determinar el recurso humano que se necesita para que la microempresa funcione correctamente y se pueda cumplir con el objetivo de la elaboración de papas fritas con pollo con menos calorías, además se determina el sueldo que tendrá cada uno de ellos.

Tabla 48

Cargo y sueldo del personal

Personal			
Cantidad	Detalle	Valor mensual	Valor anual
1	Administrador	811,63	9739,58
1	Asesor legal	50,00	600,00
1	Chef	741,07	8892,80
1	Ayudante de cocina	635,22	7622,63
1	Contador	335,32	4023,82
1	Cajero	635,22	7622,63
1	Mesero	635,22	7622,63
Total		3843,67	46124,09

Nota: Personal para el funcionamiento de la empresa con su respectivo salario.

Para el correcto funcionamiento de la empresa para el primer año será necesario contar con todas las personas mencionadas anteriormente en la tabla 48, para ello se necesitará un capital mensual de 3843,67. Cada una de estas personas cumplen con un rol importante dentro de la microempresa, para conocer todo lo que deben realizar cada una de las personas, más adelante se realizara un manual de funciones por cada miembro de la empresa, el tamaño de la empresa por estar comenzando no es tan grande y para la producción diaria que se realizará no será necesario mayor personal, sin embargo es importante considerar una sola función para cada una de ellas, posteriormente se necesitara más personal pero, para su inicio es necesario contar con 7 personas mencionadas en la tabla 48, lógicamente no todos tendrán el mismo horario de trabajo, ni la misma responsabilidad y de ello dependerá su sueldo.

- **Requerimiento de maquinaria y equipos**

Tabla 49

Maquina y equipo para la producción del producto

Maquinaria y equipo		
Cantidad	Nombre	Características
		Electrodoméstico
2	Freidora de aire	Permite freír los alimentos, sin altas cantidades de aceite Capacidad para 5 libras de papas Fácil de usar
1	Calentador de papas	Producto de acero inoxidable. Preajustada al calor termostático. Mantiene temperaturas de manera uniforme.
1	Refrigeradora	Electrodoméstico encargado de mantener en altas o bajas temperaturas a cualquier producto comestible dependiendo de la necesidad del producto
1	Cortador de papas	Producto de acero fundido con alta resistencia. De fácil manejo. Se puede usar de forma horizontal o vertical sobre la mesa
1	Pelador de papas	Producto con capacidad de 6 a 10 kilos. Su función es lavar la papa, posteriormente cortarla y sacarla limpia lista para ser cortada

Nota: Maquinaria y equipo que se ocupa para desarrollar el producto

En la tabla 49 se encuentra la representación de toda la maquinaria y equipos que se necesitan para poder realizar el proceso de la elaboración de las papas fritas con pollo con menos calorías en un tiempo determinado, también se puede observar las características con las que cuenta cada uno de ellos y las cantidades que se ocupan en un inicio, debido a que con el paso del tiempo y la demanda que exista de la misma se irán devaluando y será necesario ser remplazadas por otras.

Tabla 50*Precio de la maquinaria y equipo*

Maquinaria y equipo			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Freidora de aire	2	179,00	358,00
Calentador de papas	1	210,00	210,00
Refrigeradora	1	540,00	540,00
Cortador de papas	1	280,00	280,00
Pelador de papas	1	630,00	630,00
Total			2018,00

Nota: Precio de la maquinaria y equipo a ocuparse

En la tabla 50 se puede observar el precio unitario y final de cada una de las maquinarias y equipos a ocuparse dando como resultado un gasto total de \$2018,00 con respecto a maquinaria.

- **Requerimiento de herramientas**

Tabla 51*Herramientas para el desarrollo del producto*

Herramientas		
Cantidad	Nombre	Características
1	Set de cuchillos	Material hecho de acero inoxidable Es una herramienta que sirve para cortar, picar entre otras cosas
4	Bandejas ondas	Bandejas de acero inoxidable. Con bastante profundidad. Livianas Resistentes
1	Tabla de picar	Tabla de material plástico. Grande. Liviana. Sirve para colocar las cosas que se desean picar
1	Set de cucharas para ollas	Cucharas de palo. De diferentes tamaños. Sirven para mezclar los productos

Nota: Herramientas necesarias para elaborar el producto

En la tabla 51 se puede observar toda la herramienta que será necesaria para la correcta elaboración de papas fritas con pollo con menos calorías, junto a las herramientas se encuentra las cantidades y las características que tienen cada una de las mismas.

Tabla 52

Precio de las herramientas

Herramientas			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Set de cuchillos	1	20,00	20,00
Bandejas ondas	4	12,00	48,00
Tabla de picar	1	5,00	5,00
Set de cucharas para ollas	1	25,00	25,00
Total			98,00

Nota: Precio de cada una de las herramientas a utilizarse

En la tabla 52 se puede observar el precio que conlleva cada una de las herramientas a utilizarse para obtener las papas fritas con pollo con menos calorías, para lo cual el precio final a pagar por todo es de \$98,00

- **Requerimiento de materia prima**

Para la elaboración de las papas fritas con pollo que tienen menos calorías que las originales es necesario algunos productos llamados también materias primas que se tendrán que procesar para obtener el producto final por ende se detallara a continuación las materias primas que se necesita.

Tabla 53*Materia prima para el desarrollo del producto*

Materia prima directa						
Detalle	Cantidad diaria requerida (libras)	Precio unitario	Valor diario	Valor mensual	Valor anual	
Papa	65,70	0,20	13,14	274,87	3298,38	
Sal	0,69	0,30	0,21	4,34	52,08	
Pollo entero	16,60	1,20	19,92	416,64	4999,65	
Aliño	0,87	1,00	0,87	18,11	217,28	
Ajo en polvo	0,87	1,00	0,87	18,11	217,28	
Aceite de oliva	1,73	4,00	6,92	144,67	1735,99	
Total			41,91	876,72	10520,66	
Materia prima indirecta						
Detalle	Cantidad diaria requerida	Precio unitario	Valor diario	Valor mensual	Valor anual	
Envase	157	0,04	6,28	131,36	1576,28	
Etiqueta	157	0,02	3,14	65,68	788,14	
Trinches desechables	157	0,01	1,57	32,84	394,07	
Sachet de tomate	157	0,01	1,57	32,84	394,07	
Sachet de mayonesa	157	0,01	1,57	32,84	394,07	
Total			14,13	295,55	3546,63	

Nota: Materia prima requerida con su respectivo costo: diario, mensual y anual.

Dentro de la tabla 53 se puede observar los costos que se incurrirán en el primer año con respecto a materia prima tanto directa como indirecta, dentro de los datos se especifica la cantidad diaria requerida, el precio unitario, los costos diarios, mensuales y anuales que se necesita para producir 157 presentaciones de papas de 250 gramos diarias que es la producción que se realizará en el primer año, posterior a ello los próximos años los costos van a variar porque la cantidad de producción incrementará y también existirá un porcentaje de incrementación en los valores, entonces se determinó que el costo diario de materia prima directa para la producción de 157 presentaciones de papas de 250 gramos la materia prima tendrá un costo de \$41,91 diarios, el costo mensual es \$876,72 y el costo anual es de \$10520,66, para la materia prima indirecta el costo diario será de \$14,13, el costo mensual es de \$295,55 y el costo anual será de \$3546,63.

6.4. Estudio legal

- **Forma jurídica de constitución**

Dadas las características del negocio, ese será inscrito en la superintendencia de compañías, antes de dar inicio a cualquier tipo de actividad se debe revisar la legislación tributaria y contar con todos los permisos de funcionamiento para este tipo de microempresa, con la finalidad de dar cumplimiento a toda la parte legal que exige el país y evitar cualquier inconveniente futuro en el cual se pueda incurrir en gastos por penalidades.

- **Tipo legal de empresa**

El tipo legal de empresa será unipersonal, es decir que es una compañía cuyo capital estará constituido por un solo inversionista, entonces la microempresa estará a nombre de la misma, esto genera muchas obligaciones ya que será el titular de la microempresa.

- **Requerimientos para la constitución**

La empresa unipersonal de responsabilidad limitada, se constituirá mediante escritura pública otorgada por el gerente-propietario, que contendrá:

1. El nombre, apellidos, nacionalidad, domicilio y estado civil del gerente-propietario;
2. La denominación específica de la empresa;
3. El domicilio fijado como sede de la empresa y las sucursales que la misma tuviere;
4. El objeto a que se dedicará la empresa;
5. El plazo de duración de la misma;
6. El monto del capital asignado a la empresa por el gerente-propietario, de conformidad con el artículo 1 de esta Ley;

7. La determinación del aporte del gerente-propietario;
8. La determinación de la asignación mensual que habrá de percibir de la empresa el gerente-propietario por el desempeño de sus labores dentro de la misma; y,
9. Cualquier otra disposición lícita que el gerente-propietario de la empresa desee incluir.

Si la gerente-propietaria tuviere formada sociedad conyugal, la escritura de constitución de la empresa unipersonal de responsabilidad limitada será otorgada también por su cónyuge o conviviente, a fin de que en la misma deje constancia de su consentimiento respecto de dicha constitución.

La relación entre el gerente-propietario y la empresa no tendrá carácter laboral, por lo que dicha relación y la asignación mensual anteriormente mencionada no estarán sujetas al Código del Trabajo ni a la Ley del Seguro Social Obligatorio.

- **Requisitos para su funcionamiento**

Los permisos de funcionamiento son requisitos obligatorios y necesarios para poner en marcha el negocio que se deben renovar cada año.

Se establecen los requisitos únicos para la obtención de la Tasa de Habilitación y Control, determinados en el Art. 7 de la reforma de la ordenanza que regula la emisión de la Tasa de Habilitación y Control de actividades económicas en establecimientos detallando a continuación cada uno de ellos:

- **Registro Único de Contribuyentes (RUC).** – Es obligatorio tanto para personas naturales como jurídicas que realicen cualquier tipo de actividad económica en Ecuador, ya sea de forma permanente u ocasional y que generen ganancias o beneficios, debe ser obtenido en las oficinas del Servicio de Rentas Internas (SRI) con los siguientes documentos:
 - Cedula de Identidad
 - Papeleta de Votación
 - Carta de pago de algún servicio básico de los últimos tres meses.
- **Patente Municipal.** – Es el permiso que otorga el Municipio a toda persona Natural o Jurídica que ejerce una actividad y opera en el Cantón, su trámite se lo realiza en el Municipio, y se debe presentar los siguientes requisitos:
 - Certificado de cancelación de impuestos
 - Certificado de no adeudar al Municipio
 - Solicitud (formulario) rellenado por el solicitante

- **Permiso de Funcionamiento de Bomberos.** – Se denomina Licencia Única de Funcionamiento que es otorgada según el tipo de actividad que realiza el establecimiento, para el caso del negocio de producción de papas fritas se requiere de clase B y es otorgada luego de que se presente una solicitud, se realiza la inspección de las instalaciones y una vez se presente un informe favorable de la misma además se adjunta los siguientes documentos:
 - Informe de Inspección
 - Copia de la Cédula de Identidad del representante o copropietario
 - Copia de RUC
 - Copia de la patente municipal
- **Permiso de Funcionamiento.** – Es otorgado por el Ministerio de Salud, una vez que un Inspector Sanitario lo autorice, para su obtención es necesario lo siguiente:
 - Solicitud para realizarse en la Oficina de Control Sanitario
 - Copia del RUC
 - Copia de cedula y papeleta de votación
 - Copia de los certificados ocupacionales de salud
 - Planilla de mejoras otorgado por el Inspector de Salud
 - Permiso de funcionamiento de los bomberos.

6.5. Estudio administrativo

Base filosófica

- **Misión:**

Ser una microempresa dedicada a la elaboración de papas con pollo con menos calorías que las originales, con el compromiso de rapidez, calidad, buena preparación, atención al cliente, precios accesibles, los cuales permitan optimizar tiempo y adquirir clientes fieles.

- **Visión:**

Obtener un posicionamiento en el mercado de comida elaborada con menos grasa que lo habitual. Y para el año 2026 ser una microempresa Lojana innovadora y líder en el mercado, reconocida por su elevado profesionalismo, objetividad, valor agregado, excelencia en el personal y eficiente contribución al mejoramiento empresarial.

- **Valores:**

Cortesía: Dentro de la microempresa, tanto el cliente como el empleado siempre serán bien tratados, se los hará sentir importantes y presenciarán constantemente la utilidad que

ellos representan para la microempresa. Y así no perder a los clientes ni al personal que conforma la empresa.

Respeto: Este valor es de gran importancia, se lo realizará a través de las manifestaciones de acatamiento a las disposiciones de la microempresa, y a la forma de atención hacia los clientes y a los miembros de la organización, con quienes se realizan las actividades laborales.

Ética: La microempresa S´PAPAS desarrollará este valor en todos sus niveles organizativos, siempre promoviendo un ambiente laboral saludable, desarrollará sus principios y será transparente en todos sus aspectos.

Honestidad: La microempresa ganara credibilidad ya que se facilitará toda la información necesaria a sus clientes para que confíen en la misma.

Puntualidad: La microempresa cumplirá sus entregas a tiempo con el fin de crear una buena impresión y credibilidad de la misma, los empleados también demostraran llegar puntuales y cumplir con sus obligaciones a tiempo

- **Políticas:**

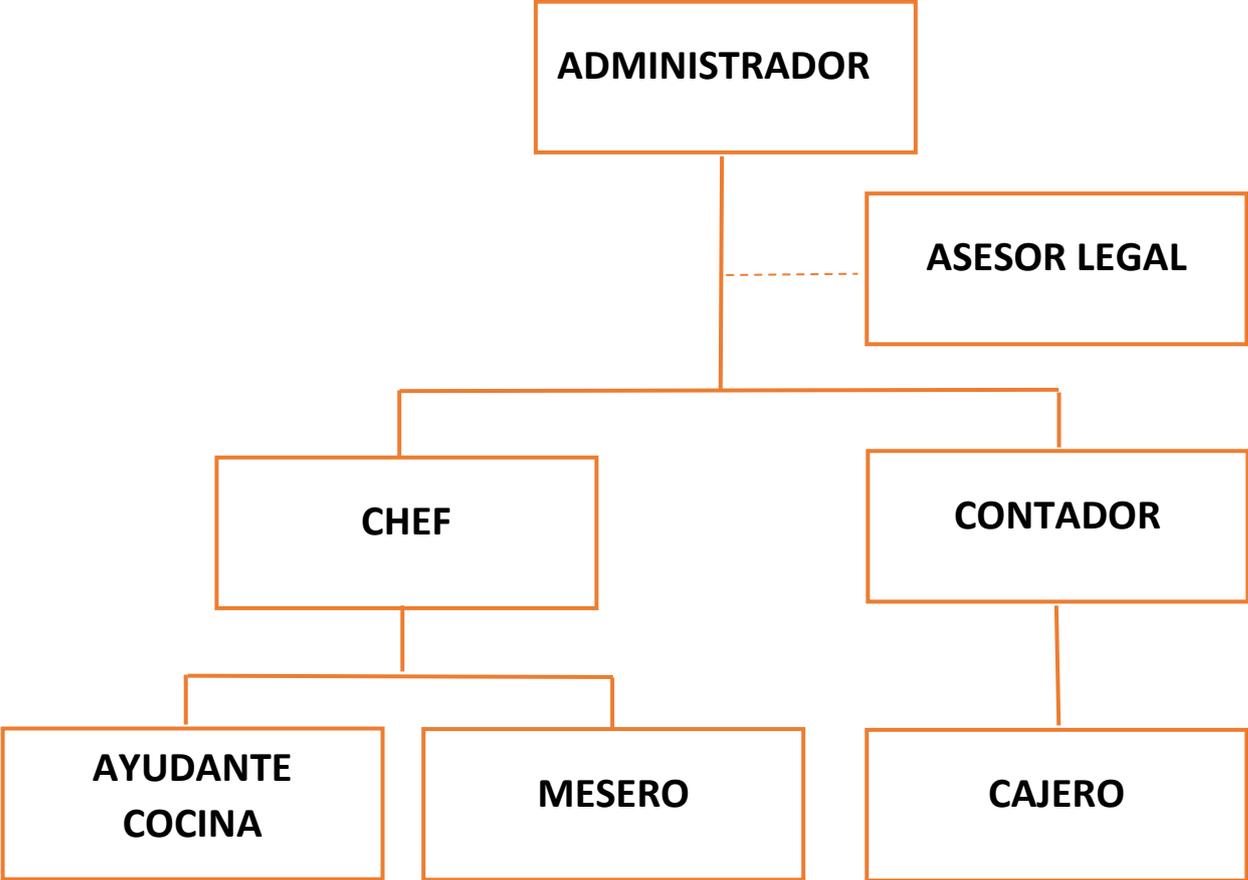
- ✓ Horario establecido de trabajo de miércoles a domingo de 9:00 am a 8:00 pm.
- ✓ Los empleados deberán usar un uniforme establecido por la empresa de miércoles a viernes y los fines de semana usarán otro uniforme.
- ✓ Se darán capacitaciones a los empleados cada 6 meses y la empresa se encargará de cubrir los gastos al 100%.
- ✓ La empresa brindará equipos de protección y seguridad a todos sus empleados.
- ✓ Se empleará a personas a partir de los 20 años dependiendo la posición del trabajo y función que cumpla.

Estructura organizacional

La estructura organizacional es la base de la empresa que indica por cuantas personas está compuesta la microempresa, además las funciones que desarrollan cada una de las personas que conforman la misma, por ende, para el proyecto de inversión se desarrollara un organigrama estructural, un organigrama de posición y un organigrama funcional

Figura 43

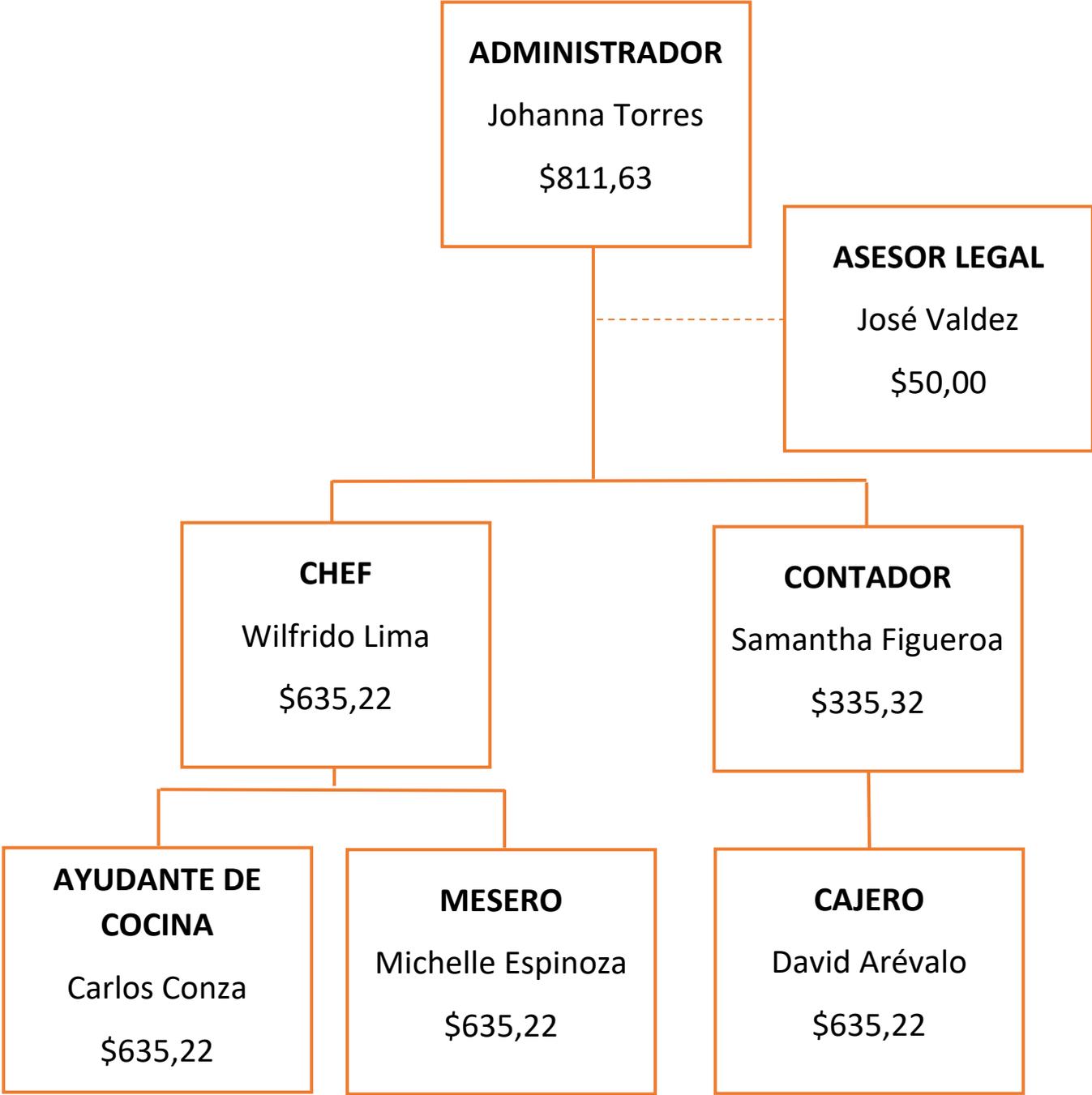
Organigrama estructural



Nota: Organigrama estructural de la microempresa

Figura 44

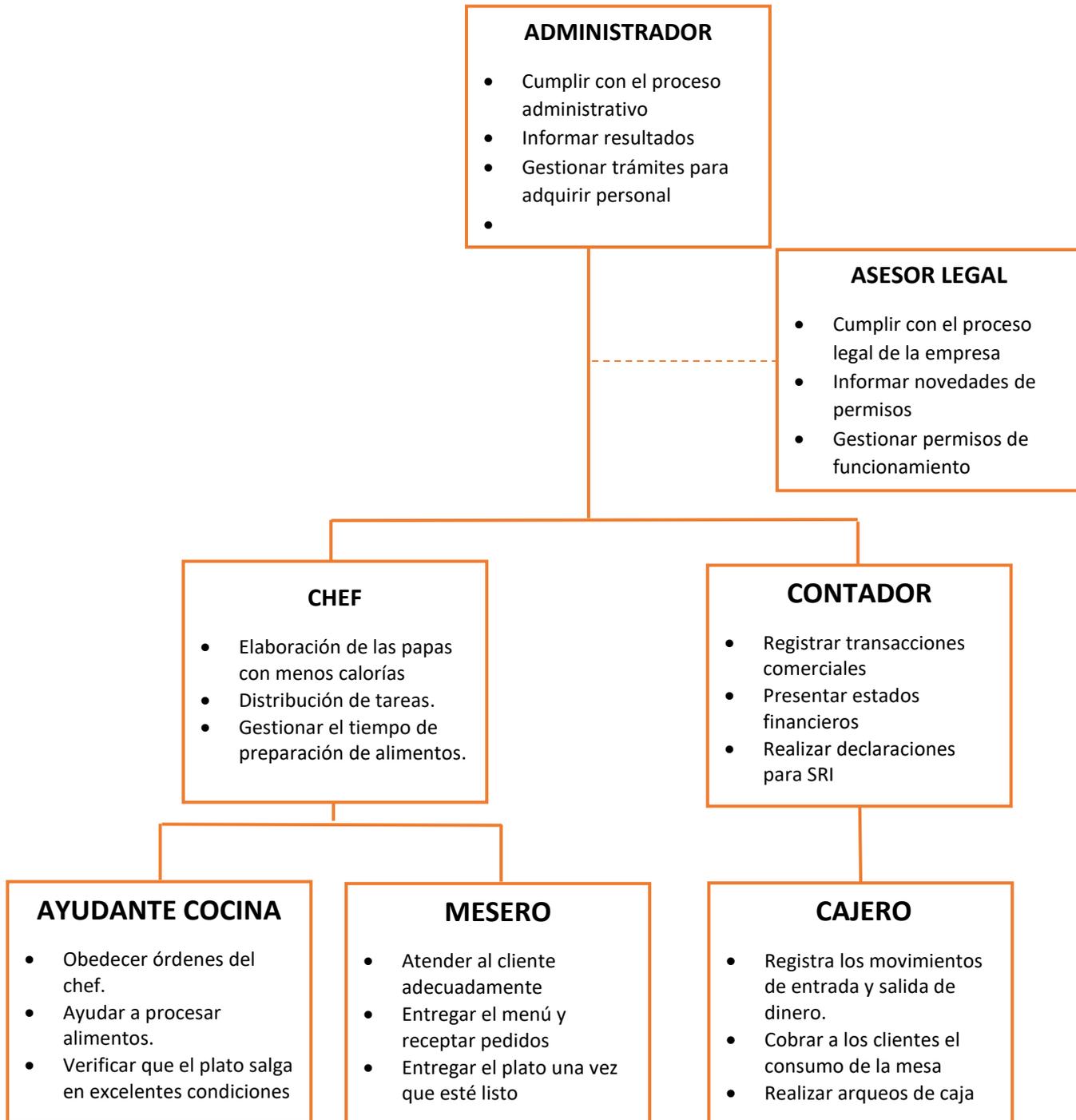
Organigrama posicional



Nota: Organigrama posicional de la empresa

Figura 45

Organigrama funcional



Nota: Organigrama funcional de la microempresa

Manual de funciones

Los manuales de funciones para la microempresa “S PAPAS”, se determinarán de acuerdo a los puestos de trabajos mencionados en la tabla 48 en donde se establecerán las funciones que cumplen cada uno de ellos. Los formatos de los manuales se diseñarán de acuerdo a la normativa y necesidad que tenga la microempresa con la finalidad de cumplir con todas las obligaciones y requisitos que debe tener cada puesto se ha decidido diseñarlos en cuatro partes, las mismas que son:

1. Identificación del cargo
2. Naturaleza del cargo
3. Funciones esenciales
4. Requisitos mínimos del puesto

A continuación, se detallan los formatos de los manuales de funciones para cada puesto de trabajo, los cuales facilitarán el cumplimiento de las funciones de cada cargo y por ende la operación de toda la organización, además de eso la persona contratada conocerá lo que tiene que hacer para cumplir con su trabajo correctamente.

Tabla 54:

Manual de funciones para el administrador

MANUAL DE FUNCIONES		 S'PAPAS PAPITAS SALUDABLES AL PASO
DE LA EMPRESA “S PAPAS S.A”		
1. IDENTIFICACIÓN DE TU TRABAJO		
CARGO:	Administrador	
CÓDIGO:	1	
DEPENDENCIA:	Ninguna	
DEPARTAMENTO:	Gerencia	
NIVEL:	Ejecutivo	
2. NATURALEZA DEL CARGO		
Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa con la finalidad de cumplir con la misión, visión y objetivos establecidos.		

3. FUNCIONES ESENCIALES

- Cumplir con el proceso administrativo en toda la empresa.
- Realizar planes acción a mediano y largo plazo que tengan relación con los objetivos planteados.
- Fijar metas a corto, mediano y largo plazo.
- Controlar todas las áreas de la organización y detectar problemas en las mismas para proponer planes de acción.
- Tomar decisiones en relación a todos los recursos de la compañía.
- Liderar la organización y representarla jurídicamente.
- Socializar las políticas, planes de acción y demás decisiones tomadas por la Junta General de Accionistas a todos los empleados.
- Supervisar los procesos de compra de materia prima, compra de insumos, bienes y contratación de servicios necesarios para la empresa.
- Evaluar el desempeño de todas las áreas de la empresa.
- Gestionar el Talento Humano.
- Presentar a la Junta General de Accionistas los informes de cada área de la empresa, para su aprobación

4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO

FORMACIÓN:	Título de cuarto nivel en Administración de Empresa
CURSOS:	RRHH, Marketing, Ventas, Administración, Computación, Atención al cliente, inglés
EXPERIENCIAS:	3 años
APTITUDES NECESARIAS:	Liderazgo, trabajo en equipo, capacidad de tomar decisiones
CERTIFICADOS	Exámenes Generales
MÉDICOS:	Carnet de vacunación COVID-19

Nota: Manual de funciones para el administrador

Tabla 55:

Manual de funciones del asesor legal

**MANUAL DE FUNCIONES
DE LA EMPRESA "S PAPAS S.A"**



1. IDENTIFICACIÓN DE TU TRABAJO

CARGO:	Asesor legal
CÓDIGO:	1.1
DEPENDENCIA:	Administrador
DEPARTAMENTO:	Departamento legal
NIVEL:	Asesor

2. NATURALEZA DEL CARGO

Manejar la información legal de la empresa y ejecutar actividades de apoyo para la obtención de los permisos de funcionamiento cuando sea requeridos

3. FUNCIONES ESENCIALES

- Participar en la elaboración de contratos laborales en donde se establezca las condiciones en las cuales trabajará cada uno de los miembros de la empresa.
- Analizar y organizar trámites administrativos, notificaciones judiciales y documentos de los diferentes procesos judiciales que se puedan presentar.
- Recopilar y analizar información para los diferentes procesos administrativos que pueda requerir la empresa
- Conseguir todos los permisos de funcionamiento para que la empresa este laborando bajo las leyes establecidas por el país.
- Informar de cualquier novedad legal en la que se encuentre involucrada la empresa.
- Tener conocimientos y llevar un registro de todo lo que pueda necesitar la empresa

4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO

FORMACIÓN:	Abogado
CURSOS:	<ul style="list-style-type: none">• Tributación• Leyes
EXPERIENCIAS:	2 años en puestos afines

APTITUDES	Honradez, responsabilidad, eficiencia, discreción
NECESARIAS:	
CERTIFICADOS	<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes Generales
MÉDICOS:	Carnet de vacunación COVID-19

Nota: Manual de funciones para el asesor legal

Tabla 56:

Manual de funciones del chef

**MANUAL DE FUNCIONES
DE LA EMPRESA "S PAPAS S.A"**



1. IDENTIFICACIÓN DE TU TRABAJO

CARGO:	Chef
CÓDIGO:	2.1
DEPENDENCIA:	Administrador
DEPARTAMENTO:	Departamento de producción
NIVEL:	Operativo

2. NATURALEZA DEL CARGO

El cocinero necesita tomar de decisiones, conocer los principios básicos de higiene, tratamiento para la manipulación de alimentos, tener conocimientos de la normatividad y disposiciones sanitarias para cocinas comerciales.

3. FUNCIONES ESENCIALES

- Prepara y cocina los alimentos para la venta.
- Verifica la existencia de los diferentes alimentos.
- Prepara los alimentos con el ayudante de cocina.
- Cocina los alimentos según tiempo y cantidad.
- Verifica el buen estado de los alimentos y las existencias necesarias para cumplir con la venta diaria.
- Revisa diariamente la conservación de los alimentos.
- Verifica que se cumpla las normas de higiene y que el personal a su cargo desempeñe correctamente sus funciones.
- Recibe la solicitud del pedido.
- Colabora en conjunto con el personal a mantener todo limpio y ordenado.

4. CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGOS DEL TRABAJO

ACCIDENTES	Alta probabilidad de accidentes como lesiones corporales por quemaduras, golpes y raspaduras.
CONDICIONES AMBIENTALES	<ul style="list-style-type: none">• Ambiente con alta temperatura y humedad.
RIESGOS	Alta probabilidad de exposición a factores de riesgos físicos y químicos tales como: emanaciones en el ambiente como el vapor, humo, sonido indeseable, cambios bruscos de temperaturas y a estar en contacto físico con grasas y aceites en el puesto de trabajo.
EQUIPOS Y/O DISPOSITIVOS DE SEGURIDAD TALES COMO	Guantes, mascarilla, delantal.

5. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO

CONOCIMIENTOS	Del equipo, útiles y materiales utilizados en la preparación de alimentos
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none">• Para preparar alimentos variados.• Para seguir instrucciones orales y escritas
DESTREZAS	Destreza manual para el manejo de equipo e instrumentos de uso en la preparación de alimentos
ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO	Prepara alimentos de acuerdo a la carta o menú Mantiene su área de trabajo limpio y ordenado según reglas higiénicas. Cumple con la preparación de los alimentos en el horario establecido
CERTIFICADOS MÉDICOS	<ul style="list-style-type: none">• Exámenes Generales• Carnet de vacunación COVID-19

Nota: Manual de funciones para el chef

Tabla 57:

Manual de funciones de contador

**MANUAL DE FUNCIONES
DE LA EMPRESA "S PAPAS S.A"**



1. IDENTIFICACIÓN DE TU TRABAJO

CARGO:	Contador
CÓDIGO:	3.1
DEPENDENCIA:	Administrador
DEPARTAMENTO:	Departamento de Finanzas
NIVEL:	Asesor

2. NATURALEZA DEL CARGO

Llevar la información financiera de la empresa y presentar la información contable y tributaria a través de los estados financieros y declaraciones tributarias cuando sea requerida

3. FUNCIONES ESENCIALES

- Asesorar contablemente a la empresa.
- Realizar y presentar los estados financieros.
- Organizar y controlar la información financiera de la empresa.
- Registrar todos los movimientos en el software contable utilizado por la organización.
- Presentar informes y análisis contables que faciliten la toma de decisiones en la empresa.
- Realizar las declaraciones tributarias cuando sea necesario.
- Llevar los libros de compras y ventas para realizar la declaración mensual del IVA.
- Elaborar los roles de pago para el personal de la empresa al fin de mes.
- Elaborar los cheques para el pago de: personal, proveedores y servicios.
- Verificar que las facturas contengan los datos fiscales de la empresa y cumplan con los requisitos necesarios.
- Mantener actualizadas las cuentas por cobrar y por pagar de la organización.
- Presentar informes respecto a las cuentas por pagar y por cobrar que tiene la empresa.
- Revisar que se cumpla con los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.
- Verificar si existen descuentos o incentivos de los cuales la empresa pueda beneficiarse.

4. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO

FORMACIÓN:	Licenciado/a en Contabilidad y Auditoría
CURSOS:	<ul style="list-style-type: none">• Tributación• Excel
EXPERIENCIAS:	2 años en puestos afines
APTITUDES NECESARIAS:	Honradez, responsabilidad, eficiencia, discreción
CERTIFICADOS MÉDICOS:	<ul style="list-style-type: none">• Exámenes Generales• Carnet de vacunación COVID-19

Nota: Manual de funciones para el contador

Tabla 58:

Ayudante de cocina

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA "S PAPAS S.A"



1. IDENTIFICACIÓN DE TU TRABAJO

CARGO:	Ayudante de cocina
CÓDIGO:	2.1.1
DEPENDENCIA:	Chef
DEPARTAMENTO:	Departamento de producción
NIVEL:	Operativo

2. NATURALEZA DEL CARGO

Los ayudantes de cocina ayudan a los chefs o cocineros en la preparación de alimentos sencillos. Además, deben mantener la cocina y todos los utensilios de cocina limpios y ordenados.

3. FUNCIONES ESENCIALES

- Limpiar, pelar y cortar las verduras.
- Mezclar los ingredientes juntos.
- Pesar o medir los alimentos
- Desplumar de aves de corral.
- Picar papa

- Ayudar en la preparación de los platos listos para servir
- Limpiar y ordenar la cocina y los utensilios
- Guardar los alimentos en los espacios adecuados
- Llevar un seguimiento del stock de alimentos
- Gestionar el control de los pedidos

4. CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGOS DEL TRABAJO

AMBIENTE DE TRABAJO	El cargo se ubica en un sitio cerrado, en un ambiente con calor y/o humedad y con agentes contaminantes, tales como: humo, ruido y vapor
EQUIPOS Y/O DISPOSITIVOS DE SEGURIDAD TALES COMO	<ul style="list-style-type: none"> • Guantes, mascarilla y delantal
RIESGOS	La ejecución del trabajo está sometida a riesgo de accidente con una magnitud moderada y con posibilidad de ocurrencia media.

5. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO

CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Nutrición y dietética. • Conservación de alimentos. <p>Normas de Higiene y Seguridad Integral</p>
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Establecer relaciones interpersonales. • Captar instrucciones orales y escritas. • Calcular raciones o cantidades para preparar los alimentos.
DESTREZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo y mantenimiento de utensilios de cocina. <p>Manipulación de alimento</p>
ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO	Prepara alimentos de acuerdo a la carta o menú Mantiene su área de trabajo limpio y ordenado según reglas higiénicas. Cumple con la preparación de los alimentos en el horario establecido
CERTIFICADOS MÉDICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes Generales • Carnet de vacunación COVID-19

Nota: Manual de funciones para el ayudante de cocina

Tabla 59:

Manual de funciones de mesero

**MANUAL DE FUNCIONES
DE LA EMPRESA "S PAPAS S.A"**



1. IDENTIFICACIÓN DE TU TRABAJO

CARGO:	Mesero
CÓDIGO:	2.1.2
DEPENDENCIA:	Chef
DEPARTAMENTO:	Departamento de producción
NIVEL:	Operativo

2. NATURALEZA DEL CARGO

Responde por la atención y servicio al cliente en mesas

3. FUNCIONES ESENCIALES

- Acatar las funciones de sus superiores.
- Atender al cliente, saluda suministra la carta y toma el pedido (registro completo) deja comanda principal en la sección de cuentas de mesa y distribuye copias respectivas a las áreas correspondientes , suministra cubiertos, entrada y bebidas, está pendiente de la salida del pedido para entregarlo al cliente, atiende cualquier solicitud adicional del cliente, cuando el cliente requiera la cuenta la suministra recolecta el dinero lo lleva a caja para la facturación y entrega las vueltas y la factura al cliente finalmente recoge la mesa y limpia.
- Está pendiente del aseo general del área durante la jornada de trabajo.
- Verifica que las mesas cuenten con todos los elementos requeridos y que tenga las cantidades óptimas para su funcionamiento. (salseros-saleros-porta palillos, servilleteros, alcohol)
- Al terminar la jornada colabora en las áreas donde sea requerido, incluido el aseo e inventarios.
- Cumplir con los horarios establecidos según el cuadro de turno y registrar su horario en el sistema de control implementado por la empresa y firma nómina y archiva semanalmente en la carpeta correspondiente.

- Al finalizar la jornada verifica la seguridad de las puertas y rejas (que tenga los candados puestos).
- Presentarse con el uniforme completo y cumpliendo con una excelente higiene personal (cabello corto, uñas cortas y limpias, sin barba ni bigote, no aretes, no piercing, no tatuajes visibles cara o brazos.)
- Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo y cumple con las normas y procedimientos en materia de salud y seguridad laboral.

4. RESPONSABILIDADES

- Conocer y tener clara la política de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Procurar el cuidado integral de su salud.
- Suministrar información clara, completa y veraz sobre su estado de salud.
- Cumplir las normas y procedimientos de seguridad y salud en el Trabajo.
- Participar en la prevención de riesgos laborales mediante las actividades que se realicen en la empresa.
- Participar activamente de todas las actividades en materia de SST, programadas por la empresa, capacitaciones, inducciones y demás.
- Informar las condiciones de riesgo detectadas al jefe inmediato.

5. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS

RELACIONES INTERNAS	El cargo mantiene relaciones continuas con sus superiores y sus pares a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad para trabajar en equipo y recibir y seguir instrucciones.
RELACIONES EXTERNAS	<ul style="list-style-type: none"> • El cargo mantiene relaciones continuas con público en general, a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad en atención al cliente, recepción de quejas o críticas, manejo de conflictos y tomas de decisiones que no superen sus funciones específicas.

6. CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGOS DEL TRABAJO

AMBIENTE DE TRABAJO	El cargo se ubica en un sitio cerrado
RIESGOS	<ul style="list-style-type: none"> • Caídas • Lesiones con objetos cortantes o punzantes • Quemaduras • Golpes

	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgos por incendios
ESFUERZO	Al estar en pie constantemente
EQUIPO DE SEGURIDAD	Guantes, mascarilla y delantal

7. PERFIL PARA EL CARGO

EDUCACIÓN	Bachiller, curso de mesero
EXPERIENCIA	3 a 6 meses en cargos a fines

8. REQUISITOS MINIMOS DEL PUESTO

CONOCIMIENTOS	Manejo de utensilios de cocina
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Tratar en forma cortés y efectiva con el público en general. • Fluidez de palabras
DESTREZAS	<ul style="list-style-type: none"> • Escucha • Habilidad de control • Impactar • Interactuar • Meticuloso
ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al público. .
CERTIFICADOS MÉDICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes Generales • Carnet de vacunación COVID-19

Nota: Manual de funciones para el mesero

Tabla 60:

Manual de funciones de cajero

MANUAL DE FUNCIONES DE LA EMPRESA "S PAPAS S.A"		
1. IDENTIFICACIÓN DE TU TRABAJO		
CARGO:	Cajero	
CÓDIGO:	3.1.1	
DEPENDENCIA:	Contador	
<hr/>		
DEPARTAMENTO:	Departamento de ventas	
NIVEL:	Operativo	
2. NATURALEZA DEL CARGO		
<p>El cajero debe recolectar, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de pagos que correspondan a través de caja, conforme al rubro de cada empresa.</p>		
3. FUNCIONES ESENCIALES		
<ul style="list-style-type: none">• Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios y otros documentos de valor.• Registra directamente operando una computadora o caja los movimientos de entrada y salida de dinero.• Realiza arqueos de caja.• Suministra a su superior los movimientos diarios de caja.• Sellar, estampar recibos de ingresos por caja, planillas y otros documentos.• Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa.• Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. <p>Realiza cualquier otra tarea a fin que le sea asignada.</p>		
4. RESPONSABILIDADES		

MATERIALES	Maneja constantemente equipos y materiales de fácil uso y medianamente complejos, siendo de su responsabilidad directa.
DINERO	<ul style="list-style-type: none"> • Es responsable directo de dinero en efectivo, cheques y otros documentos de valor

5. RELACIONES INTERNAS Y EXTERNAS

RELACIONES INTERNAS	El cargo mantiene relaciones continuas con sus superiores y sus pares a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad para trabajar en equipo y recibir y seguir instrucciones.
RELACIONES EXTERNAS	El cargo mantiene relaciones continuas con público en general, a fin de ejecutar lo relativo al área, exigiéndose para ello una normal habilidad en atención al cliente, recepción de quejas o críticas, manejo de conflictos y tomas de decisiones que no superen sus funciones específicas.

6. CONDICIONES AMBIENTALES Y RIESGOS DEL TRABAJO

AMBIENTE DE TRABAJO	El cargo se ubica en un sitio cerrado, normalmente en cubículos.
RIESGOS	El cargo está sometido al riesgo de la pérdida de dinero, ya sea por dar mal un vuelto, por cobrar mal alguna mercadería y en caso de bancos que reciban mal un depósito o paguen mal un cheque, o que realicen un registro de transacción de forma incorrecta.
ESFUERZO	Al estar manejando valores de la empresa el cajero requiere de mucha atención y la mayor parte del horario laboral lo realiza sentado, no pudiendo abandonar la caja sin antes avisar a su superior, dejando constancia del hecho
EQUIPOS DE SEGURIDAD	Guantes, mascarilla y delantal

7. PERFIL PARA EL CARGO

CONOCIMIENTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad general. • Técnicas para el manejo de máquina registradora, sumadora y calculadora. • Procedimientos de caja.
----------------------	--

	Programas de computación aplicables en caja.
HABILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> • Tratar en forma cortés y efectiva con el público en general. • Realizar cálculos.
	Realizar arqueos diarios de movimiento de caja.
DESTREZAS	<ul style="list-style-type: none"> • El conteo y cambio de dinero con exactitud y rapidez.
	El manejo de microcomputador, registradora y calculadora.
ESTÁNDARES DE RENDIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al público. • Técnicas actualizadas de manejo y control de caja.
	Entrenamiento en el sistema de su unidad.
CERTIFICADOS MÉDICOS	<ul style="list-style-type: none"> • Exámenes Generales • Carnet de vacunación COVID-19

Nota: Manual de funciones de cajero

6.6. Estudio financiero

Inversión y financiamiento

- **Inversión**

Dentro de la inversión se considera el tipo de recursos financieros que son necesarios para la instalación y la puesta en marcha del proyecto como tal.

Activos: Son todos los bienes y derechos de propiedad de la empresa, el presente proyecto de inversión está clasificado en tres tipos de activos que son: activo fijo, activo diferido y activo circulante (capital de trabajo).

- **Activos fijos:** Este tipo de activos está constituido por bienes que generan valor a la microempresa y están sujetos a depreciaciones que se generan durante la instalación de la empresa, en el presente proyecto de inversión se utilizarán cuatro tipos de activos.

Tabla 61*Maquinaria y equipo*

Maquinaria y equipo			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Freidora de aire	2	179,00	358,00
Calentador de papas	1	210,00	210,00
Refrigeradora	1	540,00	540,00
Cortador de papas	1	280,00	280,00
Pelador de papas	1	630,00	630,00
Total			2018,00

Nota: Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipo son los bienes que se encuentran dedicados a la producción de las papas con pollo con menos calorías, por ende, para su producción se va a utilizar 2 freidoras de aire, calentador de papas, refrigeradora, cortador de papas y pelador de papas, todo esto incluye un costo de \$2.018,00 según lo indica la tabla 61.

Tabla 62*Muebles y enseres*

Muebles y enseres			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Mesas	5	20,00	100,00
Sillas	23	7,00	161,00
Total			261,00

Nota: Muebles y enseres

Para la microempresa dentro de los muebles y enseres se ocupará mesas y sillas que serán de material plástico, todo eso tendrá un costo de \$261,00 según lo indica la tabla 62.

Tabla 63*Equipos de computo*

Equipos de computo			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Computadora de escritorio	1	320,00	320,00
Máquina de facturación	1	63,00	63,00
Total			383,00

Nota: Equipos de computo

Otro de los activos es el de equipo de cómputo en donde será necesario computadora de escritorio y máquina de facturación, debido a que la microempresa es de papas no se necesitara una computadora de última generación ni con alta capacidad es por eso que el precio de la misma es bajo según lo indica la tabla 63, el total de equipos de cómputo es de \$383,00

Tabla 64

Herramientas

Herramientas			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Set de cuchillos	1	20,00	20,00
Bandejas ondas	4	12,00	48,00
Tabla de picar	1	5,00	5,00
Set de cucharas para ollas	1	25,00	25,00
Mesa de acero inoxidable	1	250,00	250,00
Total			348,00

Nota: Herramientas

Otro de los activos a utilizarse es el de herramientas en donde se utiliza set de cuchillos, bandejas ondas, tabla de picar, set de cucharas para ollas y mesa de acero inoxidable, todo esto incurre un costo de 348,00 según lo indica la tabla 64.

Tabla 65

Equipos de seguridad

Equipos de seguridad			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cámaras	2	67,67	135,34
Extintores	2	21,80	43,60
Alarma	1	150,00	150,00
Total			328,94

El último de los activos a utilizarse son los equipos de seguridad en donde se tiene las cámaras, extintores y alarma, incurriendo un costo total de 328,94 según lo indica la tabla 65.

Tabla 66*Resumen de activos fijos*

Resumen de activos fijos	
Descripción	Valor
Maquinaria y equipos	2018,00
Muebles y enseres	261,00
Equipos de computo	383,00
Herramientas	348,00
Equipos de seguridad	328,94
Total	3338,94

Nota: Resumen de activos fijos

Todos los activos fijos que se utilizan en el proyecto tendrán un total de \$3338,94 como se puede ver la tabla 66 está compuesta por el total de cada uno de los activos fijos que ocupa el proyecto dando un total de lo antes mencionado.

Depreciaciones**Tabla 67***Depreciación de maquinarias y equipos*

Depreciación de maquinaria y equipo			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	0,00		2018,00
1	201,80	201,80	1816,20
2	201,80	403,60	1614,40
3	201,80	605,40	1412,60
4	201,80	807,20	1210,80
5	201,80	1009,00	1009,00
6	201,80	1210,80	807,20
7	201,80	1412,60	605,40
8	201,80	1614,40	403,60
9	201,80	1816,20	201,80
10	201,80	2018,00	0,00

Nota: Depreciación de maquinarias y equipos

Tabla 68*Depreciación de muebles y enseres*

Depreciación de muebles y enseres			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	0,00		261,00
1	26,10	26,10	234,90
2	26,10	52,20	208,80
3	26,10	78,30	182,70
4	26,10	104,40	156,60
5	26,10	130,50	130,50
6	26,10	156,60	104,40
7	26,10	182,70	78,30
8	26,10	208,80	52,20
9	26,10	234,90	26,10
10	26,10	261,00	0,00

Nota: Depreciación de muebles y enseres**Tabla 69***Depreciación de equipos de computo*

Depreciación de equipos de computo			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	0,00		383,00
1	127,67	127,67	255,33
2	127,67	255,33	127,67
3	127,67	383,00	0,00

Nota: Depreciación de equipos de computo**Tabla 70***Reinversión de equipos de computo*

Depreciación de equipos de computo			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	0,00		390,43
1	130,14	130,14	260,29
2	130,14	260,29	130,14
3	130,14	390,43	0,00

Nota: Depreciación de la reinversión de los equipos de computo

Tabla 71*Depreciación de herramientas*

Depreciación de herramientas			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	0,00		348,00
1	34,80	34,80	313,20
2	34,80	69,60	278,40
3	34,80	104,40	243,60
4	34,80	139,20	208,80
5	34,80	174,00	174,00
6	34,80	208,80	139,20
7	34,80	243,60	104,40
8	34,80	278,40	69,60
9	34,80	313,20	34,80
10	34,80	348,00	0,00

Nota: Depreciación de herramientas**Tabla 72***Depreciación de equipos de seguridad*

Depreciación de equipos de seguridad			
Años	Depreciación anual	Depreciación acumulada	Valor en libros
0	0,00		328,94
1	32,89	32,89	296,05
2	32,89	65,79	263,15
3	32,89	98,68	230,26
4	32,89	131,58	197,36
5	32,89	164,47	164,47
6	32,89	197,36	131,58
7	32,89	230,26	98,68
8	32,89	263,15	65,79
9	32,89	296,05	32,89
10	32,89	328,94	0,00

Nota: Depreciación de equipos de seguridad

Una de las características que tienen los activos fijos es que son depreciables con el paso del tiempo, por ende, se presentó en la tabla 67, 68, 69, 70, 71 y 72 las depreciaciones de los activos que se utilizaron en el proyecto de inversión, hay activos que se deprecian para 10

años y otros para 3 años, los activos que son depreciables para 3 años se realiza una reinversión debido a que el proyecto tiene una durabilidad de 5 años.

- **Activos diferidos:** Para que la microempresa pueda constituirse tendrá que en sus costos algunos activos diferidos que se caracterizan por ser pagos anticipados para poder constituir legalmente la empresa.

Tabla 73

Activos diferidos

Activos diferidos		
Cantidad	Detalle	Valor unitario
1	Estudios preliminares	300,00
1	Constitución de la empresa	250,00
1	Permisos de funcionamiento	300,00
Total		850,00

Nota: Activos diferidos

Como se puede observar en la tabla 73 dentro de los activos diferidos el proyecto constará con estudios preliminares, constitución de la empresa y permisos de funcionamiento, el costo total del mismo será de \$850,00

- **Activo circulante:** El activo circulante también es conocido como capital de trabajo y es considerado como el efectivo que se necesita para hacer que funcione correctamente la microempresa

Tabla 74

Materia prima directa

Materia prima directa					
Detalle	Cantidad diaria requerida (libras)	Precio unitario	Valor diario	Valor mensual	Valor anual
Papa	65,70	0,20	13,14	274,87	3298,38
Sal	0,69	0,30	0,21	4,34	52,08
Pollo entero	16,60	1,20	19,92	416,64	4999,65
Aliño	0,87	1,00	0,87	18,11	217,28
Ajo en polvo	0,87	1,00	0,87	18,11	217,28
Aceite de oliva	1,73	4,00	6,92	144,67	1735,99
Total			41,91	876,72	10520,66

Nota: Materia prima directa

Para la elaboración de las papas con pollo con menos calorías es necesario algunos productos considerados materias primas directas que son aquellos que se involucran directamente con el producto terminado y son los que se pueden observar en la tabla 74 en donde su costo diario es de \$41,91, el costo mensual es de \$876,72 y el costo anual es de \$10520,66. Estos precios tendrán una variación con el paso de los años, todo esto se debe a que en los años futuros la producción aumentará y los precios también se inflarán.

Tabla 75

Materia prima indirecta

Materia Prima Indirecta					
Detalle	Cantidad diaria requerida (libras)	Precio unitario	Valor diario	Valor mensual	Valor anual
Envase	157	0,04	6,28	131,36	1576,28
Etiqueta	157	0,02	3,14	65,68	788,14
Trinches desechables	157	0,01	1,57	32,84	394,07
Sachet de tomate	157	0,01	1,57	32,84	394,07
Sachet de mayonesa	157	0,01	1,57	32,84	394,07
			14,13	295,55	3546,63

Nota: Materia prima indirecta

Para la elaboración de las papas fritas con menos calorías es necesaria materia prima indirecta que son aquellos productos que se necesitan para la elaboración del producto pero que no se involucran directamente con el producto como se puede observar en la tabla 68 el costo diario del mismo será de \$14,13, el costo mensual de \$295,55 y el costo anual de \$3.546,63, estos costos van a variar con el pasar de los años debido a que se va a producir más y los precios se van a inflar.

Tabla 76

Mano de obra directa

Mano de Obra Directa			
Cantidad	Detalle	Valor mensual	Valor anual
1	Chef	741,07	8892,80
	Total	741,07	8892,80

Nota: Sueldo del personal de mano de obra directa

Para la elaboración de las papas fritas con menos calorías es necesario de una persona que es aquella que estará involucrada directamente con la elaboración del producto

final, en la tabla 76 se observa que esta persona recibirá un sueldo de \$741,07 mensuales con los beneficios de ley incluidos.

Tabla 77

Mano de obra indirecta

Mano de Obra Indirecta			
Cantidad	Detalle	Valor mensual	Valor anual
1	Ayudante de cocina	635,22	7622,63
1	Mesero	635,22	7622,63
Total		1270,44	15245,26

Nota: Sueldo del personal de mano de obra indirecta

Para la elaboración de las papas fritas con menos calorías es necesario de dos personas que estarán involucradas indirectamente con la elaboración del producto final, en la tabla 77 se observa que estas personas recibirán un sueldo de \$635,22 mensuales con los beneficios de ley incluidos, dando una suma total de \$15245,26.

Tabla 78

Sueldos y salarios

Sueldos y salarios			
Cantidad	Detalle	Valor mensual	Valor anual
1	Administrador	811,63	9739,58
1	Asesor legal	50,00	600,00
1	Contador	335,32	4023,82
1	Cajero	635,22	7622,63
Total		1832,17	21986,03

Nota: Sueldos y salarios del personal necesario.

Para la atención al cliente y la funcionalidad como tal de la microempresa se encuentran cuatro personas más que corresponden a sueldos y salarios según la tabla 78 todos recibirán un sueldo diferente porque sus funciones y horarios son diferentes, la suma total mensual es de \$1832,17 con los beneficios de la ley incluidos y una suma total anual de \$21986,03.

Tabla 79*Arriendo*

Arriendo			
Cantidad	Detalle	Valor mensual	Valor anual
1	Local	250,00	3000,00

Nota: Arriendo

Para que pueda existir la microempresa se necesita de un local, para este proyecto de inversión se arrendará y el costo mensual del mismo será de \$250,00 como se puede ver en la tabla 79.

Tabla 80*Servicios básicos*

Servicios Básicos			
Cantidad	Detalle	Valor mensual	Valor anual
1	Planilla de agua	40,00	480,00
1	Planilla de energía eléctrica	60,00	720,00
1	Plan de Internet	20,00	240,00
Total		120,00	1200,00

Nota: Servicios básicos

Dentro de los servicios básicos indispensables para la microempresa están los que se muestran en la tabla 80 en donde el agua y la energía eléctrica se involucran directamente con la producción del producto final y el internet no se involucra directamente con la producción del producto dando un total de \$120,00 mensualmente.

Tabla 81*Útiles de oficina*

Útiles de oficina				
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
10	Hojas papel boom	0,01	0,10	1,20
3	Esferos	0,25	0,75	9,00
2	Facturero	3,00	6,00	72,00
Total		3,26	6,85	82,20

Nota: Útiles de oficina

Dentro de los útiles de oficina que son necesarios para la microempresa se tiene que considerar que este tipo de empresa no ocupa mayor cantidad de útiles de oficina por ende como se observa en la tabla 82 el gasto mensual será de \$6,85.

Tabla 82

Útiles de aseo y limpieza

Útiles de aseo y limpieza				
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
24	Toallas de tocador	1,00	2,00	24,00
24	Jabón de tocador	0,25	0,50	6,00
4	Escobas	2,00	0,67	8,00
4	Trapeador	2,00	0,67	8,00
24	Papel en rollo grande	1,00	2,00	24,00
24	Paquete de fundas para basura	1,00	2,00	24,00
24	Funda de detergente	1,00	2,00	24,00
24	Desinfectante	1,00	2,00	24,00
Total		9,25	11,83	142,00

Nota: Útiles de aseo y limpieza

Con respecto a útiles de aseo y limpieza se tiene que considerar que es de comida entonces todo tiene que estar muy limpio por ende como se puede observar en la tabla 82 los costos serán de \$11,83, las cantidades son anuales pero los precios mensuales para saber cuánto se gastará realmente durante el mes.

Tabla 83

Suministros de trabajo

Suministros de trabajo				
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
4	Uniforme	20,00	6,67	80,00
4	Mandil	10,00	3,33	40,00
4	Gorra	3,00	1,00	12,00
4	Caja de guantes	3,00	1,00	12,00
6	Caja de mascarillas	2,00	1,00	12,00
Total		38,00	13,00	156,00

Nota: Suministros de trabajo

Las personas que van a formar parte de la microempresa necesitaran un uniforme, se dará un uniforme a cada persona cada 6 meses, además de los otros suministros que se pueden ver en la tabla 83, las cantidades están anuales porque no se comprar mensualmente un uniforme entonces a ese valor se lo dividirá para 12 y se conocerá el valor mensual que es de \$38,00.

Tabla 84

Publicidad

Publicidad				
Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor mensual	Valor anual
4	Publicidad en redes sociales	20,00	6,67	80,00
4	Promociones	20,00	6,67	80,00
Total		40,00	13,33	160,00

Nota: Publicidad

Con respecto a la publicidad como se puede observar en la tabla 84 este evento tampoco será mensual por ende la cantidad esta anual y al valor total anual se lo divide para el total mensual dando un total mensual de \$13,30.

Tabla 85

Resumen de inversiones

Resumen de la inversión	
Detalle	Total
ACTIVOS FIJOS	
Maquinaria y equipo	2018,00
Muebles y enseres	261,00
Equipos de oficina	383,00
Herramientas	348,00
Equipos de seguridad	328,94
Total activos fijos	3338,94
ACTIVOS DIFERIDOS	
Estudios preliminares	300,00
Constitución de la empresa	250,00
Permisos de funcionamiento	300,00
Total activos diferidos	850,00
ACTIVO CIRCULANTE	
Materia prima directa	876,68

Materia prima indirecta	295,55
Mano de obra directa	741,07
Mano de obra indirecta	1270,44
Sueldos y salarios	1832,17
Arriendo	250,00
Servicios básicos	120,00
Útiles de oficina	6,85
Útiles de aseo y limpieza	11,83
Suministros de trabajo	2,17
Publicidad	40,00
Total activos circulante	5446,75
Total de la inversión	9635,69

Nota: Resumen de inversiones

En la tabla 85 se puede observar cual es el total de inversión que es de \$9635,69 esto es la suma de los tres tipos de activos mencionados anteriormente que son los activos fijos, los activos diferidos y los activos circulantes.

- **Financiamiento**

Para poder establecer el financiamiento dentro de un proyecto de inversión se tiene que tomar en cuenta que el capital propio debe corresponder al 30% y el capital financiado será del 70% por ende, el proyecto de inversión tomará en cuenta esta sugerencia. La empresa contara con un capital propio de \$2890,71 y con un capital financiado de \$6744,98, para financiar este capital se tiene que hacer un préstamo, el banco en el que se hará el préstamo será el del banco de Loja en donde el interés del mismo será del 11,23% anual.

Amortización

Tabla 86

Amortización

Amortización					
Periodo	Saldo anterior	Interés	Amortización	Dividendos	Saldo final
0					6744,98
1	6744,98	757,46	1349,00	2106,46	5395,99
2	5395,99	605,97	1349,00	1954,97	4046,99
3	4046,99	454,48	1349,00	1803,47	2697,99
4	2697,99	302,98	1349,00	1651,98	1349,00
5	1349,00	151,49	1349,00	1500,49	0,00

Nota: Amortización del préstamo

Como se puede observar en la tabla 86 el préstamo se dará para 5 años mostrando en la tabla los montos a pagar durante 5 años dando una amortización anual de \$1349,00 este valor es de esa cantidad debido a que se solicitó un préstamo de \$6744,98.

Presupuesto proyectado

Para la elaboración de este presupuesto fue necesario el cálculo de las nuevas materias primas de los siguientes años la cual fue proyectada con la inflación del 1,94%, se podrán observar los costos y los ingresos durante la vida útil del proyecto

Tabla 87

Presupuesto proyectado

Presupuestos preformados o proyectos					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTO PRIMO					
Materia Prima Directa	10520,66	10724,76	11629,14	12493,01	13458,97
Mano de Obra Directa	8892,80	9065,32	9241,19	9420,47	9603,22
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN					
Materia Prima Indirecta	3546,63	3615,43	3920,32	4211,75	4537,41
Mano de Obra Indirecta	15245,26	15541,02	15842,51	16149,86	16463,17
Servicios básicos	1200,00	1223,28	1247,01	1271,20	1295,87
Depreciaciones de maquinaria y equipos	201,80	201,80	201,80	201,80	201,80
Depreciación de herramientas	34,80	34,80	34,80	34,80	34,80
Total de gastos de fabricación	39641,95	40406,41	42116,78	43782,89	45595,23
GASTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Sueldos y salarios	21986,03	22412,55	22847,36	23290,60	23742,43
Arriendo	3000,00	3058,20	3117,53	3178,01	3239,66
Útiles de Oficina	82,20	83,79	85,42	87,08	88,77
Útiles de Aseo	142,00	144,75	147,56	150,43	153,34
Suministros de trabajo	156,00	159,03	162,11	165,26	168,46
Depreciación de Muebles y Enseres	26,10	26,10	26,10	26,10	26,10
Depreciación de Equipos de Computo	127,67	127,67	127,67	130,14	130,14
Depreciación de equipos de seguridad	32,89	32,89	32,89	32,89	32,89
Amortizaciones de Activos Diferidos	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00
Total de gastos de administración	25722,89	26214,99	26716,64	27230,50	27751,81

GASTOS DE VENTA

Publicidad	160,00	163,10	166,27	169,49	172,78
Total gastos de ventas	160,00	163,10	166,27	169,49	172,78
GASTOS FINANCIEROS					
Intereses por Préstamo	757,46	605,97	454,48	302,98	151,49
Total de gastos financieros	757,46	605,97	454,48	302,98	151,49
Total de costos de operación	26640,35	26984,06	27337,39	27702,98	28076,08
Costo total de producción	66282,30	67390,48	69454,17	71485,87	73671,32

Nota: Presupuestos proyectados de cada año.

En la tabla 87 se puede observar el cálculo de los costos primos, costos generales de fabricación, gastos de administración, gastos de venta y gastos de venta dando el total de costo de producción de cada año, es importante saber que hay rubros que conservan su valor con el paso de los años como las depreciaciones y amortizaciones, de la misma manera el interés baja dependiendo la cantidad de la deuda que se tenga con el pase de los años, el resto de rubros tienen una inflación, las materias primas tanto directas como indirectas tienen otro tipo de cálculo debido a que cada año la producción diaria aumentará, entonces se realiza los cálculos correspondientes para saber el costo real que tendrá las materias primas y posterior a ello se le aplica la inflación.

Costo unitario de producción e ingreso por ventas**Tabla 88**

Costo unitario de producción

Costo unitario de producción			
Años	Costo de producción	Unidades producidas	Costos de unidades de producción
1	66282,30	39357	1,68
2	67390,48	39357	1,71
3	69454,17	41817	1,66
4	71485,87	44276	1,61
5	73671,32	46736	1,58

Nota: Costo unitario de producción de cada año

El costo unitario de producción permite conocer cuánto costará producir cada una de las papas con pollo con menos calorías, para obtener este cálculo se divide el costo de producción para las unidades producidas y como se puede observar en la tabla 88 los costos

unitarios después del segundo año disminuyen, esto se debe a que la cantidad de unidades producidas con el paso de los años incrementa.

Tabla 89

Precio de venta al público

Precio de venta al público			
Años	Costo unitario	Margen de utilidad	Precio de venta al público
1	1,68	3,91%	1,75
2	1,71	16,80%	2,00
3	1,66	20,41%	2,00
4	1,61	23,87%	2,00
5	1,58	26,88%	2,00

Nota: Precio de venta al público de cada año

Para el cálculo del precio de venta al público se multiplica el costo unitario por el margen de utilidad y como se puede ver en la tabla 89 el precio de venta al público se mantiene fijo a partir del segundo año, esto se debe a que en el plan de comercialización se estableció un precio en base a la respuesta de las personas encuestadas y se determinó vender el producto en un punto medio entre los dos precios con mayor porcentaje de aceptación en donde los precios son \$1,50 y \$2,00, entonces el valor a pagar por cada papa será de \$1,75 en el primer año con una utilidad del 3,98% y con el pasar de los años incrementan las ganancias ya que se producen más unidades y a partir del segundo año y se eleva el precio a \$2,00 y se mantendrá fijo el precio.

Tabla 90

Ingreso por ventas

Ingreso por ventas			
Años	Unidades producidas	Precio de venta	Ingreso por ventas
1	39357	1,75	68874,75
2	39357	2,00	78714,00
3	41817	2,00	83634,00
4	44276	2,00	88552,00
5	46736	2,00	93472,00

Nota: Ingreso por ventas de cada año

Para el ingreso por ventas se procede a multiplicar las unidades producidas por el precio de venta al público, por ende, en la tabla 90 se puede observar cuales son los ingresos que tendrán cada año, el primer año será de \$68874,75 y el resto de años el valor

incrementará debido a que la cantidad de unidades producidas aumentaran con el pasar de los años.

Clasificación de costos

Para la clasificación de costos se tiene que tomar en cuenta los niveles de producción, ya que esta clasificación consta de 2 tipos de costos, los fijos y los variables:

Tabla 91*Clasificación de los costos*

Clasificación de costos						
Descripción	Año 1	Costos fijos	Costo variable	Año 5	Costo fijo	Costo variable
COSTO PRIMO						
Materia Prima Directa	10.520,66		10.520,66	13.458,97		13.458,97
Mano de Obra Directa	8.892,80		8.892,80	9.603,22		9.603,22
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN						
Materia Prima Indirecta	3.546,63		3.546,63	4.537,41		4.537,41
Mano de Obra Indirecta	15.245,26		15.245,26	16.463,17		16.463,17
Agua	480,00		480,00	480,00		480,00
Luz	720,00		720,00	720,00		720,00
Depreciaciones de maquinaria y equipos	201,80	201,80		201,80	201,80	
Depreciación de herramientas	34,80	34,80		34,80	34,80	
GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE ADMINISTRACION						
Sueldos y salarios	21.986,03	21.986,03		23.742,43	23.742,43	
Internet	240,00	240,00				
Arriendo	3.000,00	3.000,00		3.239,66	3.239,66	
Útiles de Oficina	82,20	82,20		88,77	88,77	
Utiles de Aseo	142,00	142,00		153,34	153,34	
Suministros de trabajo	156,00	156,00		168,46	168,46	
Depreciación de Muebles y Enseres	26,10	26,10		26,10	26,10	
Depreciación de Equipos de Computo	127,67	127,67		130,14	130,14	
Depreciación de Equipos de Seguridad	32,89	32,89		32,89	32,89	
Amortizaciones de Activos Diferidos	170,00	170,00		170,00	170,00	
GASTOS DE VENTA						
Publicidad	160,00	160,00		172,78	172,78	
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses por Préstamo	757,46	757,46		151,49	151,49	
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	66.522,30	27.116,95	39.405,35	73.575,45	28.312,68	45.262,77

Nota: Clasificación de costos del primero y último año

Es considerado costo fijo todo aquel rubro que sin importar la cantidad de unidades producidas el costo siga siendo el mismo, por otro lado, están los costos variables que son aquellos costos que varían con los niveles de producción, estos costos se elevan en el caso de producir más unidades. Para el cálculo de los costos fijos solo se tomó en consideración el año 1 y el año 5 que es el último año que tiene vigencia el proyecto como se puede observar en la tabla 91 la diferencia entre el primer año y el ultimo es notoria debido a que sube las ventas. Dentro de los costos fijos el valor total del primer año es de \$27116,95 y el total de los costos variables es de \$39405,35 dando un total de \$66522,30, de la misma manera para el quinto año el costo fijo del quinto año es de \$28312,68 y el costo variable es de \$45262,77 dando un total de \$73575,45

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es un concepto de finanzas en donde ocupa los totales de los costos fijos y costos variables de cada año, además usa las ventas totales del mismo, se realiza este cálculo para conocer el punto exacto en donde la microempresa está en el sitio cero dando a entender que no gana ni pierde dinero, usualmente las microempresas lo utilizan para saber a partir de que día empezaran a tener ganancias.

Existen varios métodos para calcular el punto de equilibrio, este proyecto de inversión usara dos metodologías matemáticas que son el uno en función de la capacidad utilizada y el otro en función de las ventas.

En función de la capacidad utilizada: El caculo de este método arroja el porcentaje con el cual debe trabajar la maquinaria para llegar al punto de equilibrio.

En función de las ventas: Este cálculo se realiza en función de las ventas anuales y arroja el valor monetario que se tiene que vender en el año para adquirir un punto de equilibrio.

El proyecto de inversión está destinado para 5 años por ende se realizará el cálculo del punto de equilibrio del primer año y del último.

Año 1

Punto de equilibrio en función de la capacidad utilizada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{27116,95}{68874,75 - 39405,35} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 92,02\%$$

Punto de equilibrio en función de las ventas

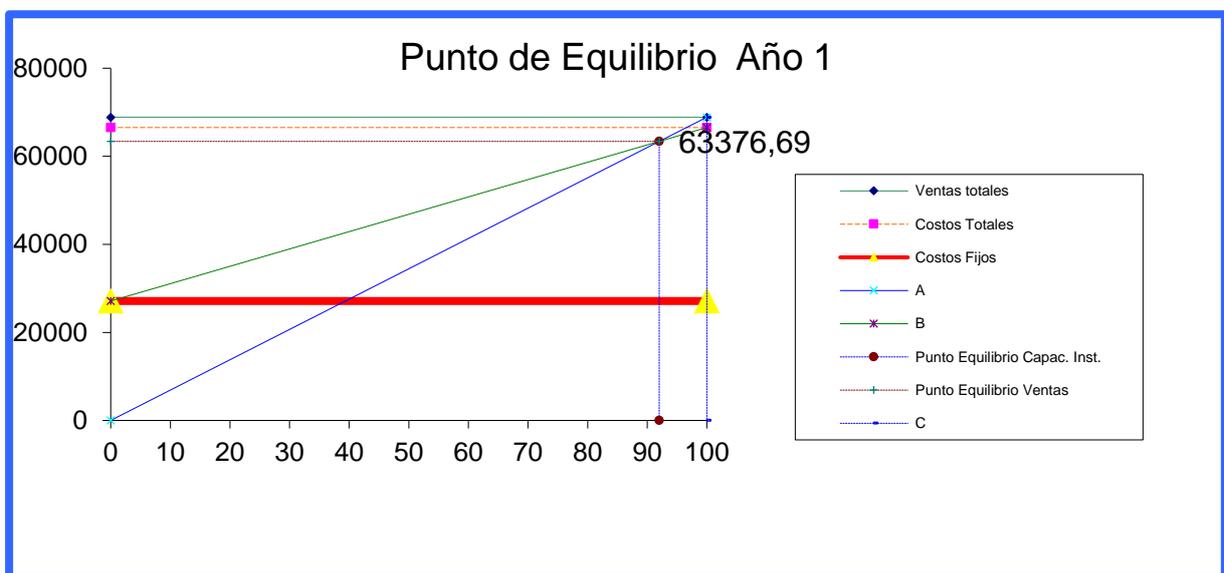
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{27116,95}{1 - \frac{39405,35}{68874,75}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 63376,69$$

Figura 46

Punto de equilibrio año 1



Nota: Punto de equilibrio año 1

Como se puede observar en la figura 46 para poder realizar este cálculo es necesario el cálculo de los métodos anteriores en donde se da a entender que cuando la maquina este en un 92,02% del funcionamiento la microempresa se encontrará en punto de equilibrio, pasado de ese porcentaje empezará a ganar. Lo mismo sucede con el método en función de las ventas que da a entender que después de a ver vendido \$63376,69 la empresa empezara a ganar.

Año 5

Punto de equilibrio en función de la capacidad utilizada

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ventas totales} - \text{Costo variable}} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{28312,68}{93472,00 - 45262,77} * 100$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 58,73\%$$

Punto de equilibrio en función de las ventas

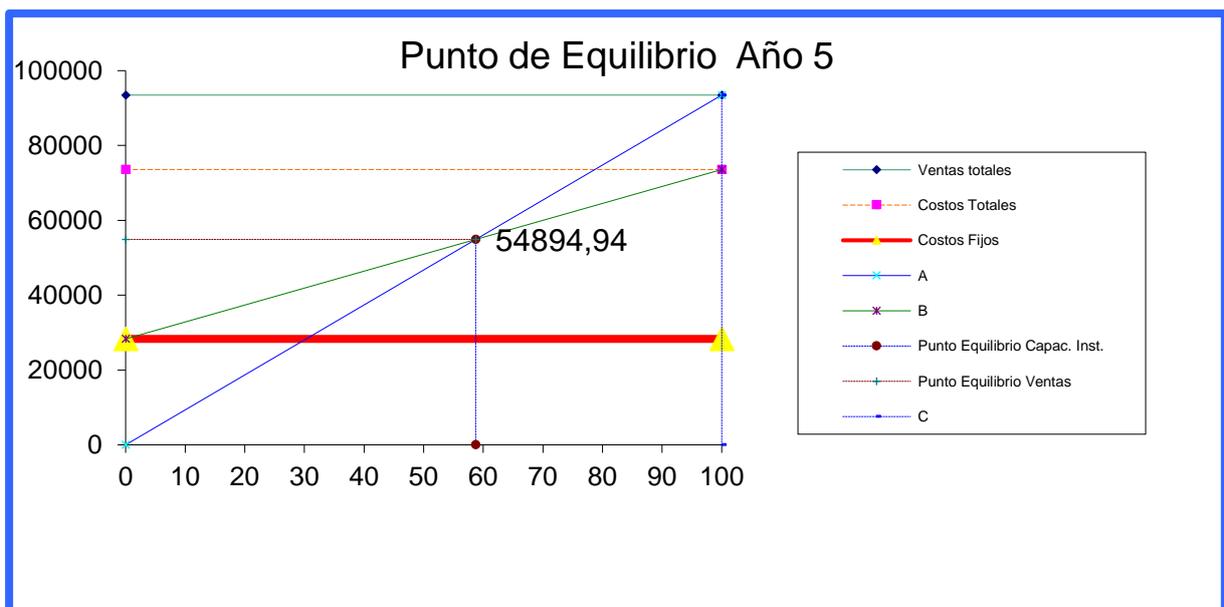
$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo variable}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{28312,68}{1 - \frac{45262,77}{93472,00}}$$

$$\text{Punto de equilibrio} = 54894,94$$

Figura 47

Punto de equilibrio año 5



Nota: Punto de equilibrio del año 5

Como se puede observar en la figura 47 para poder realizar este cálculo es necesario el cálculo de los métodos anteriores en donde se da a entender que cuando la maquina este en un 58,73% del funcionamiento la microempresa se encontrará en punto de equilibrio, pasado de ese porcentaje empezará a ganar. Lo mismo sucede con el método en función de las ventas que da a entender que después de a ver vendido \$54894,94 la empresa empezara a ganar.

Estado de pérdidas y ganancias y flujo de caja

Una vez culminados los cálculos se procede a realizar el cálculo del estado de pérdidas y ganancias para conocer las ganancias que tendrá la microempresa cada año, finalmente se obtendrá la utilidad líquida de la microempresa restando todos los porcentajes que corresponden por ley que es el 15% de trabajadores, 25% del impuesto a la renta y el 10% de reservas. Adicionalmente se calcula el flujo de caja que refleja la liquidez que tendrá la empresa mediante salidas e ingresos de dinero.

Tabla 92

Estado de pérdidas y ganancias

Estado de pérdidas y ganancias					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. INGRESOS					
Ventas	68874,75	78714,00	83634,00	88552,00	93472,00
<i>Total de ingresos</i>	68874,75	78714,00	83634,00	88552,00	93472,00
2. EGRESOS					
Costo de Producción	39641,95	40406,41	42116,78	43782,89	45595,23
Costo de Operación	26640,35	26984,06	27337,39	27702,98	28076,08
Total de egresos	66282,30	67390,48	69454,17	71485,87	73671,32
(1-2) Ganancias Gravables	2592,45	11323,52	14179,83	17066,13	19800,68
(-) 15% Trabajadores	388,87	1698,53	2126,98	2559,92	2970,10
(=) Utilidad antes de Impuestos	2203,59	9624,99	12052,86	14506,21	16830,58
(-) Impuesto a la fracción básica	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(-) Impuesto marginal a la renta (0%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	2143,59	9564,99	11992,86	14446,21	16770,58
(-)10% de Reservas	214,36	956,50	1199,29	1444,62	1677,06
(=) UTILIDAD LIQUIDA	1929,23	8608,50	10793,57	13001,59	15093,52

Nota: Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 93*Flujo de caja*

Flujo de caja					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1. INGRESOS					
Ventas	68874,75	78714,00	83634,00	88552,00	93472,00
Valor residual					1608,11
Total ingresos	68874,75	78714,00	83634,00	88552,00	95080,11
2. EGRESOS					
Costo de Producción	39641,95	40406,41	42116,78	43782,89	45595,23
Costo de Operación	26640,35	26984,06	27337,39	27702,98	28076,08
Amortización del crédito	757,46	605,97	454,48	302,98	151,49
<i>Total egresos</i>	67039,76	67996,45	69908,64	71788,86	73822,81
(1-2) Ganancias Gravables	1834,99	10717,55	13725,36	16763,14	21257,30
(-) 15% Utilidad a Trabajadores	388,87	1698,53	2126,98	2559,92	2970,10
(=) Utilidad antes de Impuestos a la renta	1446,12	9019,03	11598,38	14203,23	18287,20
(-) Impuesto a la fracción básica	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
(-) Impuesto marginal a la renta (0%)	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(=) Utilidad antes de Reserva Legal	1386,12	8959,03	11538,38	14143,23	18227,20
(-)10% de Reservas	214,36	956,50	1199,29	1444,62	1677,06
(=) Utilidad Liquida	1171,76	8002,53	10339,10	12698,60	16550,14
(+) Depreciaciones	390,37	390,37	390,37	390,37	390,37
(+) Amortización de activos diferidos	170,00	170,00	170,00	170,00	170,00
FLUJO DE CAJA	1732,13	8562,89	10899,46	13258,97	17110,51

Nota: Flujo de caja

7. Discusión

Una vez culminado cada uno de los estudios se procede a realizar la evaluación financiera, previo a ello se realizará un análisis general de los resultados obtenidos en donde se encuentra principalmente las encuestas realizadas, una a los demandantes y otra a los ofertantes, estas encuestas sirvieron para poder avanzar con los estudios comenzando con el estudio de mercado, en esta parte del proyecto de inversión se realiza principalmente el cálculo de la proyección de la población con la tasa de incremento del 1,53% para posteriormente realizar el cálculo de las demandas.

- **Demanda potencial:** Se tomó la información de la respuesta que dieron las familias de zona urbana de la ciudad de Loja acerca del consumo de papas, el porcentaje que si consume es del 97%, entonces se multiplica la población proyectada de los 5 años de vigencia del proyecto por el porcentaje antes mencionado dando una demanda potencial de 61.726 familias en el primer año, para los siguientes años las familias incrementan y eso se puede observar en la tabla 34.
- **Demanda real:** Se tomo la información obtenida en la encuesta en donde revela el porcentaje de las familias que consumen papas fritas en donde el porcentaje de aceptación fue del 88%, este porcentaje es multiplicado por las demandas potenciales para conocer la cantidad exacta de familias que consumen papas fritas, dando como resultado en el primer año una demanda real de 54.011 familias, para los siguientes años las familias incrementan y eso se puedo observar en la tabla 35.
- **Demanda efectiva:** Se tomo la información obtenida de la encuesta en donde el porcentaje de personas que si estuvieran en capacidad de consumir papas fritas con menos calorías es del 95%, para conocer el número de familias exactas se multiplica el porcentaje por las familias correspondientes a la demanda real dando como resultado en el primer año 51.439 familias, el resto de años se puede observar en la tabla 36. Sin embargo, para el proyecto de inversión es necesario conocer la cantidad de papas que se venderán por familias y para ellos se recolecta información de otra pregunta de la encuesta logrando obtener un consumo promedio de 46 papas por familia, el cálculo se lo puedo observar en la tabla 37, posterior a ello se procedió a calcular la demanda efectiva en unidades dando como resultado en el primer año 2.356.992 papas por familias, el cálculo de los siguientes años se podrá ver en la tabla 38.
- **Oferta:** Para el cálculo de la oferta se tomó la información adquirida de la encuesta aplicada a los locales de papas fritas en donde se conoce las ventas diarias

promedio, ese cálculo se lo puede observar en la tabla 39 en donde el resultado arroja que en promedio se venden 2800 papas diarias, de este dato se obtuvo un valor anual de 1.008.000 papas anuales siendo esta la oferta del primer año, el resto de años se puede ver en la tabla 40.

- **Demanda insatisfecha:** Para conocer la cantidad de papas que se necesitan para lograr satisfacer por completo la demanda actual se resta las demandas efectivas en unidades con la oferta dando como resultado en el primer año una demanda insatisfecha de 1.348.992 unidades en el primer año, el resto de años se puede observar el cálculo en la tabla 41.
- **Plan de comercialización:** Se desarrollaron las cuatro P en donde está
Producto: Ahí se diseñó el logotipo, el eslogan y la marca de la empresa, se mostró en la figura 33 como se vería el empaque y la forma que tendrá el mismo que será en caja y biodegradable que fue la respuesta más acogida por las familias de la ciudad de Loja.
Precio: Este se estableció según la respuesta en la encuesta y está en un valor de \$1,75 debido a que los porcentajes fueron altos en precios de \$1,50 y \$2,00 buscando un precio accesible y en donde se logre utilidad.
Plaza: Como el producto será elaborado y comercializado por la microempresa será productor-consumidor, en este se podrán hacer entregas a domicilio o podrán ir al local a recibir el pedido.
Promoción y publicidad: El medio por el cual se realizará publicidad serán las redes sociales y se podrán ver las páginas como se muestra en la figura 35 y 36, además de eso se realizarán promociones en pedidos de 2x1 que fue la opción más votada por las familias de la ciudad de Loja.

El segundo estudio realizado fue el técnico en donde se calculó las capacidades en función de la maquinaria que en este caso es la freidora de aire, se hizo mediante una producción continua de una duración de 8 horas, el cálculo lo encuentra en la tabla 42 y 43.

- **Capacidad instalada:** Cada lote de producción permite elaborar 98 papas en 4 horas, la maquina está en capacidad de trabajar 8 horas diarias por ende su producción diaria será de 196 unidades y la producción anual de 49196 unidades
- **Capacidad utilizada:** Para darle seguridad al proyecto de inversión se trabajará bajo porcentajes anuales para ello se decidió empezar con una producción del 80% en los dos primeros años logrando una producción diaria de 157 unidades con el mismo tiempo de 8 horas diarias el resto de años se podrá observar en la tabla 46.
- **Participación del mercado:** Esta tabla permitió conocer el porcentaje exacto que se está logrando satisfacer por ende en la tabla 47 se puede observar que se logra

satisfacer el 3% del mercado lo cual está bien por cuestiones de competencia con más locales.

- **Localización:** Se tomó como referencia la respuesta obtenida en la encuesta a las familias de la ciudad de Loja en donde el centro sería la mejor opción y entonces estará ubicado en San Sebastián en las calles Miguel Riofrio y Simón Bolívar.
- **Proceso productivo:** Para la elaboración de las papas fritas con pollo con menos calorías es necesario un solo proceso productivo en donde se podrá observar el proceso que lleva elaborar papas fritas con pollo con menos calorías en un tiempo de 8 horas todo esto se observa en la figura 42.

El tercer estudio realizado fue el estudio legal en donde se analizó la forma jurídica de constitución, el tipo de empresa, los requerimientos para constituir la microempresa y finalmente los permisos de funcionamiento necesarios para la microempresa.

El cuarto estudio realizado fue el estudio organizacional en donde se construyó la base filosófica que consta de la misión, visión, valores y políticas con las que contara la microempresa, después se diseñó la estructura organizacional donde se realizó el organigrama estructural, el organigrama posicional, el organigrama funcional y finalmente los manuales de funciones de cada uno de los miembros que formaran parte de la microempresa.

El quinto estudio realizado consto del estudio financiero en donde se clasificó en dos partes: inversión y financiamiento. Dentro de la inversión se encuentran los 3 tipos de activos que suman un total de \$9385,69 y se clasifican de la siguiente manera:

- **Activos fijos:** Maquinaria y equipos (\$2018,00), Muebles y enseres (\$261,00), Equipos de cómputo (\$383,00) y Herramientas (\$348,00), equipos seguridad (328,94), todos estos activos dan un total de \$3338,94, cada uno de estos activos tiene su depreciación y de la misma manera para los equipos de cómputo hay una reinversión porque es depreciable para 3 años y el proyecto dura 5 años.
- **Activos diferidos:** Estudio preliminares (\$300,00), Constitución de la empresa (\$250,00) Y Permiso de funcionamiento (\$300,00), todo esto da un total de \$850,00
- **Activos circulantes:** Materia prima directa (\$876,68), Materia prima indirecta (295,55), Mano de obra directa (741,07), Mano de obra indirecta (1270,44), Sueldos y salarios (1832,17), Arriendo (\$250,00), Servicios básicos (\$120,00), Útiles de oficina (\$6,85), Útiles de aseo y limpieza (\$11,83), Suministros de trabajo (\$2,17) y Publicidad (\$40,00), todo esto da un total de \$5446,75, se tiene que tomar en consideración que los valores están mensuales y que en algunos casos son bajos como es en el caso de los suministros de trabajo porque se utiliza poco en el año y a esto se lo divide para los meses.

La segunda parte es el financiamiento que es en donde se conoce que el 30% será de capital propio que equivale a \$2890,71 y el resto será financiado por el Banco de Loja que es \$6744,98, este tendrá un interés del 11,23%, de este préstamo se hace el financiamiento para los 5 años que tendrá el proyecto. Posterior a ello se procede a realizar lo siguiente:

- **Presupuestos proyectados:** Se toma como referencia la tasa de inflación del 1,94% y posterior a ello se procede a calcular los costos primos, costos generales de fabricación y gastos de operación logrando obtener el costo total de producción de los 5 años que tiene el proyecto de inversión en donde el primero año tendrá un costo de producción de \$66282,30 y el quinto año será de \$73671,32
- **Costos unitarios de producción:** Se divide los costos de producción obtenidos en los presupuestos proyectados por las unidades a producirse cada año dando como resultado el primer año de \$1,68 y el quinto año de \$1,58, estos valores se definen como el costo que tendrá producir cada papa en función de los años y se puede observar en la tabla 88.
- **Precio de venta al público:** Este se calcula con el margen de utilidad, debido a que los costos son altos se intenta poner el precio a un valor accesible por ende para el primer año el precio será de \$1,75 y para el resto de años será a \$2,00 teniendo una utilidad en el primer año del 3,91% y en el quinto año de un 26,88%, todo se puede observar en la tabla 89
- **Ingreso por ventas:** Se calcula multiplicando las unidades producidas por el precio de venta al público dando un ingreso en el primer año de \$68874,75 y en el quinto año de \$93472,00, todo se puede observar en la tabla 90.
- **Clasificación de costos:** Esta clasificación se la realiza para poder sacar el punto de equilibrio y se la elabora en función de la producción en donde está clasificado en costos fijos y costos variables dando en el primer año un costo fijo de \$27116,95 y un costo variable de \$39405,35 y en el quinto año un costo fijo de \$28312,68 y un costo variable de \$45262,77, todo se puede observar en la tabla 91
- **Punto de equilibrio:** Este se realizó en función de la capacidad instalada y en función de las ventas en donde se pudo obtener en el primer año en función de la capacidad utilizada que cuando la maquina este en un 92,02% estará en un punto de equilibrio y en función de las ventas que cuando venda \$63376,69 estará en un punto de equilibrio, de la misma manera para el quinto año en función de la capacidad utilizada que cuando la maquina este en un 58,73% estará en un punto de equilibrio y en función de las ventas que cuando venda \$54894,94 estará en un punto de equilibrio
- **Estado de pérdidas y ganancias:** Este está clasificado en función de los ingresos y egresos, posteriormente se resta el 15% de trabajadores, 25% del impuesto a la renta,

10% de la reserva legal dando una utilidad líquida en el primer año de \$1929,23 y en el quinto año una utilidad líquida de \$15093,52

- **Flujo de caja:** Este tiene las mismas características que el estado de pérdidas y ganancia con la única diferencia de que se suman depreciaciones y amortizaciones de activos diferidos dando un flujo de caja en el primer año de \$1732,13 y en el quinto año un flujo de caja de \$17110,51

Evaluación financiera

Con todo lo antes mencionado se puede dar paso a la evaluación financiera que es en donde se determina la factibilidad del proyecto, en la evaluación financiera se usan indicadores como Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo Recuperación de Capital (PRC) y Análisis de Sensibilidad.

- **Valor actual neto (VAN)**

Este indicador permite determinar el incremento o disminución del valor de la empresa durante la operación de la misma. Para calcular el valor actual se requiere de un costo de oportunidad que en este caso será de 11,23% que es el interés del préstamo, además se requiere la inversión, el capital financiado y el capital propio.

Tabla 94

Valor actual neto

Valor actual neto			
Años	Flujos netos	Factor de actualización	Flujos netos actualizados
0	9635,69		
1	1732,13	0,90	1557,25
2	8562,89	0,81	6921,12
3	10899,46	0,73	7920,26
4	13258,97	0,65	8662,08
5	17110,51	0,59	10049,70
Total			35110,41
			VAN= 25474,72

Nota: Valor actual neto

Para el cálculo del valor actual neto se ocupa la fórmula del factor de actualización que trabaja en función del costo de oportunidad que es el interés adquirido por el banco, a este factor de actualización se lo multiplica por los flujos netos adquiridos en el flujo de caja, permitiendo conocer cuál es el valor adquisitivo que se pierde en función del tiempo. Para

poder saber si el proyecto se debe aceptar se tiene que conocer los criterios de decisión que son los siguientes:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechaza la inversión ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a cero, la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de las inversiones en términos de poder adquisitivo.

Como se puede observar en la tabla 94 el VAN es de 25474,72 y este valor es positivo lo que significa que se debe aceptar el proyecto ya que el valor de la empresa aumentara en función con el tiempo.

- **Tasa interna de retorno**

La tasa interna de retorno es el segundo indicador clave para tomar la decisión de invertir en el proyecto, puesto que es la tasa de rendimiento o interés que tendrá el proyecto durante su duración que es de 5 años. Al igual que en el cálculo del Valor Actual Neto se debe tomar los valores reflejados en el cuadro del flujo de caja y se actualizan a dos tasas (una menor y una mayor) que permitan obtener un VAN positivo y un VAN negativo, estas tasas se encuentran mediante el método de tanteo.

Tabla 95

Tasa interna de retorno

Tasa interna de retorno					
Años	Flujo neto	Actualización			
		Factor de actualización 66%	VAN Menor	Factor de actualización 67%	VAN Mayor
0	9635,69				
1	1732,13	0,602409639	1043,45	0,598802395	1037,20
2	8562,89	0,362897373	3107,45	0,358564309	3070,35
3	10899,46	0,218612875	2382,76	0,214709167	2340,21
4	13258,97	0,131694503	1746,13	0,128568363	1704,68
5	17110,51	0,079334038	1357,45	0,076987044	1317,29
Total			9637,25		9469,74
			1,55		-165,95

Nota: Tasa interna de retorno

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno = Tm + Dt \frac{VANTm}{VANTm - VANTM}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno = 66 + 1 \frac{1,55}{-165,95 - (-1,55)}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno = 67 + 1 \frac{1,55}{167,51}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno = 67 + 0,009279799$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno = 67,01$$

Para el cálculo de la TIR se aplica la fórmula antes mencionada y con el resultado obtenido se ve de acuerdo a los criterios de evaluación la decisión que debe de tomarse, los criterios de evaluación son los siguientes:

- Si la TIR es mayor que la TMAR debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que la TMAR es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que la TMAR debe rechazarse el proyecto.

El valor de la TIR para el presente proyecto es de 69,63, lo cual indica que la inversión debe realizarse ya que el rendimiento que ofrece la inversión es mayor a las alternativas que brinda el mercado.

- **Relación beneficio costo**

La relación beneficio – costo, permite conocer la utilidad o el rendimiento que se obtiene por cada dólar invertido, para su cálculo primero se actualizan los costos y los ingresos al mismo costo de oportunidad considerado para la actualización de los valores en el Valor Actual Neto.

Tabla 96*Relación Beneficio Costo*

Relación beneficio costo					
Años	Ingresos originales	Egresos originales	Factor de actualización	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
1	68.874,75	67.039,76	0,899038	61.921,02	60.271,29
2	78.714,00	67.996,45	0,808269	63.622,12	54.959,45
3	83.634,00	69.908,64	0,726665	60.773,89	50.800,16
4	88.552,00	71.788,86	0,653299	57.850,97	46.899,62
5	95.080,11	73.822,81	0,587341	55.844,45	43.359,16
Total				300.012,44	256.289,67

Nota: Relación beneficio costo

$$\text{Relacion Beneficio Costo} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Egresos actualizados}}$$

$$\text{Relacion Beneficio Costo} = \frac{300012,44}{256289,67}$$

$$\text{Relacion Beneficio Costo} = 1,17$$

Una vez obtenido el resultado se debe considerar los siguientes criterios de evaluación para determinar si el proyecto es aceptable o no:

- ✓ Si la RBC es igual a uno el proyecto es indiferente.
- ✓ Si la RBC es mayor a uno el proyecto es rentable.
- ✓ Si la RBC es menor a uno el proyecto no es rentable.

El resultado obtenido de la fórmula de relación beneficio costo se puede decir que el proyecto es rentable ya que por cada dólar invertido se recuperará el dólar y habrá una ganancia de 17 centavos.

- **Periodo de recuperación de capital**

El periodo de recuperación de capital determina el tiempo en el cual la microempresa va a recuperar la inversión inicial, mediante sus actividades productivas que generan el ingreso de efectivo. Cabe recalcar que este indicador no define la realización de la inversión, ya que depende del margen de utilidad establecido para la fijación del precio.

Tabla 97

Periodo de recuperación de capital

Nota: Periodo de recuperación de capital

$$PRC = \text{Año que supera a la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{primero flujos}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}$$

$$PRC = 1 + \frac{9635,69 - 8478,38}{10049,70}$$

$$PRC = 1,12$$

El resultado obtenido me permite comprobar que el capital se va a recuperar en 1 año, 1 mes y 3 días exactamente, a partir de ese tiempo ya serán utilidades

- **Análisis de sensibilidad con el incremento en los costos**

Este análisis permite conocer hasta donde puede soportar el proyecto un incremento en los costos, estas variables son las que llegan a alterar la rentabilidad del proyecto y son las más propensas a sufrir cambios durante el horizonte el proyecto.

Tabla 98*Análisis de sensibilidad con el incremento de los costos*

Análisis de sensibilidad con el incremento del 7,50% en los costos								
Años	Costo original	Costo total original	Ingresos totales	Flujo neto	Factor de	VAN Menor	Factor de	VAN Mayor
					actualización		actualización	
					<u>39%</u>		<u>40%</u>	
0	9635,69							
1	67039,76	72067,74	68874,75	-3192,99	0,72	-2297,12	0,71	-2280,71
2	67996,45	73096,18	78714,00	5617,82	0,52	2907,62	0,51	2866,23
3	69908,64	75151,79	83634,00	8482,21	0,37	3158,38	0,36	3091,18
4	71788,86	77173,02	88552,00	11378,98	0,27	3048,20	0,26	2962,04
5	73822,81	79359,52	95080,11	15720,59	0,19	3029,67	0,19	2923,00
Total						9846,76		9561,75
						211,07		-73,94

Nota: Análisis de sensibilidad con el incremento de los costos

Tasa interna de retorno nueva

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = Tm + Dt \frac{VANTm}{VANTm - VANTM}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 39 + 1 \frac{211,07}{211,07 - (-73,94)}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 40 + 1 \frac{211,07}{285,01}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 40 + 0,7405734991$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 40,74$$

Tasa interna de retorno resultante

$$Tasa\ Interna\ de\ Retorno\ Resultante = TIRo - TIRn$$

$$Tasa\ Interna\ de\ Retorno\ Resultante = 67,01 - 40,74$$

$$Tasa\ Interna\ de\ Retorno\ Resultante = 26,27$$

Porcentaje de variación

$$\%V = \frac{TIR\ R}{TIR\ O} * 100$$

$$\%V = \frac{26,27}{67,01} * 100$$

$$\%V = 39,20$$

Valor de sensibilidad

$$Sensibilidad = \frac{\%V}{TIR\ N}$$

$$Sensibilidad = \frac{39,20}{40,74}$$

$$Sensibilidad = 0,96$$

Para poder realizar estos cálculos se debe analizar en función de los siguientes criterios:

- Si el coeficiente, es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

- Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Con estos criterios se asume que el proyecto no es sensible y que los cambios no afectan a la rentabilidad, pero lo que realmente está diciendo es que el proyecto soporta un incremento en los costos de hasta el 7,50% pasado de este porcentaje el proyecto se vuelve sensible.

- **Análisis de sensibilidad con la disminución de los ingresos**

Este análisis permite conocer hasta donde puede soportar el proyecto una disminución en los ingresos, estas variables son las que llegan a alterar la rentabilidad del proyecto y son las más propensas a sufrir cambios durante el horizonte el proyecto.

Tabla 99*Análisis de sensibilidad con la disminución de los ingresos*

Análisis de sensibilidad con la disminución de 6,5% en los ingresos								
Años	Costo original	Ingresos totales	Ingreso total original	Flujo neto	Factor de	VAN Menor	Factor de	VAN Mayor
					actualización		actualización	
					<u>40%</u>		<u>41%</u>	
0	9635,69							
1	67039,76	68874,75	64397,89	-2641,87	0,71	-1887,05	0,71	-1873,66
2	67996,45	78714,00	73597,59	5601,14	0,51	2857,73	0,50	2817,33
3	69908,64	83634,00	78197,79	8289,15	0,36	3020,83	0,36	2957,01
4	71788,86	88552,00	82796,12	11007,26	0,26	2865,28	0,25	2784,86
5	73822,81	95080,11	88899,91	15077,10	0,19	2803,35	0,18	2705,34
			Total			9660,14		9390,88

Nota: Análisis de sensibilidad con la disminución de los ingresos

Tasa interna de retorno nueva

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = Tm + Dt \frac{VANTm}{VANTm - VANTM}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 40 + 1 \frac{24,45}{24,45 - (-244,81)}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 40 + 1 \frac{24,45}{269,26}$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 41 + 0,090787429$$

$$Tasa\ Interna\ de\ retorno\ nueva = 42,09$$

Tasa interna de retorno resultante

$$Tasa\ Interna\ de\ Retorno\ Resultante = TIRo - TIRn$$

$$Tasa\ Interna\ de\ Retorno\ Resultante = 67,01 - 41,09$$

$$Tasa\ Interna\ de\ Retorno\ Resultante = 25,92$$

Porcentaje de variación

$$\%V = \frac{TIR\ R}{TIR\ O} * 100$$

$$\%V = \frac{25,92}{67,01} * 100$$

$$\%V = 38,68$$

Valor de sensibilidad

$$Sensibilidad = \frac{\%V}{TIR\ N}$$

$$Sensibilidad = \frac{38,68}{41,09}$$

$$Sensibilidad = 0,94$$

Para poder realizar estos cálculos se debe analizar en función de los siguientes criterios:

- Si el coeficiente, es mayor a 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

- Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Con estos criterios se asume que el proyecto no es sensible y que los cambios no afectan a la rentabilidad, pero lo que realmente está diciendo es que el proyecto soporta un incremento en los costos de hasta el 6,5% pasado de este porcentaje el proyecto se vuelve sensible.

8. Conclusiones

- Con la información recopilada de la encuesta aplicada a las familias de la ciudad de Loja se determinó que el 95% de la población que consume papas fritas estarían dispuestos a consumir papas fritas con menos calorías, esto se debe a que sería menos perjudicial para la salud.
- En el estudio de mercado se realizó el análisis de la demanda potencial la misma que fue calculada con un porcentaje del 97%, este porcentaje hace referencia a las familias que consumen papas en la ciudad de Loja, la demanda real se la calculó con un porcentaje del 88%, este porcentaje hace referencia a las familias de la ciudad de Loja que consumen papas pero que también consumen papas fritas, la demanda efectiva se la realizó con un porcentaje del 95% este porcentaje hace referencia al porcentaje de personas que además de que consumen papas y papas fritas están dispuestos a consumir papas fritas con menos calorías
- El consumo promedio por familias fue de 46 unidades, la demanda efectiva en unidades en el primer año fue de 2.356.992 unidades y en el quinto año fue de 2.542.904 unidades, la oferta en el primer año fue de 1008000 unidades y del quinto año de 1087508 unidades, la demanda insatisfecha en el primer año fue de 1348992 unidades y del quinto año es de 1455396 unidades.
- En el estudio técnico la ubicación del local se determinó de acuerdo a la necesidad de los posibles clientes en donde el 78,13% determinó que les gustaría que el local estuviera en el centro permitiendo ubicar el local en las calles Miguel Riofrio y Simón Bolívar, en esta ubicación se encuentra un local que cumple con las condiciones adecuadas para que funcione correctamente la microempresa.
- La capacidad de producción determinada para el presente proyecto será de 157 unidades diarias y 39357 unidades anuales durante el primer año, logrando hacer que la maquinaria trabaje el 80% y para el quinto año será de 186 unidades diarias y 46736 unidades anuales, logrando hacer que la máquina trabaje el 95%
- Para el estudio legal se logró establecer que la microempresa será unipersonal y de responsabilidad limitada, se estableció los pasos para constituirse y los requerimientos para que la microempresa funcione con normalidad.
- En el estudio administrativo la microempresa tendrá su filosofía empresarial, su organigrama estructural, organigrama posicional, organigrama funcional y manual de funciones; necesarios para que la microempresa funcione adecuadamente.
- El monto requerido para poner en marcha la propuesta es de \$9635,69 dólares americanos, con dicho capital se podrá iniciar las actividades tomando en cuenta las inversiones necesarias en activos fijos, diferidos y el capital circulante. El

financiamiento propio será de \$2890,71 y el financiamiento ajeno será de \$6744,98 financiado por el banco de Loja a un interés del 11,23% anual.

- El costo unitario de producción del proyecto será de \$1,68 en el primer año, el precio de venta al público será de \$1,75 y tendrá una utilidad del 3,98% logrando tener un ingreso por ventas de \$68874,75 en el primer año por 39357 papas producidas durante el año.
- La utilidad líquida obtenida mediante el estado de pérdidas y ganancias para el primer año será de \$1929,23 dólares americanos y en el quinto año habrá una utilidad líquida de \$15093,52 dólares americanos
- En la evaluación financiera se determinó que el Valor Actual Neto es de 25474,72 este valor es positivo lo que significa que se debe aceptar el proyecto ya que el valor de la empresa aumentará en función del tiempo; el valor de la Tasa Interna de Retorno es de 67,01, lo cual indica que la inversión debe realizarse ya que el rendimiento que ofrece la inversión es mayor a las alternativas que brinda el mercado; la Relación Beneficio Costo se determinó que el proyecto es rentable ya que por cada dólar invertido se recupera el dólar y habrá una ganancia de 17 centavos, el capital de trabajo será recuperado en un año, un mes y 3 días el análisis de sensibilidad son menores a uno; por lo tanto el proyecto no se ve afectado por un incremento del 7,50% en los costos ni por la disminución del 6,5% en los ingresos.

9. Recomendaciones

- El presente trabajo de investigación está sustentado bajo los fundamentos teóricos científicos de los proyectos de inversión, por ende, puede ser utilizado como fuente de consulta para futuras ideas de negocio relacionadas con el tema investigado.
- Tomando en cuenta los resultados obtenidos producto del proceso investigativo se recomienda a los inversionistas que tomen en consideración la idea de negocio para que esta pueda ser ejecutada, idea que puede generar fuentes de empleo para la zona urbana de la ciudad de Loja.
- Se recomienda que el personal a ser contratado cuente con las habilidades y destrezas establecidas en el manual de funciones de cada uno de los puestos, puestos que son necesarios para constituir la microempresa.
- Según los resultados obtenidos producto de la investigación y considerando que la salud en el ser humano es lo primordial se recomienda la ejecución del proyecto, ya que es un producto consumible para la mayoría de las familias de la zona urbana de la ciudad Loja, es bajo en calorías, es considerado como comida saludable y light, además ayudaría a conservar la vida saludable que necesita tener un ciudadano.
- Se recomienda mantener el precio del producto ya que de acuerdo a los estudios realizados se lo determino en \$1,75 para el primer año y para el quinto año es de \$2 dólares, precio accesible para todos los estratos sociales, puede ser consumido por cualquier persona independientemente de su edad.

10. Bibliografía

- Alarcón, E. (2017). *Proyecto de factibilidad para la implementación de un restaurante rústico de comida típica lojana, en la parroquia de Vilcabamba del cantón y provincia de Loja*. Loja: UNL.
- Baca Urbina, G. (2006). *Evaluación de proyectos* (Sétima edición ed.). Ciudad de México, México: McGraw Hill Educación.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (Sétima edición ed.). Ciudad de México, México: McGraw Hill Educación.
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Banco Mundial. (2021). *Crecimiento de la población (% anual) - Ecuador*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/sp.pop.grow?locations=EC>
- Botey, P. (21 de Mayo de 2020). *INBOUNDCYCLE*. Obtenido de Las 4 P del marketing: qué son, cuáles y para qué sirven: <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/las-4-p-del-marketing-que-debes-conocer>
- Brume González, M. (2019). *Estructura organizacional*. Barranquilla: ITSA.
- CAN. (2017). *Clasificación de las pymes, pequeña y mediana empresa*. Quito : Camara de comercio .
- Cataña, R. (2017). *Proyecto de factibilidad para la creación de un restaurante de comida rápida ubicada en el sur de la ciudad metropolitana de Quito, barrio Solanda*. Quito: Wuito: UCE.
- Chávez, O., & Humberto, O. (2013). Consumo de comida rápida y obesidad, el poder de la buena alimentación en la salud. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 176 - 199.
- Cordoba Padilla, M. (2006). *Formulación y evaluación de proyectos* . Colombia: Segunda edición .
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe ediciones. Recuperado el 11 de Marzo de 2021
- DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. (12 de Abril de 2013). *Getión de la inversión pública* . Obtenido de <http://red.unal.edu.co/cursos/eLearning/dnp/2/html/contenido-2.2.2-estudio-legal.html>

- El Universal. (03 de Septiembre de 2019). *Esto podría pasarte si comes papas fritas diario*.
- Fernández Marcial, V. (2015). Marketing mix de servicios de información. *Dialnet*, 64-78. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5704542>
- García Colín, J. (2008). *Contabilidad de Costos* (Tercera ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.
- García, J. (2001). *Prácticas De La Gestion Empresarial*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Gastronómica Internacional. (15 de Octubre de 2019). *La verdadera historia de las papas fritas*. Obtenido de <https://gastronomicainternacional.com/articulos-culinarios/cocina/la-verdadera-historia-de-las-papas-fritas/>
- Idrovo Ojeda, E. F. (2012). *Proyecto de factibilidad para la creación de un nuevo local de comida rápida en el sector norte de la capital "Broster & Burger"*. Quito: Universidad Católica del Ecuador.
- Impacta Academy. (23 de Abril de 2021). *Qué es la participación de mercado y cómo calcularla*. Obtenido de <https://impactaacademy.com/que-es-la-participacion-de-mercado-y-como-calcularla/>
- INEC. (2010). *Resultados del CENSO 2010 de población y vivienda en el Ecuador*. Loja.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2012). *Marketing* (Decimocuarta ed.). México, México: PEARSON EDUCACIÓN.
- LA HORA. (21 de Mayo de 2021). El sobrepeso en los niños aumenta en cuarentena.
- Lopez, M., Nereida, J., & Pellat, A. (2008). Estudio administrativo.... un apoyo en la estructura organizacional del proyecto de inversión. *Pacioli*, 9.
- Ludeña, J. A. (2021). Presupuesto de marketing. *Economipedia*.
- Málaga Web de la Ciudad. (2017). *malagawebdelaciudad.com*. Obtenido de Qué es la estructura de ingresos y costes: <http://www.malagawebdelaciudad.com/blog-de-empresa/item/372-que-es-la-estructura-de-ingresos-y-costes.html>
- Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de mercaods*. México: Pearson Educación.
- Mehrtens, C. (2020). Freidoras de aire: ¿Realmente son una opción más saludable? *NOVANT HEALTH*.

- mites. (2020). *Ministerio de Trabajo y Economía Social*. Obtenido de <http://www.mites.gob.es/es/mundo/consejerias/ecuador/trabajar/contenidos/CrearEmpresa.htm>
- OMS. (09 de Junio de 2021). OMS. Obtenido de Obesidad y sobrepeso: <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/obesity-and-overweight>
- Ovalle, A. (2016). Obesidad, factor de riesgo de infección bacteriana ascendente durante el embarazo. *Scielo*, 8.
- Pardo, K. D. (2019). "*Proyecto de factibilidad para la implementación de un restaurante de comida típica de la Amazonía en la ciudad de Loja*". Loja.
- Pasaca, M. (2017). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (Segunda ed.). Loja: Editorial Graficplus.
- Polimeni, R., Fabozzi, F., Adelberg, A., & Kole, M. (1997). *Contabilidad de costos*. Chile: McGraw-Hill.
- PYMEMPRESARIO. (1 de Agosto de 2014). Obtenido de ¿Cómo construir una Filosofía Empresarial?: <https://www.pymempresario.com/2014/08/como-construir-una-filosofia-empresarial/>
- Retos Directivos. (13 de Mayo de 2021). *EAE Business School*. Obtenido de Acta de constitución definición y elaboración: <https://retos-directivos.eae.es/acta-de-constitucion-definicion-y-elaboracion/>
- Rodríguez, F. (2018). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión* (Primera ed.). Ciudad de México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=Qs9XDwAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Tamayo, M. (2012). *El proceso de investigación científica*. México : Limusa.
- Vallejos, H., & Chilinguina, M. (2017). *Costos* (Primera ed.). Ibarra: UTN.
- Viñán, J., Puente, M., Ávalos, J., & Córdova, J. (2018). *Proyectos de Inversión: Un enfoque práctico* (Primera ed.). Riobamba: ESPOCH Dirección de Publicaciones.
- Vivanco Vergara, M. E. (2017). Los manuales de procedimientos como herramientas de control interno de una organización. *Scielo*, 6.
- Weinberger Villarán, K. (2009). *Plan de Negocios* (Primera ed.). Perú: USAID.

11. Anexos

Anexo 1: Encuesta a los demandantes



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE LOJA

La presente encuesta es aplicada con fines académicos para el desarrollo del trabajo de tesis, la misma que está dirigida a las familias de la zona urbana de la ciudad de Loja, esta encuesta servirá de referencia para recolectar información y conocer la aceptación acerca de la creación de una microempresa comercializadora y productora de papas fritas bajas en calorías.

1. Ingrese su correo electrónico

.....

2. Edad

.....

3. ¿Cuáles son sus ingresos?

1 a 400 ()

401 a 800 ()

801 a 1200 ()

1201 a 1600 ()

1601 a 2000 ()

4. ¿Actualmente, en su familia consume papas?

Si ()

No ()

Porque.....

.....

5. ¿Actualmente, en su familia consume papas fritas?

Si ()

No ()

Porque.....

.....

6. ¿Al momento de consumir papas fritas en que presentación las adquiere?

Cono ()

Vaso ()

Caja ()

Funda ()

7. ¿Cuánto paga por las papas fritas que consume?

0,50 ()

1,00 ()

1,50 ()

2,00 ()

8. ¿En qué sector se encuentra el local donde consume las papas fritas?

Norte ()

Centro ()

Sur ()

9. Indique el nombre del local en el que más frecuenta su consumo de las papas fritas

.....

10. ¿De qué manera se enteró de la existencia del local de las papas fritas que consume?

Publicidad ()

Recomendación ()

El lugar está cerca a su casa ()

Está ubicado en lugares que frecuenta ()

Otros ()

11. ¿Está usted de acuerdo con la calidad que tiene las papas fritas que consume?

Si ()

No ()

12. ¿De la presentación de papas fritas, mensualmente cuantas consume?

De 1 a 5 presentaciones de papas fritas ()

De 6 a 10 presentaciones de papas fritas ()

De 11 a 15 presentaciones de papas fritas ()

De 16 a 20 presentaciones de papas fritas ()

13. ¿Si se implementara un local de papas fritas con pollo bajas en calorías elaboradas en freidora de aire las consumiría?

Si ()

No ()

Porque.....

.....

14. ¿Al momento de consumir papas fritas con pollo bajas en calorías en que presentación le gustaría adquirirlas?

Cono ()

Vaso ()

Caja ()

Funda ()

15. ¿Al momento de consumir papas fritas con pollo bajas en calorías le gustaría que la presentación tenga un empaque biodegradable?

Si ()

No ()

Porque.....

.....

16. Califique del 1 al 5 siendo 1 el más importante y 5 el menos importante. ¿Cuál de los atributos valoraría más en la presentación de las papas fritas con pollo bajas en calorías?

ATRIBUTOS	1	2	3	4	5
Las papas tengan cortes gruesos					
Las papas tengan cortes delgados					

Las papas sean crocantes					
Las papas tengan cascara					
Las papas NO tengan cascara					

17. ¿Cómo le gustaría realizar el consumo de papas con pollo bajas en calorías?

Entregas a domicilio ()

Entregas en el local ()

18. ¿En el caso de que se colocara un local de papas con pollo bajas en calorías, que formas de pago le gustaría que tenga el local?

Efectivo ()

Tarjeta de crédito ()

Transferencia bancaria ()

Transferencia de debito ()

19. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la presentación de las papas fritas con pollo bajas en calorías, en un tamaño mediano de 200 gramos?

1,50 ()

2,00 ()

2,50 ()

3,00 ()

20. ¿Qué promociones le gustaría que tenga el local de papas fritas con pollo bajas en calorías?

Tickets de descuentos por la compra de las papas ()

2X1 en algunos pedidos ()

Concursos ()

21. ¿Por qué medio le gustaría enterarse de la existencia del local de papas fritas con pollo bajas en calorías?

Televisión ()

Redes sociales ()

Volantes ()

Vallas publicitarias ()

Radio ()



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS DUEÑOS DE LOS LOCALES DE PAPAS

La presente encuesta es aplicada con fines académicos para el desarrollo del trabajo de tesis, la misma que está dirigida a los locales de papas que se encuentran en la ciudad de Loja, esta encuesta servirá de referencia para recolectar información y conocer la aceptación que tiene lo locales de papas fritas.

1. Nombre del negocio

.....

2. Ubicación del negocio

.....

3. Horarios de atención

.....

4. En el local existen entregas a domicilio

Si ()

No ()

Porque.....

.....

5. ¿Con que formas de pago cuenta el local?

Efectivo ()

Tarjeta de crédito ()

Transferencia ()

6. En que presentación vende las papas fritas

Cono ()

Vaso ()

Caja ()

Funda ()

7. ¿Qué cantidad de ventas tiene diarias?

Pequeña ()

Mediana ()

Grande ()

8. Seleccione ¿Qué costo tiene la presentación de cada una de las papas fritas?

Pequeña	\$0,50	\$0,75	\$1,00
Mediana	\$0,75	\$1,00	\$1,25
Grande	\$1,50	\$2,00	\$2,50

9. ¿Qué tipo de promociones realiza en el local?

Tickets de descuentos por la compra de las papas ()

2X1 en algunos pedidos ()

Concursos ()

Ninguna ()

Otros

10. ¿Cuál es el medio por el cual realiza la publicidad de las papas fritas?

Televisión ()

Redes sociales ()

Volantes ()

Vallas publicitarias ()

Radio ()

Ninguna ()

Anexo 3: Certificado de traducción

Loja, 6 de marzo del 2023

CERTIFICACIÓN DE TRADUCCIÓN

Doctora.

Erika Lucia González Carrión, Ph.D.

**DOCENTE DE LA FACULTAD DE LA EDUCACIÓN, EL ARTE Y LA
COMUNICACIÓN DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

CERTIFICO:

En mi calidad de traductora del idioma inglés, con capacidades que pueden ser probadas a través de las traducciones realizadas para revistas de alto impacto como: Comunicar(Q1): <https://bit.ly/3v0JggL>. Así como a través de la Certificación de conocimiento del Inglés, nivel B2, que la traducción del Resumen (Abstract) del Trabajo de Integración Curricular: "**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PAPAS CON POLLO FRITAS BAJAS EN CALORÍAS EN LA CIUDAD DE LOJA**"; de la autoría de la señorita estudiante: **Johanna Lisseth Torres Veintimilla**, con CI: 1105436511, es correcta y completa, según las normas internacionales de traducción de textos.

Es cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando a la interesada, señorita **Johanna Lisseth Torres Veintimilla**, hacer uso legal del presente, según estime conveniente.

Atentamente,



Dra. Erika González Carrión. PhD.
Docente de la Facultad de la Educación, el Arte y la Comunicación
Universidad Nacional de Loja