



Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Administración de Empresas

**Factibilidad para la producción y comercialización de mantequilla
de maní en el cantón Paltas, Provincia de Loja**

**Trabajo de Titulación previa a
la obtención del título de Ingeniero en
Administración de Empresas**

AUTOR:

Edwin Aurelio Carche Riofrio

DIRECTORA:

Ing. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva. PhD

Loja-Ecuador

2023

Loja, 7 de junio de 2023

Ing. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva. PhD

DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

C E R T I F I C O:

Que he revisado y orientado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Titulación denominado: **“Factibilidad para la producción y comercialización de mantequilla de maní en el cantón Paltas, Provincia de Loja”**, previo a la obtención del título de **Ingeniero en Administración de Empresas**, de la autoría del estudiante **Edwin Aurelio Carche Riofrio**, con cédula de identidad Nro. **1104723885**, 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. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva. PhD

DIRECTORA DE TRABAJO DE TITULACIÓN

Autoría

Yo, **Edwin Aurelio Carche Riofrio**, declaro ser autor/a del presente Trabajo de Titulación 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 Titulación, en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

Firma:

Cédula de Identidad: 1104723885

Fecha: 7 de junio de 2023

Correo electrónico: edwin.carche@unl.edu.ec

Teléfono: 0986666619

Carta de autorización por parte del autor/a-, para la consulta, reproducción parcial o total y/o publicación electrónica del texto completo, del Trabajo de Titulación.

Yo, **Edwin Aurelio Carche Riofrío** , declaro ser autor del Trabajo de Titulación denominado: **“Factibilidad para la producción y comercialización de Mantequilla de Maní en el cantón Paltas, Provincia de Loja”**, como requisito para optar por el título de **Ingeniero 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 comunicación del país y del exterior con las cuales tenga convenios la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del Trabajo de Titulación que realice un tercero.

Por constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los siete días del mes de junio de dos mil veintitrés.

Firma:

Autor/a: Edwin Aurelio Carche Riofrío

Cédula: 1104723885

Dirección: Catacocha: Calle Naún Briones

Correo electrónico: edwin.carche@unl.edu.ec

Teléfono: 0986666619

DATOS COMPLEMENTARIOS

Directora del Trabajo de Titulación: Ing. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva, PhD

Dedicatoria

El presente trabajo de investigación lo dedico en primer lugar a Dios, por ser el inspirador y darme fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados en mi vida. A mis padres, Aurelio Carche y Bertila Riofrio, por su amor, trabajo y sacrificio incondicional en todos estos años, para brindarme el apoyo necesario ante cualquier problema surgido durante todo este tiempo.

Edwin Aurelio Carche Riofrio

Agradecimiento

Me permito agradecer a Dios, quien me ha guiado con su bendición, para afrontar las diferentes adversidades en el transcurso de estudios profesionales.

También Agradezco a mi familia, especialmente a mis padres, por su incondicional apoyo durante todo este tiempo, por orientarme, por cuidarme y sobre todo brindarme su paciencia y confianza para culminar una de mis metas personales más importantes, que sin la presencia de ellos no lo hubiese logrado fácilmente.

Agradezco a las autoridades de la Universidad Nacional de Loja, al personal docente de la Facultad Jurídica, Social y Administrativa, de la carrera de Administración de Empresas, especialmente a la directora de este trabajo, Ing. Carmen Cevallos Cueva, PhD. por su apoyo en el desarrollo del mismo.

Edwin Aurelio Carche Riofrio

Índice de contenidos

Portada	i
Certificación	ii
Autoría	iii
Carta de autorización.	iv
Dedicatoria	v
Índice de contenidos	vii
Índice de tablas	viii
Índice de figuras.....	xi
Índice de anexos.....	xii
1. Título	1
2. Resumen	2
2.1 Abstract.....	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	6
4.1. Marco referencial.....	6
4.2. Fundamentación teórico conceptual	9
4.2.1. Aspectos Generales.....	9
4.2.2. Contenido Del Proyecto.....	10
5. Metodología	25
6. Resultados	30
6.1. Estudio de mercado.....	30
6.1.1. Encuestas Aplicadas A Las Familias Del Cantón Paltas	31
6.1.2.. Encuesta aplicada a los locales	41
6.2. Estudio Técnico	49
6.3. Estudio Económico-Financiero.....	69
6.4. Capital De Trabajo.....	77
6.4.1. Resumen de capital de trabajo	83
6.4.2. Capital de trabajo administración	84
6.4.3. Capital de trabajo Ventas	84
6.5. Monto De La Inversión	85

6.6. Financiamiento.....	86
7. Discusión	94
8. Conclusiones	101
9. Recomendaciones	102
10. Bibliografía	103
11. Anexos	105

Índice de tablas

Tabla 1. Población Del Cantón Paltas.....	26
Tabla 2. Distribución de la muestra según las parroquias	28
Tabla 3. Consumo de maní	31
Tabla 4. Presentación de consumo de maní	31
Tabla 5. Cantidad de consumo.....	32
Tabla 6. Lugar de adquisición de la mantequilla de maní	33
Tabla 7. Precio promedio de mantequilla de maní	34
Tabla 8. Factores que influyen para la compra	34
Tabla 9. Promoción.....	35
Tabla 10. Aceptación de la nueva empresa.....	35
Tabla 11. Unidad de medida para la presentación del producto	36
Tabla 12. Preferencia de envase.....	37
Tabla 13. Medio de comunicación para promocionar el producto	37
Tabla 14. Medio de comunicación de mayor sintonía	38
Tabla 15. Demanda Potencial	39
Tabla 16. Demanda real	39
Tabla 17. Demanda efectiva	40
Tabla 18. Venta de mantequilla de maní	41
Tabla 19. Frecuencia de Venta.....	42
Tabla 20. Promedio de ventas.....	43
Tabla 21. Incremento de ventas	43
Tabla 22. Proveedores.....	44
Tabla 23. Precio promedio.....	45
Tabla 24. Promoción por compra a proveedores	45

Tabla 25 Aceptación de la nueva empresa.....	46
Tabla 26. Estimación de la oferta	47
Tabla 27. Demanda Insatisfecha.....	47
Tabla 28. Capacidad Instalada (molino industrial).....	50
Tabla 29. Capacidad utilizada (molino industrial) 297 unidades	51
Tabla 30. Capacidad de Reserva.....	51
Tabla 31. Participación en el mercado.....	51
Tabla 32. Macro localización.....	52
Tabla 33. Microlocalización	53
Tabla 34. Maquinaria y equipo	55
Tabla 35. Funciones deL Gerente	62
Tabla 36. Funciones de Asesor Jurídico	64
Tabla 37 . Funciones Contador	66
Tabla 38. Funciones del obrero.....	68
Tabla 39. Maquinaria y equipo	70
Tabla 40. Herramientas.....	70
Tabla 41. Equipos de seguridad.....	71
Tabla 42. Equipos para combustión.....	71
Tabla 43. Equipo de computo	71
Tabla 44. Equipo de cómputo (Reinversión)	72
Tabla 45. Muebles y enseres.....	72
Tabla 46. Equipo de oficina	72
Tabla 47. Activos fijos - Producción	73
Tabla 48. Total activos fijos.....	73
Tabla 49. Depreciaciones.....	73
Tabla 50. Estudios preliminares.....	74
Tabla 51. Gastos de Constitución	74
Tabla 52. Registro Único de Contribuyentes.....	75
Tabla 53. Patente.....	75
Tabla 54. Registro Sanitario	75
Tabla 55. Permiso de bomberos.....	76

Tabla 56. Adecuaciones de la planta.....	76
Tabla 57. <i>Resumen de Activos Diferidos</i>	77
Tabla 58. Materia prima directa.....	77
Tabla 59. Materia prima indirecta.....	78
Tabla 60. Gastos de combustión.....	78
Tabla 61. Mano de obra directa	78
Tabla 62. Servicios básicos (Producción, Administración, Ventas).....	79
Tabla 63. Arriendo.....	79
Tabla 64. Sueldos administrativos	80
Tabla 65. Honorarios profesionales	80
Tabla 66. Publicidad de producto	80
Tabla 67. Promoción.....	81
Tabla 68. Suministros de oficina	81
Tabla 69. Útiles de limpieza	82
Tabla 70. Uniformes	82
Tabla 71. Implementos de seguridad	83
Tabla 72. Envases	83
Tabla 73. Capital de trabajo para producción.....	84
Tabla 74. Capital de trabajo para administración	84
Tabla 75. Capital de trabajo para ventas.....	84
Tabla 76. Monto de inversión.....	85
Tabla 77. Financiamiento.....	86
Tabla 78. Amortización del crédito	87
Tabla 79. Presupuesto de costos	87
Tabla 80. Presupuesto de ingresos	89
Tabla 81. Estado de Resultados	90
Tabla 82. Punto de equilibrio.....	91
Tabla 83. Flujo de Caja.....	95
Tabla 84. Valor actual Neto	96
Tabla 85. Tasa Interna de Retorno.....	97
Tabla 86. Periodo de recuperación.....	98

Tabla 87. Relación costo - beneficio.....	98
Tabla 88. Análisis de sensibilidad con disminución en ingresos (8.80%).....	99
Tabla 89. Análisis de sensibilidad con aumento en los costos (8.80%)	100

Índice de figuras

Figura 1. Maní.....	30
Figura 2. Consumo de Maní.....	31
Figura 3. Presentación de consumo de Maní	32
Figura 4. Lugar de adquisición de la mantequilla de maní.....	33
Figura 5. Factores que influyen en la compra.....	34
Figura 6. Promoción.....	35
Figura 7. Aceptación de la nueva empresa	36
Figura 8. Cantidad del producto.....	36
Figura 9. Preferencia de envase	37
Figura 10. Medio de comunicación para promocionar el producto	37
Figura 11. Medio de comunicación de mayor sintonía.....	38
Figura 12. Venta de mantequilla de maní.....	41
Figura 13. Frecuencia de venta de mantequilla de maní.....	42
Figura 14. Incremento de ventas.....	43
Figura 15. Proveedores de mantequilla de maní.....	44
Figura 16. Recibe promoción.....	45
Figura 17. Aceptación de la nueva empresa	46
Figura 18. Presentación del frasco de mantequilla de maní.....	48
Figura 19. Logotipo de la empresa de mantequilla de maní	49
Figura 20. Canal de comercialización.....	49
Figura 21. Mapa De La Provincia De Loja.....	53
Figura 22. Mapa del cantón paltas	54
Figura 23. Mapa del Cantón Paltas	54
Figura 24. Flujograma De Procesos.....	59
Figura 25. Distribución de la planta.....	60
Figura 26. Organigrama Estructural	61
Figura 27. Punto de Equilibrio.....	93

Índice de anexos

Anexo 1. Datos Poblacionales	105
Anexo 2. Certificación de Abstract.....	106

1. Título

Factibilidad para la producción y comercialización de mantequilla de maní en el cantón
Paltas, Provincia de Loja

2. Resumen

El objetivo del presente trabajo es determinar la factibilidad para la producción y comercialización de mantequilla de maní en el cantón Paltas, provincia de Loja. Para dar cumplimiento con los objetivos se utilizaron algunos métodos como inductivo, deductivo, descriptivo y analítico, así mismo se utilizaron técnicas de investigación como fue la encuesta que fue aplicada a las familias del cantón Paltas, y de esa forma determinar los gustos y preferencias de los consumidores. Posterior a ello se procedió a realizar el análisis de los diferentes estudios del Proyecto: en lo que respecta al estudio de mercado se pudo determinar que existe una demanda insatisfecha de 47.426.31 libras de mantequilla de maní; en cuanto al estudio técnico, la empresa se va a ubicar en la parroquia Yamana del Cantón Paltas en razón de ser una parroquia productora de maní y cuenta con todos los requerimientos exigidos por la ley para ser ubicada en ese sector; la empresa de acuerdo al tamaño de la misma ofertará 46.980 libras de mantequilla de maní que equivale al 99% de la demanda insatisfecha; en lo que respecta al estudio económico financiero, la empresa para iniciar sus actividades requiere de una inversión de 22.589,53 dólares americanos, de los cuales el 78% será financiada con el aporte de los socios y el 22% con un crédito a Ban Ecuador; de acuerdo a la Evaluación Financiera se puede determinar que el proyecto es factible considerando que el Valor Actual Neto es positivo y tiene un valor de 20.524,62 dólares americanos; la tasa interna de retorno de 46.85% que es mayor al costo de oportunidad; la inversión se recupera en 1 año, 10 meses, 28 días; la empresa por cada dólar invertido obtiene 0,21 centavos de dólar americano; el proyecto en lo que respecta al análisis de sensibilidad, soporta un incremento en los costos de 8.80% y una disminución en los ingresos de 7.95%

2.1 Abstract

This study aims to determine whether peanut butter can be produced and commercialized in the canton of Paltas, province of Loja. To fulfill the objectives, methods such as inductive, deductive, descriptive and analytical were used. In addition, research techniques such as the survey applied to the families of the canton of Paltas, and thus determine the tastes and preferences of consumers. Subsequently we proceeded to analyze the different studies of the project: regarding the market study it was determined that there is an unsatisfied demand of 47,426.31 pounds of peanut butter; as for the technical study, the company according to its size will offer 46,980 pounds of peanut butter which is equivalent to 99% of the unsatisfied demand; regarding the economic and financial study, the company to start its activities requires an investment of 22,589.93 U.S. dollars, which is equivalent to 99% of the unsatisfied demand; regarding the economic and financial study, the company to start its activities requires an investment of 22,589.93 U.S. dollars, which is equivalent to 99% of the unsatisfied demand. A total of 589.93 US dollars will be financed by 78% of the partners' contributions and 22% through a Ban Ecuador credit; based on the financial evaluation, the project appears feasible based on the net present value of 20,524.62 US dollars, or 46 percent internal rate of return. An investment of 85% is recovered in one year, ten months, 28 days; the company receives 0.21 US cents for every dollar invested; the project's sensitivity analysis indicates an increase of 8.80% in costs and a decrease of 7.95% in income.

3. Introducción

El cacahuete o maní tiene una historia muy antigua. Se cree que el maní es originario de Sudamérica. Y en efecto, fue cultivado por los indígenas durante siglos antes de que los europeos lo encontraran en 1500. Los aborígenes peruanos lo utilizaban como moneda, fuente medicinal y símbolo de estatus, además de alimento.

Denominado científicamente como *Arachi hypogaea*, es una planta prehistórica. El cacahué, cacahuete o cacahuete es planta de flor papilionácea de la familia Fabaceae (leguminosas) como lo es la lenteja, el frijol, los chicharos o el garbanzo. Su fruto en legumbre penetra en el suelo para madurar y es considerado un fruto seco.

Los nativos de este último continente pronto adoptaron esta asombrosa planta y la extendieron por toda la región. Por sus notables atributos nutricionales, el maní se transformó en uno de los alimentos más tradicionales para muchos pueblos africanos.

Hoy en día, los principales países de cultivo son China y la India, donde se utiliza sobre todo como materia prima para la producción de «aceite de cacahuete».

Científicos descubrieron que esta oleaginosa es buena para la salud por sus propiedades antioxidantes. Es económica y contiene importantes vitaminas y minerales; 50 gramos aportan al organismo el 24% de las proteínas necesarias y reducen el colesterol en la sangre.

Es altamente rico en antioxidantes necesarios para proteger al organismo de padecimientos asociados a las enfermedades coronarias o al cáncer.

Los nutricionistas afirman que la carga protéica del maní produce sensación de saciedad, por lo que lo recomiendan en las dietas. Además, contiene grasas insaturadas que son fuente importante de vitaminas liposolubles. A su vez la riboflavina lo hace útil en los procesos de respiración de las células de la piel, las uñas y el cabello, y la niacina (vitamina B3) lo convierte en un ingrediente vital para el fortalecimiento muscular.

De su composición nutricional se puede concluir que el maní contribuye a la prevención de males como osteoporosis y los calambres, afirman los expertos.

Su uso es principalmente culinario, en productos de confitería o como fruto seco, así como para la elaboración de galletas, panes, dulces, cereales y ensaladas. Asimismo, debido a su gran porcentaje de grasa, el cacahuete es utilizado para productos industrializados como aceites, harinas, tintas, cremas, lápices labiales, entre otros. Es muy beneficioso en la dieta diaria en cantidades bajas.

El trabajo de investigación consta de los siguientes acápites.

Introducción, en donde se hace referencia de la historia del maní, así como la estructura del trabajo de titulación; posteriormente se realiza el planteamiento del problema, en donde se delimita el objeto de estudio de la investigación, o sea ¿lo que se va investigar?, ¿cómo surge?, ¿por qué surge?, ¿cuándo surge?, ¿cuáles son sus características?, ¿cómo se manifiesta?, ¿qué se propone?, ¿qué busca? y ¿para qué?; así mismo se plantea la justificación donde se indica el motivo de la investigación, así como las aportaciones que se obtendrán de ella y su importancia, donde se define el ¿por qué?, ¿para qué?, o lo que se busca y ¿para qué?; luego se plantean los objetivos, donde se expresa lo que se quiere lograr al término de la investigación, es decir se fijan los alcances del problema; de igual forma se plantea la metodología de investigación, en donde se describe la organización de los pasos a través de los cuales se ejecutó la investigación, describiendo el tipo y diseño de investigación, así como los métodos, técnicas y herramientas utilizadas en el desarrollo de la misma; Desarrollo del trabajo, en donde se realiza el análisis de los cuatro estudios del trabajo que está relacionado a los proyectos de inversión: estudio de mercado, técnico, económico-financiero y evaluación financiera; luego se plantea las conclusiones y recomendaciones del trabajo objeto de estudio; por último se plantean las referencias bibliográficas.

4. Marco teórico

4.1. Marco referencial

Según (J, 2020). Docente de la Facultad de Ciencias Agrarias, Facultad de Ciencias y Tecnología, Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Bolivia, sostiene que el maní (*Arachis hypogaea* L.) es una oleaginosa originaria de Sudamérica la cual presenta una alta diversidad en la región. Se usa en la agricultura, alimentación, ganadería, industria farmacéutica. La semilla contiene antioxidantes, grasas, proteínas, carbohidratos, fibras crudas, vitaminas y minerales. Importante para la alimentación humana y nutrición de los países en vías de desarrollo. Se produce aproximadamente 42.63 millones de toneladas por año a nivel mundial y es la cuarta fuente más importante del mundo para la producción de aceite vegetal comestible. Los principales productores y exportadores del mundo son la India, Estados Unidos y en Sudamérica Argentina, Brasil y Bolivia que ocupa el puesto 20 entre 125 países. En Bolivia entre 2006 y 2019, las exportaciones de maní acumularon más de "95 millones de dólares". Sin embargo, existe una limitante como las aflatoxinas durante el proceso de producción. Es importante conocer su potencial nutritivo y económico para la seguridad alimentaria y las economías productoras.

Palabras clave: *Arachis hypogaea* L., seguridad alimentaria, valor económico y nutricional.

(Peña Simón y Jiménez Teresa, 2021). En su trabajo de investigación relacionado al Análisis de mercadeo y comercialización en la cadena de Valor de Maní (**Arachis hypogaea**), en la provincia de Loja, nos dice:

El maní es la tercera leguminosa más producida mundialmente, pese a la información generada, existe un vacío en aspectos de actividades mercadeo, actores y su formación de precio en la comercialización. La presente investigación tuvo como objetivos: caracterizar las actividades de mercadeo; analizar los componentes de los canales de comercialización para ello se obtuvo una muestra poblacional de 309 productores, distribuidos en cada uno de los sectores de estudio, en donde se aplicó la encuesta. La investigación se realizó en las parroquias de San Antonio, Yamana, Casanga, Bramaderos, Las Cochabambas y San Vicente del Río, del cantón Paltas; las parroquias Buenavista y Santa Rufina de Chaguarpamba; la parroquia La Tingue perteneciente a Olmedo y las parroquias 27 de Abril, El Ingenio de Espíndola, de la provincia de Loja, además se realizaron entrevistas, encuestas a comerciantes y procesadores. Para representación de resultados, se utilizó

el software GraphPad Prism 8, infostat, matriz de costos de procesamiento, el modelo de Michael Porter. Como resultados, se identificó que, en las actividades de mercadeo, existe secado natural, predomina el desgrane mecánico, no se realizan análisis de pureza, ni se determinan porcentajes de humedad a la comercialización por parte del productor, sin embargo, en el análisis elaborado del grano, se adquirió el porcentaje de humedad 8,2 % que es óptimo para comercializarlo, mientras que la pureza 96,7 % es baja para realizar el comercio. En la comercialización los productores, llevan a vender el producto en las cabeceras cantonales. En cuanto a los estudios de casos para la elaboración industrial de pasta de maní, si existe la recuperación del beneficio del costo total de inversión, por la venta de una unidad producida, en cambio, para la manufactura del bocadillo no contiene beneficio. Dentro de la cadena de actores en comercialización, la más representativa de los sectores es: productor, comerciante mayorista, detallista, consumidor, con disminución de tendencia a emplearla de manera directa. Para la formación del precio por la compra de 45 kg de maní, concurre una mayor rentabilidad de ganancia, a nivel de intermediarios y el productor es el que menos porcentaje de ganancia económica posee. Palabras claves: mercadeo, cadena valor, formación de precio

Según (Joel, 2019) de la carrera de Ingeniería Agrícola mención Agroindustrial de la universidad Agraria del Ecuador, facultad de Ciencias Agrarias, en su investigación, se planteó como objetivo general de la investigación, el elaborar una pasta de untar a partir de maní (*Arachis hypogaea*) con chocolate para la elaboración del producto se empezó por determinar los ingredientes que serían parte del producto. Mantequilla de maní, chocolate al 100% y almíbar tipo quebradizo. Se desarrolló una formulación general de la cual se derivaron 3 tratamientos aplicados a cada variedad de cacao dando así un total de 6 tratamientos. La determinación del tratamiento de mayor aceptación sensorial se realizó mediante una encuesta donde se evaluó: textura, color, olor y sabor. La variedad nacional con el tratamiento 1 fue el de mayor aceptación con promedios de Textura 4,40; color 4,33; olor 4,43; sabor 4,67. Se realizaron análisis bromatológicos señalados en la norma 0621. Se examinó extracto seco y la cantidad fue del 84, 74%. El 56,11% del producto: materia sin agua y sin grasas. La determinación del tiempo de vida útil de la pasta de untar de maní con chocolate se realizó mediante análisis microbiológicos en varias fechas para evaluar su comportamiento. Los resultados dieron un tiempo de vida útil de 21 días sin presentar ningún cambio. Palabras claves: Agradable, confites, cacao, exportación, sensorial

El aporte de este trabajo me permitirá elaborar el cuestionario tomando en consideración el tratamiento de aceptación sensorial el mismo que permitirá determinar las características que debe tener el producto a ofrecer.

Según (Roger, 2018), que retoma el trabajo de Espinoza Ríos, 2015 en la que concluye que de acuerdo al mismo que el 85% de los productores de maní de la zona de Manabí se encuentran interesados en el procesamiento de este producto agrícola, para transformarlo en mantequilla de maní, producto que de acuerdo a ellos tiene una buena aceptación dentro del mercado nacional.

También señala que la mayor parte de estos productores cultivan de 5 a 10 hectáreas del producto mencionado y que el precio del quintal oscila entre los 45,00\$ a 48,00\$ el quintal.

Dentro de sus recomendaciones menciona que es necesario promover la producción y comercialización del maní y sus derivados, mejorando la disponibilidad del producto e incluso proyectar su comercialización como producto procesado en los mercados internacionales, ya que el maní ecuatoriano cuenta con excelente calidad.

De esta investigación tomo como referencia la parte del procesamiento del producto para la transformación en mantequilla me sería de mucha ayuda para determinar en este caso las cantidades exactas y necesarias que necesitaría para la producción.

Según (Aguayo Alfaro, Alexandra; Chavez Arias, Lesly Esthefany, 2020) **de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)** en su trabajo de investigación se evalúan todos los aspectos necesarios a tener en cuenta para iniciar un negocio de elaboración y comercialización de mantequilla de maní. Está dirigido a mujeres y hombres del NSE A y B que habiten en las zonas 2, 7 y 8 de Lima Metropolitana, que tengan de 18 años en adelante. La propuesta de valor se basa en los insumos empleados para la elaboración de las mantequillas 100% naturales, que aportan beneficios a la salud y a diferencia de la competencia, no se utiliza preservantes o químicos. Nos aseguramos de mantener una relación cercana con los clientes durante todo el servicio, con la finalidad de fidelizarlos e incrementar la participación de mercado. Se trabajará por medio del canal de venta directa y redes sociales. Para el inicio de las operaciones se realiza una inversión inicial de S/32,220, la cual permitirá adquirir las maquinarias e insumos necesarios para empezar las operaciones. Respecto a la proyección de ventas se realizaron siete experimentos a través de distintas redes sociales (Facebook, Instagram y Tik Tok) y se obtuvieron aprendizajes sobre el producto para lograr cumplir con las expectativas y exigencias del

consumidor. Con estos datos se realizó una proyección y análisis de los Estados Financieros. Para el primer año se obtendrá una utilidad neta del 8%, la cual incrementará en 5% para el segundo año, por la mejora en las eficiencias de la capacidad productiva y el incremento de las ventas en 88%. Debido al aumento de la demanda y el cambio en los hábitos de consumo en la población.

Esta investigación la he tomado como referencia porque se trata de un estudio similar al que me he planteado, pero lo que más me llama la atención es en la metodología ya que aparte de utilizar el instrumento más conocido para un estudio de mercado como es la encuesta, también utiliza las instalaciones de la institución para realizar un Focus Group que es una herramienta muy útil y me puede ser de mucha ayuda para recopilar información sobre los gustos y preferencias de las personas y además permite hacer una observación directa.

4.2. Fundamentación teórica conceptual

4.2.1. Aspectos Generales

4.2.1.1. Concepto

Para (UP, 2019), Como su nombre lo indica, se utiliza un estudio de viabilidad para determinar la efectividad de una idea, como al garantizar que un proyecto sea legal y técnicamente viable, así como económicamente justificable. Nos indica si en un proyecto vale la pena la inversión; en algunos casos, podría no ser factible.

4.2.1.2. Importancia

Así mismo (UP, 2019), Describe que un estudio de viabilidad se basa en el deseo de una organización de planificar sabiamente antes de comprometer recursos, tiempo o presupuesto. Un estudio así podría descubrir nuevas ideas que cambiaran completamente el alcance de un proyecto. Es mejor fijar estas determinaciones por adelantado, en lugar de aventurarse y concluir que un proyecto simplemente no funcionará.

4.2.1.3. Partes que integran un estudio de factibilidad

Según (Morales & Morales, 2009) las partes que integran un estudio de factibilidad son las siguientes:

- Estudio de mercado:
- Estudio técnico.
- Estudio administrativo.
- Estudio financiero.

4.2.2. Contenido Del Proyecto

4.2.2.1. Estudio de Mercado

Objetivo básico

“Su objetivo básico es estimar la cantidad de productos y/o servicios que podría adquirir el mercado al cual se desea proveer de acuerdo con el proyecto de inversión.” (Morales & Morales, 2009, p. 42 & 43).

Importancia

Según (Meza, 2013), La importancia del estudio de mercado está en que recoge toda la información sobre los productos o servicios que supone suministrará el proyecto, y porque aporta información valiosa para la decisión final de invertir o no en un proyecto de inversión. Sin lugar a dudas, el estudio de mercado es vital para cualquier proyecto, ya que a través de él se conoce el medio ambiente en el cual la empresa realizará sus actividades económicas.

Los siguientes son los aspectos fundamentales mínimos que se deben considerar en un estudio de mercado:

- Caracterización del bien o servicio. Consiste en hacer una descripción detallada del bien o servicio que se va a vender.
- Determinación del segmento de mercado o área de cobertura que tendrá el bien o servicio.
- Realización de diagnósticos relativos a la oferta y demanda del bien o servicio.
- Proyección o pronóstico de la oferta y demanda del bien o servicio
- Cuantificación de la demanda insatisfecha, si es que existe.
- Determinación de los canales de comercialización que se emplearán para hacer llegar el bien o servicio al consumidor final.
- Definición de las políticas de ventas que regirán la comercialización del bien o servicio, en cuanto a precio del bien o servicio y condiciones de ventas.

Información base

Para (Pasaca , 2017) la información base la constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación (encuestas, entrevistas, guías de observación, etc.) y con diferentes técnicas (muestreo, constatación física, observación).

Tamaño de la Muestra

Según (Urbina, 2013, pág. 52). Para determinar el tamaño de la muestra se deben tener en cuenta algunas de sus propiedades y el error máximo permitido en el resultado. Para calcular n (tamaño de la muestra) se puede usar la siguiente fórmula:

$$n = \frac{\sigma^2 Z^2}{E_2}$$

En el que σ (sigma) es la desviación estándar, el nivel de confianza esperado se indica con Z, el cual se admite que sea el 95% en la mayoría de los estudios. Para un intervalo de confianza del 95%, $Z = 1.96$, esto significa que con una probabilidad total de 0.05, la media de la población caería fuera del rango de 2σ (σ es la desviación estándar de la muestra). Por otra parte, E es el error máximo permitido y se interpreta como la mayor diferencia permitida entre la media de la muestra y la media de la población ($X \pm E$)

El producto

“Producto es la concretización del bien, cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas” (Córdova, 2011)

Así mismo (Pasaca , 2017) menciona que existen cinco diferentes tipos de clasificaciones de productos los cuáles son:

Primera Clasificación

- **Bienes no duraderos:** Se consumen rápidamente como los alimentos.
- **Bienes duraderos:** Normalmente sobreviven a muchos usos, tales como artefactos electrodomésticos y ropa.
- **Servicios:** Son actividades, beneficios o satisfacciones que se ofrecen en venta, tales como transportes y reparaciones.

Segunda Clasificación

- **Bienes de consumo:** Son aquellos bienes finales producidos para ser utilizados por los individuos o familias
- **Bienes de capital o inversión:** Son utilizados como medios en el proceso de transformación de la producción de otros bienes o servicios

Tercera Clasificación

- **Bienes intermedios:** Bienes de producción no duraderos que sirven para la obtención de bienes finales.
- **Bienes en proceso:** o productos no terminados
- **Bienes Finales:** Productos terminados listos para la venta.

Cuarta Clasificación

- **Bienes complementarios:** Se compra en cantidades grandes a niveles de ingresos bajos.
- **Bien normal:** A medida que aumenta o disminuye el precio, también aumenta o disminuye proporcionalmente su demanda.
- **Bien superior:** Al bajar su precio, también aumenta más de la proporción disminuida

Quinta Clasificación

- **Bienes raíces:** Es la tierra y todo aquello que esté unido a ésta: edificaciones e instalaciones.
- **Bienes muebles:** Son aquellos que pueden trasladarse de un lugar a otro.
- **Bienes inmuebles:** por naturaleza son el suelo y todas las partes sólidas o fluidas que forman su superficie y profundidad.

❖ **Análisis de la demanda**

Esto permite saber cuál es la situación real del mercado para un determinado producto y así determinar varios aspectos que intervienen sobre los requerimientos para los productos, permitiendo de esta manera aprovechar las oportunidades que el producto tendrá para satisfacer las necesidades de los demandantes. (Pasaca , 2017)

Se pueden considerar a la demanda de muchas maneras diferentes, tales como:

Demanda potencial.

Está conformada por la cantidad tanto de bienes o de servicios que podrían consumir o utilizar en un producto explícito, en el mercado.

Demanda Real.

Es la cantidad de bienes o servicios que la población consume o adquiere en el mercado, determinada principalmente por su nivel de ingresos que es lo que determina el poder de compra.

Demanda Efectiva

Esta demanda hace referencia a la disposición de compra de bienes o servicios que la nueva entidad productiva producirá y que son requeridos por el mercado.

Demanda Insatisfecha.

Se produce cuando aquellos productos o servicios aun no existen en el mercado, o a la vez que, si existen, pero la oferta no es suficiente para satisfacer las necesidades del mercado.

Análisis de la oferta

Según (Córdova, 2011) la oferta es la relación que indica la cantidad de bienes o servicios que los vendedores están dispuestos a ofrecer a cualquier precio disponible durante un período de tiempo determinado, si todo lo demás permanece estable.

Ley de la Oferta

“La cantidad ofrecida de un bien varía directamente con su precio; es decir, a mayores precios menores cantidades ofrecidas, a menores precios menores cantidades ofrecidas” (Córdova, 2011, pág. 72)

El precio

El precio es el regulador entre la oferta y la demanda, salvo cuando existe protección (aranceles, impuestos). El estudio de precios tiene gran importancia e incidencia en el estudio de mercado, ya que de la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto o servicio a ofrecer. (Córdova, 2011)

Según este mismo autor el precio de venta depende de:

- Elasticidad – precio de la demanda.
- Concepto de mercadotecnia de la empresa.
- Estructura del mercado en cuanto oferta y número de consumidores.
- Fijación de precios oficiales.
- Tipo y naturaleza del mercado y sistema de distribución.
- Estructura de los costos de operación.
- Margen de rentabilidad esperado.

Y los objetivos del análisis de precios son:

- La determinación de cambios basada en cifras indicadoras.
- Determinación e interpretación de la elasticidad del precio.
- Investigación de los precios de la competencia: catálogo, descuento,
- márgenes, tendencia.

La distribución

La distribución es la transferencia de bienes o servicios de un productor a un consumidor o usuario comercial. Las decisiones sobre el canal de ventas o marketing se encuentran entre las decisiones más importantes que debe tomar la gerencia, porque afectan directamente a todas las demás decisiones de marketing. (Córdova, 2011).

Canales de Distribución

“Un canal de distribución es la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, aunque se detiene en varios puntos de esa trayectoria.” (Urbina, 2013, pág. 65).

Tipos de canales de distribución

(Morales & Morales, 2009) menciona los siguientes tipos de canales:

- **Productores-consumidores:** El productor vende directamente al consumidor.
- **Productores-minoristas-consumidores.** En este caso existe un solo intermediario entre el comprador y el productor.
- **Productores-mayoristas-minoristas-consumidores:** El mayorista vende al minorista y finalmente éste al consumidor.
- **Productores-agentes-mayoristas-minoristas-consumidores.** En la medida que la empresa tiene mayor cobertura de mercado, es mayor el canal de distribución utilizado.

Análisis de la promoción

Para (Morales & Morales, 2009) la promoción es una actividad, material o ambos que actúa como un incentivo directo para añadir un valor para los revendedores, vendedores o consumidores. Incluye todas las actividades materiales y promocionales, independientemente de la venta personal, la publicidad, la promoción y el empaque.

Objetivos de la Promoción

Así mismo este autor, menciona los objetivos de la promoción de ventas los cuáles son:

- Identificar y atraer nuevos clientes, introducir un nuevo producto.
- Aumentar el número total de usuarios de productos.
- Estimular un mayor uso entre los usuarios.
- Dar a conocer a los consumidores las mejoras del producto.
- Llevar más clientes a las tiendas minoristas.
- Aumentar las existencias en poder de los revendedores.

- Reducir o anular los esfuerzos de mercado de las empresas competidoras, y obtener más y mejores espacios en los estantes y los exhibidores.

4.2.2.2. Estudio Técnico

Según (Morales & Morales, 2009), En esta etapa del proceso se debe determinar la mejor manera de generar los productos que el mercado demanda, es decir, establecer la viabilidad técnica de fabricar los productos y/o servicios. Las partes que integran un estudio técnico son:

- Localización de las instalaciones
- Tamaño de las instalaciones
- Tecnología básica
- Maquinaria y equipo
- Necesidades de obra civil
- Descripción de los procesos productivos

Tamaño y localización

Tamaño del Proyecto

El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto en todo el tiempo de operación. La capacidad de producción se define como el volumen o número de unidades producidas por día, mes o año, según el tipo de proyecto en desarrollo. (Córdova, 2011)

Desde el punto de vista de (Meza, 2013) un proyecto de inversión la determinación de su tamaño incluye aspectos como las predicciones de tendencias, la estacionalidad de las ventas y la demanda relativa de cada producto, teniendo en cuenta el ritmo de producción.

En referencia a la capacidad de producción del proyecto, es necesario aclarar ciertos términos:

Capacidad Diseñada: Es el nivel de producción o de prestación de servicios en condiciones normales de operación.

Capacidad instalada: Es el nivel máximo de producción o de prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria y equipos e infraestructura disponible pueden generar.

Capacidad utilizada o real: Es el porcentaje de la capacidad instalada que se alcanza, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas.

Localización

(Meza, 2013) menciona que el objetivo de la localización del proyecto es ganar una posición competitiva basada en menores costos de transporte y rapidez en el servicio. Esta parte de suma

importancia porque una vez localizado y construidas las instalaciones del proyecto, no es una cosa fácil cambiar de domicilio.

La localización de un proyecto se orienta en dos sentidos: hacia el mercado consumidor o hacia el mercado de insumos o materias primas, dependiendo de que se agregue o no volumen al producto.

Macro localización

Según (Córdova, 2011) se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente.

Micro localización

Para (Morales & Morales, 2009) En este aspecto se requiere identificar de manera específica en qué terreno se ubicará la planta y/o las instalaciones que contempla el proyecto. La ubicación debe satisfacer las necesidades de maquinaria, instalaciones, dimensiones para alojar el equipo y a los trabajadores, entre otros factores.

Ingeniería de procesos

Su objetivo general es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. (Urbina, 2013).

Proceso de Producción

(Córdova, 2011) lo define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación).

Tecnología de Producción

Según (Meza, 2013) la tecnología a ser seleccionada en un proyecto dado depende en gran medida del volumen de la demanda y, en consecuencia, es posible calcular cuál es técnicamente el proceso óptimo.

Distribución de la Planta

Su objetivo es colocar las máquinas y demás equipo de manera que permitan a los materiales avanzar con mayor facilidad al costo más bajo y con el mínimo de manipulación desde que se reciben las materias primas hasta que se despachan los productos terminados. (Córdova, 2011).

Diagrama del Flujo de procesos

Un diagrama de flujo está detallado y proporciona toda la información necesaria para los procesos de producción, donde se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas, así lo afirma (Urbina, 2013).

Dicha simbología es la siguiente:

- **Operación:** Representada por un círculo e indica que se está produciendo un cambio o transformación.
- **Transporte:** Representado por una flecha en dirección horizontal derecha, que indica la acción de movilización de un determinado elemento u operación.
- **Demora.** Esto suele ocurrir cuando hay cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para realizar la actividad correspondiente. Es representada por una D mayúscula.
- **Almacenamiento.** Está simbolizado por un triángulo y puede ser el almacenamiento tanto de materia prima, de productos en proceso o de productos terminados.
- **Inspección.** Es la actividad de controlar la correcta ejecución de una operación o verificar la calidad del producto. Este es representado por un cuadrado.
- **Operación combinada.** Se representa por los símbolos apropiados que indican que se efectúan simultáneamente dos de las acciones al mismo tiempo. (pág.113.)

Diseño organizacional

Base Legal

(Pasaca , 2017) Menciona que este aspecto tiene como objetivo determinar la factibilidad del proyecto con base en lo establecido en la Ley: utilización de productos, subproductos, patentes, etc. Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos tenemos: acta constitutiva, la razón social, domicilio, capital social, tiempo de duración de la sociedad y administradores.

Estructura empresarial

(Pasaca , 2017) Considera que la estructura organizativa es la parte básica de la etapa de operación, ya que una buena organización permite la distribución de funciones y responsabilidades a cada elemento que conforman la misma.

Niveles Jerárquicos

(Pasaca , 2017) Establece seis niveles Jerárquicos, los mismos que están definidos acorde al tipo de empresa y conforme a lo que establece la Ley de compañías, a continuación, se los describe:

- **Nivel Legislativo-Directivo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomarán el nombre de Junta General de Socios o Accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo la cual se hayan constituido. Para su actuación está representado por la Presidencia
- **Nivel Ejecutivo:** Está conformado por el gerente administrador, y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión. Su función es cumplir y hacer cumplir los objetivos metas y planes propuestos y establecidos
- **Nivel Aseso:** Se encarga de asesorar y orientar las decisiones que merecen un trato especial. Este nivel está integrado por expertos que tienen que tienen amplio dominio de determinada técnica. Este nivel no tiene autoridad de mando, sino autoridad funcional, por lo tanto, no toma decisiones ni ordena los consejos.
- **Nivel de apoyo- auxiliar:** Este nivel se lo conforma por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.
- **Nivel Operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

Organigramas

Es la representación gráfica y fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad. El organigrama señala la vinculación que existe entre los departamentos a lo largo de las líneas de autoridad principales. (Córdova, 2011).

4.2.2.3. Estudio Financiero

Para (Morales & Morales, 2009), mediante esta herramienta se cuantifican las necesidades financieras y los recursos que requiere el proyecto de inversión para funcionar de manera adecuada, los cuales se muestran por medio de los activos que se registran contablemente. Para realizar la inversión se asignan precios de mercado a cada uno de los activos que se usarán para generar el producto y/o servicio, así como los costos de las fuentes de financiamiento, los costos de operación del proyecto y la rentabilidad de la inversión. Los elementos que integran el estudio financiero son:

- Cuantificación de la inversión
- Fuentes de financiamiento
- Estados financieros
- Evaluación financiera
- Análisis de sensibilidad

Inversiones

El autor (Pasaca , 2017) se refiere a las erogaciones que ocurren o se presentan en la fase preoperativa y operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos. Y a la vez las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos y capital de operación, capital de trabajo, activo circulante o fondo de maniobra. (pág. 75).

Inversiones en Activos Fijos

Son aquellas inversiones que se realizan para la adquisición de bienes tangibles que se utilizaran en el proceso productivo para la operación normal de la empresa, entre las cuales tenemos: Terreno, Construcciones, Maquinaria y Equipo, Herramientas, Equipo de Cómputo, Equipo de Oficina, Muebles y Enseres, Vehículo. Así lo define el autor (Pasaca , 2017).

Inversiones en Activos Diferidos:

Bajo esta denominación se agrupan los valores que corresponden a los costos ocasionados en la fase de formulación e implementación del proyecto, antes de entrar en operación su valor se recupera mediante la amortización de activos diferidos, entre 5 y 10 años, estos activos son: Estudios Preliminares, Marcas, Patentes, Derechos de autor, Franquicias y capacitación. (Pasaca , 2017, págs. 82-83).

Inversiones en capital de Trabajo

Se designan valores que la empresa debe de incurrir para que la empresa pueda cumplir sus operaciones, en sí el capital de operación se lo establece normalmente para un determinado tiempo en lo que se espera que la empresa que empiece a obtener ingresos provenientes de la venta de sus productos. (Pasaca , 2017, pág. 84)

Financiamiento. La decisión de financiar el proyecto significa determinar de qué fuentes se obtendrán los fondos para cubrir la inversión inicial y, eventualmente, quién pagará costos y recibirá los beneficios del proyecto”. (Córdova, 2011).

Análisis de Costos

El respectivo análisis de costos es importante para determinar el costo real de la producción de un bien o servicio.

Costo de Producción

El proceso de costeo en producción es una actividad de ingeniería, más que de contabilidad, El costo de producción está conformado por todas aquellas partidas que intervienen directamente en producción. (Urbina, 2013)

Para (Pasaca , 2017) Es importante determinar los componentes de los costos de producción y de operación, para ello presenta la siguiente fórmula:

$$\mathbf{CTP = CP + CO}$$

Nomenclatura:

CTP= Costo Total de Producción

CP= Costo de Producción

CO= Costo de Operación

Costo Unitarios de Producción

De igual manera (Pasaca , 2017) dice que una vez definido el costo total se puede conocer el costo de la producción o transformación de una unidad de un determinado producto para el número de unidades producidas durante el período, para ello se aplica la siguiente fórmula:

$$\mathbf{Costo\ unitario\ de\ producción = \left(\frac{\text{Costo total de producción}}{\text{Número de unidades producidas}} \right)}$$

Determinación de ingresos

Establecimiento del precio de venta.

Para determinar el precio de venta, es necesario partir del costo total de producción, al que se suma un margen de utilidad. Para el autor (Pasaca , 2017) existen dos métodos:

- **Método Rígido:** Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinado:

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

Nomenclatura:

PVP = Precio de venta al público

CUP = Costo Unitario de producción

MU = Margen de utilidad

Al costo obtenido se le asigna un % que representa el margen de utilidad esperado.

- **Método Flexible:** Torna en cuenta una serie de elementos determinados del mercado, tales como: sugerencias sobre el precio, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulaciones de precios etc.

Presupuesto proyectado

Es una herramienta financiera esencial para la toma de decisiones para evaluar los ingresos que se generarán en el proyecto, así como en los costos en que se incurrirá, el presupuesto necesariamente debe incluir dos partes: los ingresos y gastos. Es una clave para planificar y controlar. (Pasaca , 2017)

Estado de pérdidas y ganancias

La finalidad del análisis del estado de pérdidas y ganancias es “calcular la utilidad neta y los flujos neto de efectivo, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta.” (Urbina, 2013, pág. 182)

Clasificación de costos

(Sapag, 2011) clasifica los costos en:

- **Costos Fijos:** Son costos que permanecen constantes dentro de un período determinado, independientemente del nivel de producción en la empresa.
- **Costos Variables:** Estos varían según los cambios de producción.

Determinación del punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. (Urbina, 2013, pág. 179).

Para determinar el punto de equilibrio según Pasaca (2017) se lo hace basado en distintas funciones:

- **En función de las ventas**, se toma en cuenta el volumen de ventas y los ingresos monetarios. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

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

En donde:

PE = Punto de equilibrio

CFT = Costo fijo total

1 = Constante matemática

CVT = Costo variable total

VT = Ventas totales.

- **En función de la Capacidad Instalada**, se la calcula mediante la capacidad de producción de la planta, en la que se establece el porcentaje de capacidad que debe su producción obtenga ventas que permitan cubrir los costos. Pasaca (2017)

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

- **En función de la Producción**, se basa en la cantidad de producción y determinada la producción mínima que puede producir la empresa para cubrir los costos y así no exista un desequilibrio económico para la empresa.

$$PE = \frac{CFT}{PVu - CVu} * 100$$

Flujo de caja

(Eserp, 2021), Un flujo de caja es uno de los indicadores más importantes, ya que brinda información sobre los ingresos y gastos, permitiendo determinar la solvencia y liquidez del negocio. y su importancia radica en el control del estado de flujo de efectivo, ya que, gracias a éste, se puede evaluar la capacidad de un negocio para generar riqueza y ayuda a tomar decisiones estratégicas sobre el funcionamiento de la actividad, su modelo de financiación y las inversiones.

4.2.2.4. Evaluación De Proyectos

Evaluación financiera

Para (Sapag, 2011) la evaluación financiera pretende medir objetivamente ciertas magnitudes cuantitativas resultantes del estudio del proyecto que dan origen a operaciones matemáticas que permiten obtener diferentes coeficientes de evaluación, donde el inversionista puede evaluar la utilidad de su inversión a través de indicadores como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Beneficio Costo, Periodo de Recuperación de Capital y Análisis de Sensibilidad

Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto “es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.” (Urbina, 2013, pág. 208)

Los criterios de decisión basados en el VAN de acuerdo al autor (Pasaca , 2017) son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentara.
- 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 la inversión en términos de poder adquisitivo.

Fórmula para calcular el VAN:

Para calcular el VAN (Sapag, 2011) describe la siguiente:

VAN= Sumatoria Flujos Netos Actualizados – Inversión

➤ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Es la tasa de descuento por la cual el VAN es igual a cero es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. (Sapag, 2011)

Fórmula para su cálculo:

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

➤ **Relación Beneficio/Costo**

Según (Córdova, 2011) la razón beneficio costo, también llamada índice de productividad, es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial. Este índice se usa como medio de clasificación de proyectos en orden descendente de productividad. Si la razón beneficio costo es mayor que 1, entonces acepte el proyecto.

Fórmula para calcular (Relación beneficio costo)

$$\text{Relación Beneficio Costo} = \left(\frac{\text{Sumatoria del ingreso actualizado}}{\text{Sumatoria del Egreso actualizado}} \right)$$

Periodo de Recuperación del Capital

Para (Urbina, 2013), este método consiste en determinar el número de periodos, generalmente en años, requeridos para recuperar la inversión inicial emitida, por medio de los flujos de efectivos futuros que generará el proyecto.

La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} \left(\frac{\text{Inversión} - \text{Sumatoria de los primeros Flujos}}{\text{Flujo año que supera a la inversión}} \right)$$

Análisis de Sensibilidad

La sensibilización del proyecto se realiza modificando el valor la TIR para averiguar cómo cambia la rentabilidad del proyecto, y determinar hasta qué punto se puede modificar el valor de las variables para que el proyecto siga siendo rentable. (Meza, 2013).

(Urbina, 2013) presenta la siguiente fórmula para realizar el respectivo cálculo:

. Fórmula para calcular el Análisis de Sensibilidad

Diferencia TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR

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

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

5. Metodología

Para la elaboración del presente Trabajo de Titulación, se utilizó diferentes tipos de metodologías de investigación, por medio de las cuales se ha podido recopilar la información necesaria para sustentar la propuesta planteada, contemplando conceptos y teorías de reconocidos autores dentro del campo administrativo y empresarial, así como también resultados de investigaciones de instituciones nacionales e internacionales que refuerzan la justificación del trabajo desarrollado.

El Planteamiento del problema fue desarrollado inicialmente mediante una Observación empírica, ya que es común observar personas con sobrepeso en todos los estratos sociales, problemática que ha ido aumentando en los últimos años, y al cual se atribuyen enfermedades cardiovasculares e hipertensivas.

A fin de poder fundamentar esta investigación que nace de nuestras observaciones, se recopiló información de fuentes primarias y secundarias utilizando el método deductivo, partiendo desde investigaciones de instituciones internacionales, como la OMS y la FAO, las cuales por medio de sus informes detallan un incremento en los niveles de sobrepeso de la población mundial, especialmente en Latinoamérica. Adicional existen investigaciones de instituciones gubernamentales como el INEC o el Ministerio de Salud Pública del Ecuador, confirman la problemática actual planteada, ya que en sus estudios se muestra que los casos de sobrepeso dentro del país afectan a más del 50% de su población.

Las investigaciones realizadas concuerdan en que la raíz del problema se encuentra en un cambio dentro de los hábitos alimenticios de la población, la cual sustituyó una dieta balanceada compuesta esencialmente por productos agrícolas y carnes no procesadas, por alimentos altos en grasas y azúcar, que mayormente son procesados y elaborados con químicos y preservantes dañinos para la salud, y que contribuyen al incremento del sobrepeso y enfermedades relacionadas.

Como respuesta a la problemática antes mencionada, se planteó la propuesta de la creación de una empresa productora y comercializadora de mantequilla a base de maní en el cantón Paltas provincia de Loja. Esta propuesta tiene por objetivo contribuir a la reducción de los índices de sobrepeso dentro de la población, por medio de un producto que combata este problema y sea agradable al mercado consumidor, de tal manera que su comercialización genere ingresos suficientes para ser una actividad rentable.

De acuerdo con lo detallado en el párrafo anterior se procedió por medio del método de investigación inductivo a la recopilación de información proveniente de trabajos de tesis y post grado, los cuales estuvieran relacionados directa o indirectamente con la propuesta planteada en el presente trabajo de titulación, y que sirvieran como un antecedente que fundamente la factibilidad de la propuesta.

La investigación realizada a los trabajos revisados dio como resultado que la propuesta planteada tiene fundamento, ya que dichos trabajos concluyen que la creación de una empresa que produzca y comercialice un producto con las características detalladas en el presente trabajo, es factible, tanto a nivel de comercialización como en su rentabilidad, además de que la materia prima requerida (maní) se encuentra disponible dentro de la región y es de muy buena calidad.

Adicional, se procedió a realizar un Estudio de Mercado, en el cual se utilizaron métodos de recopilación de datos como la encuesta, por medio de las cual se planteó preguntas cerradas, que nos ofrezcan como resultado información útil con respecto a las preferencias de consumo de los potenciales clientes, número el cual se determinó por medio del cálculo de la muestra de la población objeto del estudio.

La población objeto de estudio está limitada al cantón Paltas por lo cual la muestra para la investigación se la calculó en base al número de habitantes que habitan en el cantón.

Tabla 1. Población Del Cantón Paltas

AREAS	TOTAL	HOMBRES, 49.8%	MUJERES, 50.2%
TOTAL	24703	12305	12398
URBANA	5369	2448	2921
RURAL	19334	9857	9477

Nota. INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)

Población y muestra: Para aplicar las encuestas, se tomará una muestra en base al número de familia que existen en el cantón Paltas.

POBLACIÓN

La población estimada para el presente estudio es el cantón Paltas, que según el último Censo realizado en el 2010 por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos tiene 24.703 habitantes, con una tasa de crecimiento de -09%, es decir 6.1% de la población total de la provincia de Loja. Para lo cual fue necesario realizar una proyección que ayudará a determinar cuántos habitantes tiene aproximadamente en la actualidad.

A continuación, se detalla el procedimiento:

Nomenclatura:

- **Pf**= Población final
- **Po**= Población inicial
- **n**= Número de años
- **1**= Constante matemática
- **r**= Porcentaje de crecimiento

Fórmula Población final

$$Pf = Po(1 + r)^n$$

$$Pf_{2022} = 24.703(1 - 0.009)^{12}$$

$$Pf_{2022} = 24.707(0.991)^{12}$$

$$Pf_{2022} = 24.707(.897188821)$$

$$Pf_{2022} = 22.167 \text{ Habitantes}$$

$$Pf_{2022} = \frac{22.167}{4}$$

$$Pf_{2022} = 5.542 \text{ Familias}$$

6.1.1. MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra se tomó como referencia la población proyectada para el año 2022, de 5.542 familias.

Muestreo Aleatorio Simple

En este estudio se utilizó el muestreo aleatorio simple, en opinión del Autor (Pasaca , 2017) es un muestreo en el que todos los individuos tienen la misma posibilidad de ser seleccionados, este método de muestreo fue seleccionado por qué el producto a ofrecerse es de consumo, es decir, todas las familias independientemente de sus recursos económicos pueden consumirlo.

Tamaño de la Muestra

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

Nomenclatura

Z= Nivel de confianza 95% = 1.96

p= Probabilidad a favor (0,50)

q= Probabilidad en contra (0,50)

e= Error de muestra= 0,05

n= Tamaño de la muestra real

N= Población

Aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{1.96^2(0,5)(0,5)(5,542)}{(0,05^2)(5,542 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416)(0,5)(0,5)(5,542)}{(0,0025)(5,542) + (3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{5,322.5368}{14.8454} = 358.53$$

n = 359 Encuestas

En número de encuestas que fueron aplicadas a las familias del cantón Paltas Loja es de 359.

Tabla 2. Distribución de la muestra según las parroquias

PARROQUIAS	POBLACION FAMILIAR	POBLACION MUESTRAL	PORCENTAJE
CATACOA (URBANO)	1204	78	21,73%
PERIFERIA	1395	90	25,17%
CANGONAMA	310	20	5,60%
GUACHANAME	662	43	11,95%
LAURO GUERRERO	458	30	8,26%
ORIANGA	502	33	9,04%
SAN ANTONIO	301	19	5,41%
CASANGA	436	28	7,87%
YAMANA	274	18	4,95%
TOTALES	5.542	359	100%

Nota. INEC.

Así mismo se aplicó una encuesta a los locales comerciales, especialmente a tiendas de abarrotes, supermercados y autoservicios, para conocer la oferta del producto objeto de estudio. Para el

presente caso tenemos que existen de acuerdo a los registros del GADM (Gobierno Autónomo Descentralizado del Cantón Paltas) que existen 833 locales que se encuentran debidamente legalizados.

Aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{1.96^2(0,5)(0,5)(833)}{(0,05^2)(833 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416)(0,5)(0,5)(833)}{(0,0025)(832) + (3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{800.01}{11.69} = 68.45$$

$n = 68$ locales a encuestarse

6. Resultados

6.1. Estudio de mercado

Se comprende como estudio de mercado al análisis del mercado o entorno, la demanda, la oferta y las estrategias comerciales, de los cuales se pretende estudiar el producto o servicio, precios, canales de distribución, promociones y publicidad. Es por ello que esta metodología es importante para la evaluación de un proyecto. El estudio de mercado permite evaluar 4 variables: Análisis de la demanda, oferta, precios y comercialización.

Definición del producto

Mantequilla de maní, la mantequilla o crema o manteca de cacahuets (o de maní) es una pasta elaborada de cacahuets tostados y molidos, generalmente bien salada o endulzada. Comúnmente se comercializa en supermercados y otras tiendas de venta de comestibles, pero puede ser elaborada en casa. La presentación del producto se la realizará en envase de vidrio con un contenido neto de 450g. Equivalente a una libra

Figura 1. Maní



Fuente: <https://www.google.com.ec/search>

Composición

Valor Energético: 95 calorías por cucharada; **Proteínas:** 6,6 g ; **Carbohidratos:** 6,6 g;
Colesterol: 0; **Grasas:** 16 g; **Monoinsaturadas:** 8 g; **Poliinsaturadas:** 5 g; **Saturadas:** 3 g;
Fibra dietética: 2 g; **Niacina:** 4,2 mg; **Ácido fólico:** 25 mg; **Tiamina:** 0,04 mg; **Fósforo:** 103 mg;
Magnesio: 50 mg; **Hierro:** 0,53 mg; **Cobre:** 0,18 mg; **Zinc:** 0,9 mg

6.1.1. Encuestas Aplicadas A Las Familias Del Cantón Paltas

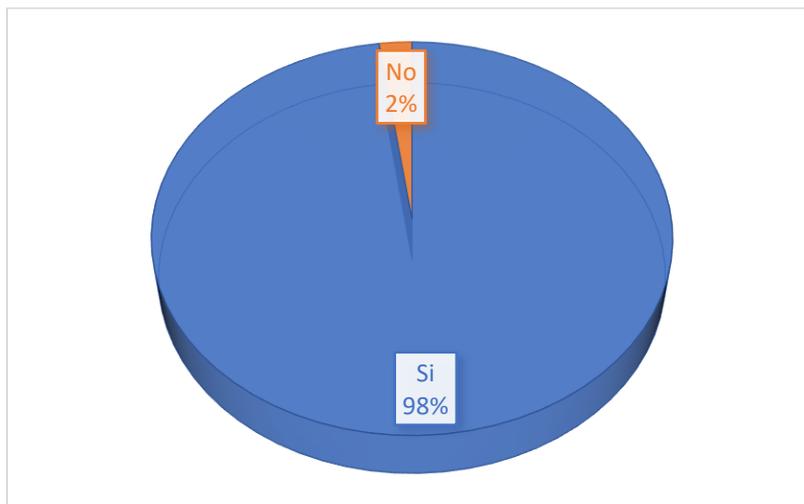
1. ¿En su hogar consumen maní?

Tabla 3. Consumo de maní

Variables	Frecuencia	%
Si	351	97,77
No	8	2,23
Total	359	100,00

Nota. Encuesta a familias de Paltas

Figura 2. Consumo de Maní



Nota. Encuesta a familias del cantón Paltas

Del total de encuestas aplicadas a las familias del cantón Paltas, el 98% manifiestan que, si consumen maní, mientras que el 2% no lo consumen. Esto nos determina que el maní es un producto de consumo masivo,

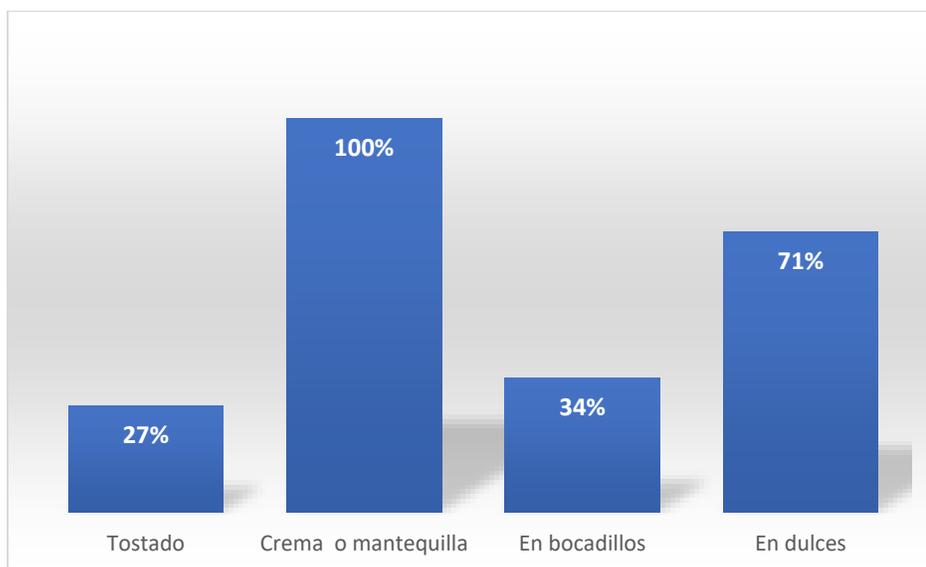
2. ¿Cómo consume el maní?

Tabla 4. Presentación de consumo de maní

Variables	Frecuencia			Porcentaje		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Tostado	95	256	351	27%	73%	100%
Crema o mantequilla	351	0	351	100%	0%	100%
En bocadillos	120	231	351	34%	66%	100%
En dulces	250	101	351	71%	29%	100%

Nota. Encuesta a familias de Paltas

Figura 3. Presentación de consumo de Maní



Nota. Encuesta a familias del cantón Paltas

En relación a la pregunta de qué forma lo consumen al maní, el 100% manifestaron que lo consumen en crema o mantequilla; el 71% en dulces, el 34% en bocadillos; y el 27% tostado. Esto indica que el consumo mantequilla de maní lo consumen el 100% por las familias del cantón Paltas, ya sea procesado o elaborado manualmente.

3. ¿Si usted consume maní en crema o mantequilla que cantidad consume mensualmente?

Tabla 5. Cantidad de consumo

Variables	Frecuencia	Gramos de consumo	Total consumo mensual en gramos	Total consumo anual en gramos	Total consumo anual en libras
1/2 libra (226,80 gr.)	200	226,80	45.360,00	544.320,00	1.200,02
1 libra (453,59 gr)	146	453,59	66.224,14	794.689,68	1.751,99
2 libras (907,18gr)	5	907,18	4.535,90	54.430,80	120,00
Total	351		116.120,04	1.393.440,48	3.072,01
Consumo promedio				3.969,92	8,75

Nota. Encuesta a familias de Paltas

Consumo promedio anual: Σ Consumo anual/N

Consumo promedio anual: 813.53,72/255 Libras anuales

Consumo promedio anual: 3.969,92 gr. Al año

Consumo promedio en libras : 3.948,94/453,592 = 9 libras

En lo que respecta al consumo promedio de maní en crema o mantequilla el promedio anual de consumo es de 9 libras anuales. Promedio que permitirá realizar un pronóstico para ofertar el producto en el mercado.

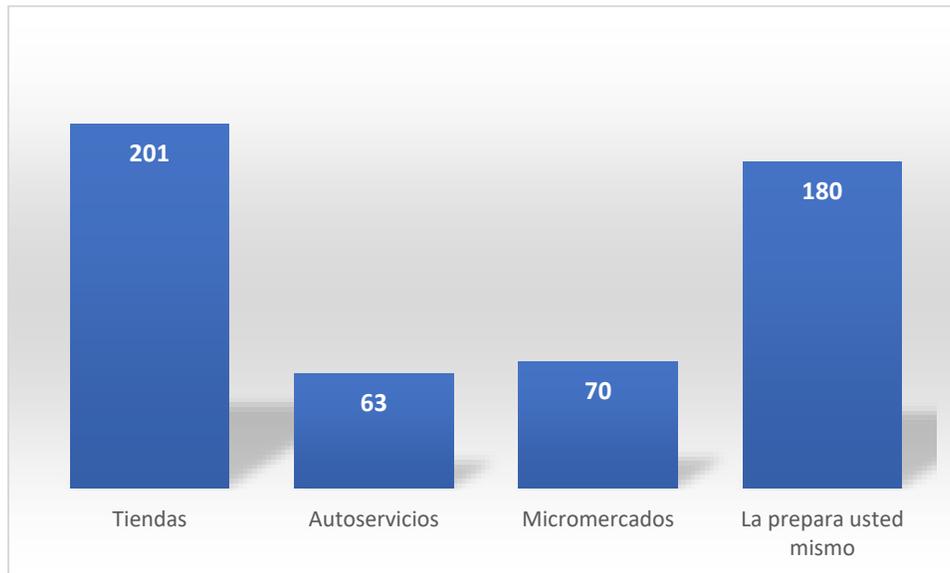
4. ¿La crema o mantequilla de maní donde la adquiere?

Tabla 6. Lugar de adquisición de la mantequilla de maní

Variables	Frecuencia			Porcentaje		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Tiendas	201	150	351	57%	43%	100%
Autoservicios	63	288	351	18%	82%	100%
Micromercados	70	281	351	20%	80%	100%
La prepara usted mismo	180	171	351	51%	49%	100%

Nota. Encuesta a familias de Paltas

Figura 4. Lugar de adquisición de la mantequilla de maní



Nota. Encuesta a familias del cantón Paltas

El lugar en donde adquieren la crema o mantequilla de maní, el 57% manifiestan que lo compran en tiendas, el 51% la preparan ellos mismo, el 20% en micro mercados y el 18% en autoservicios. Información que permite ubicar el producto en los diferentes locales, para que los clientes puedan acceder de mejor forma.

5. ¿Cuál es el precio promedio que usted cancela por la libra maní en crema o mantequilla)?

Tabla 7. Precio promedio de mantequilla de maní

Dólares	Frecuencia	Xm	F (Xm)
1,00 a 1,50	285	1,25	356,25
1,51 a 2,00	49	1,76	86,00
2,01 a 2,50	13	2,26	29,32
2,51 a 3,00	4	2,76	11,02
Total	351		482,58

Nota. Encuesta a familias de Paltas

Promedio de precio : Σ de precio por frecuencia/N

Promedio de precio : $427,92/255 = 1,37$ dólares por libra

El costo que pagan por una libra de maní es en un promedio de 1.37 dólares americanos. Este tipo de información permitirá conocer como le gustaría al cliente que el producto se oferte en el mercado.

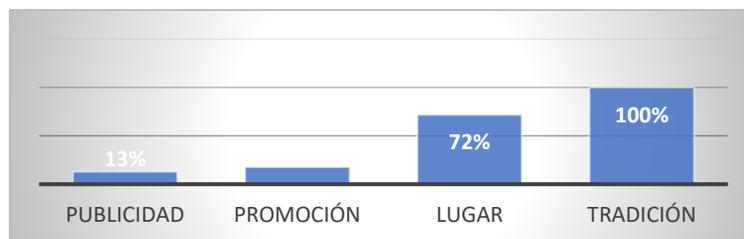
6. ¿Qué factores influyen para que usted compre el maní en crema o mantequilla actualmente?

Tabla 8. Factores que influyen para la compra

Variables	Frecuencia			Porcentaje		
	SI	NO	TOTAL	SI	NO	TOTAL
Publicidad	45	306	351	13%	87%	100%
Promoción	62	289	351	18%	82%	100%
Lugar	252	99	351	72%	28%	100%
Tradicición	351	0	351	100%	0%	100%

Nota. Encuesta a familias de Paltas

Figura 5. Factores que influyen en la compra



Nota. Encuesta a familias de Paltas

Con respecto a los factores que influyen en la compra de la mantequilla de maní, el 100% manifiestan que es por tradición; el 72% por el lugar ya que es de fácil adquisición; el 18% por las promociones; y el 13% por la publicidad. Estos criterios nos permiten tener un conocimiento porque razón las familias de Paltas consumen la mantequilla de maní.

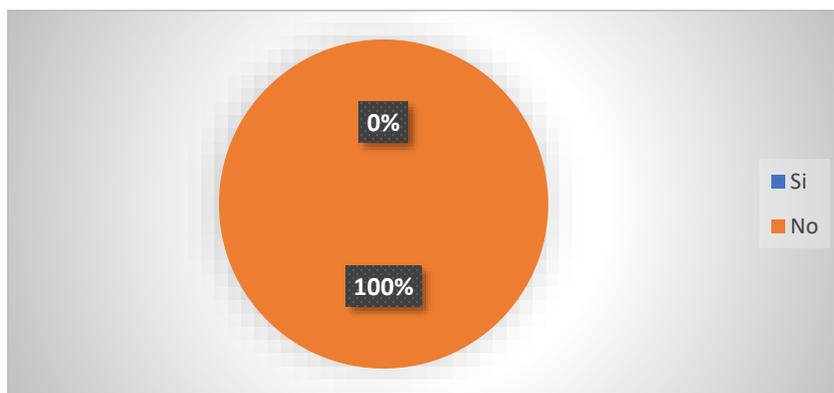
7. ¿Cuándo usted adquiere el producto recibe algún tipo de promoción?

Tabla 9. Promoción

Variables	Frecuencia	%
Si	0	0,00
No	351	100,00
Total	351	100,00

Nota. Encuesta a familias de Paltas

Figura 6. Promoción



Nota. Encuesta familias del cantón Paltas

Quando a los encuestados se les pregunta si por la compra de la mantequilla de maní ha recibido alguna promoción, el 100% manifiestan que no. Esto permitirá ver la forma de cómo se puede motivar a los consumidores para que adquieran el producto.

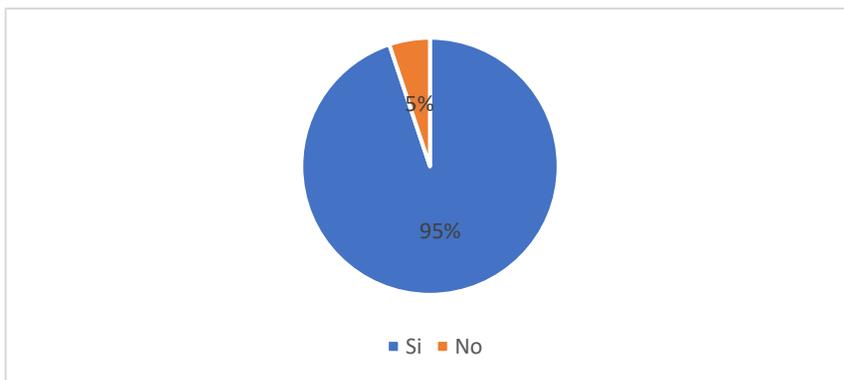
8. ¿Si se implementara una empresa productora y comercializadora de mantequilla de maní en el cantón Paltas, usted compraría el producto?

Tabla 10. Aceptación de la nueva empresa

Variables	Frecuencia	%
Si	333	94,87
No	18	5,13
Total	351	100,00

Nota. Encuestas a las familias del Cantón Paltas

Figura 7. Aceptación de la nueva empresa



Nota. Encuesta a familias de Paltas

En lo que respecta si en el cantón Paltas se implementara una empresa dedicada a la producción y comercialización de mantequilla de maní, el 94.87% manifiestan que si comprarían la mantequilla de maní; y el 5.13% indican que no. Esto permite determinar que, al implementar la empresa, va a tener una buena acogida.

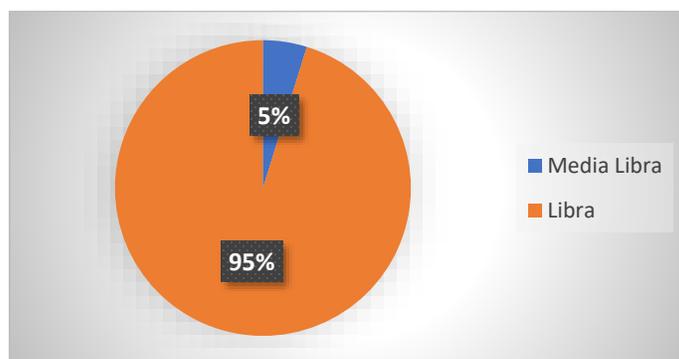
9. ¿De qué presentación le gustaría comprar la mantequilla de maní?

Tabla 11. Unidad de medida para la presentación del producto

Variables	Frecuencia	%
Media Libra	16	5%
Libra	317	95%
TOTAL	333	100%

Nota. Encuesta a las familias del cantón Paltas

Figura 8. Cantidad del producto



Nota. Encuesta a las familias del cantón Paltas

Los encuestados manifiestan que la mantequilla de maní les gustaría comprar en presentación de una libra. La presente información permite ofertar el producto de acuerdo a los gustos y preferencias de los futuros clientes.

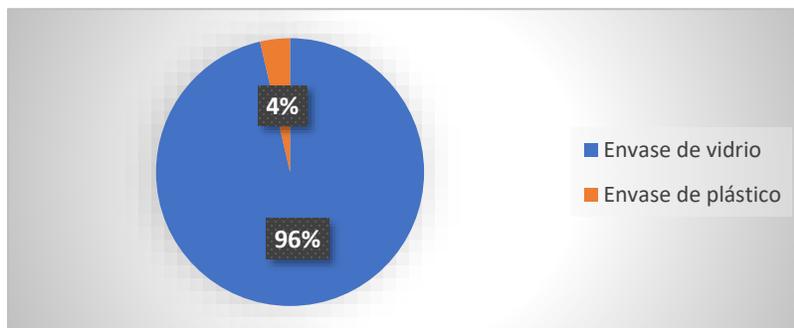
10. ¿En qué tipo de envase le gustaría adquirir la mantequilla de mani?

Tabla 12. Preferencia de envase

Variables	Frecuencia	%
Envase de vidrio	321	96,40
Envase de plástico	12	3,60
Total	333	100,00

Nota. Encuesta a las familias del cantón Paltas

Figura 9. Preferencia de envase



Nota. Encuesta a las familias del cantón Paltas

La preferencia que tienen los clientes sobre el envase, el 96% manifiestan que les gustaría que la presentación se la realice en envase de vidrio, toda vez que en ese tipo de envase se mantiene más tiempo el producto, mientras que el 4% indican que les gustaría en envase de plástico.

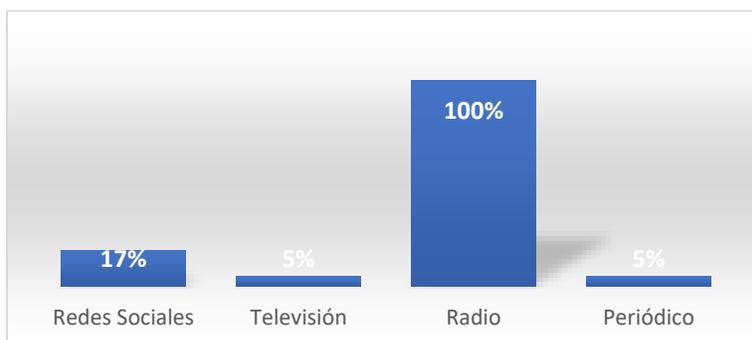
11. ¿De qué manera le gustaría informarse sobre nuestro producto?

Tabla 13. Medio de comunicación para promocionar el producto

Variables	Frecuencia	%
Redes Sociales	58	17%
Televisión	15	5%
Radio	333	100%
Periódico	16	5%

Nota. Encuesta a Familias del cantón Paltas

Figura 10. Medio de comunicación para promocionar el producto



Nota. Encuesta a Familias del cantón Paltas

Al preguntar porque medios de comunicación les gustaría saber sobre la oferta del nuevo producto, el 100% manifestaron que a través de la radio, el 17% mediante redes sociales, el 5% a través de la televisión y el 5% a través del periódico. Esto permite determinar a la nueva unidad productiva cuáles van a ser los medios de comunicación que son más utilizados por los futuros clientes, para hacer la publicidad correspondiente.

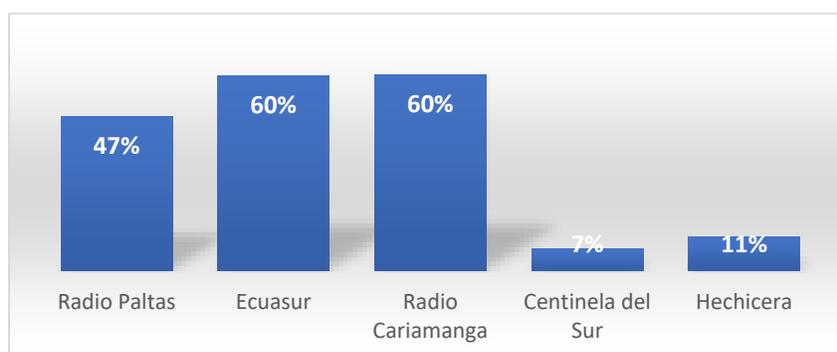
12. ¿Cuál es la radio de mayor sintonía)

Tabla 14. Medio de comunicación de mayor sintonía

Variables	Frecuencia	%
Radio Paltas	158	79%
Ecuasur	199	99%
Radio Cariamanga	200	100%
Centinela del Sur	22	11%
Hechicera	35	17%

Nota. Encuesta a Familias del cantón Paltas

Figura 11. Medio de comunicación de mayor sintonía



Nota. Encuesta a Familias del cantón Paltas

Con relación a los medios de comunicación radiales de mayor sintonía, los encuestados manifestaron en un 60% la Radio Cariamanga, el 60% Ecuasur, el 47% Radio Paltas, el 11% radio la Hechicera y el 7% Centinela del Sur. Esta información permitirá considerar la radio de mayor sintonía con la finalidad de hacer la publicidad de la nueva unidad productiva.

Análisis de la demanda

La demanda, es la cantidad de mantequilla de maní que adquieren las familias del cantón Paltas a un determinado precio y en un determinado tiempo.

Demanda Potencial

Es la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto en el mercado.

Tabla 15. Demanda Potencial

Años	Población (1.1%)	Familias
0	23990	
1	24254	6063
2	24521	6130
3	24790	6198
4	25063	6266
5	25339	6335

Nota. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

En el siguiente cuadro se presenta el número de familias del cantón Paltas que estarían en capacidad de adquirir la mantequilla de maní. La población se la proyecto en base a la tasa de inflación de la provincia de Loja, en razón de que la tasa de crecimiento del Cantón Paltas es negativa.

Demanda Real

La demanda real es la cantidad de mantequilla de maní que actualmente consumen las familias, del cantón Paltas.

Tabla 16. Demanda real

Años	Familias que consumen mani	Familias que consumen pasta de maní o mantequilla	Promedio de consumo anual (libras)	Demanda real anual (libras)
	97,77%	100%		
1	5.928	5.928		53.354
2	5.993	5.993	9,00	53.941
3	6.059	6.059		54.535
4	6.126	6.126		55.134
5	6.193	6.193		55.741

Nota. Tabla 3

En el presente cuadro se calcula la demanda real, se toma en cuenta las familias que consumen mantequilla de maní en el cantón Paltas, estos datos son obtenidos de la encuesta realizada. De las familias que consumen maní en el cantón Paltas es el 97.77%, y el 100% son aquellas que consumen la mantequilla de maní, las mismas que de acuerdo a los resultados de la encuesta, consumen 9 libras al año, obteniendo así una demanda real de 53.354 libras en el primer año, y de la misma manera se calcula para el resto de los años tomando en cuenta la tasa de crecimiento poblacional

Demanda efectiva

Es la cantidad de mantequilla de maní que llegarían adquirir las familias en el cantón Paltas, que cuentan con la capacidad adquisitiva para comprar el producto a un precio determinado.

Tabla 17. Demanda efectiva

Años	Familias que consumen pasta de maní o mantequilla	Demanda Efectiva (futuros clientes)	Promedio de consumo anual en libras	Demanda efectiva anual (libras)
		100,00%		
1	5.928	5.928		53.354
2	5.993	5.993	9,00	53.941
3	6.059	6.059		54.535
4	6.126	6.126		55.134
5	6.193	6.193		55.741

Nota. Tabla 9

En el presente cuadro se calcula la demanda efectiva aquí se toma en cuenta las familias que comprarían la mantequilla de maní a la nueva a unidad productiva, la demanda real actual del consumo de este tipo de producto es el 100% afirma que, si le comprarían, en promedio anual cada familia consumiría 9 libras de mantequilla de maní, teniendo así una demanda efectiva de 53.354 libras en el primer año, y de manera creciente en los siguientes años.

Análisis de la Oferta

La oferta es la cantidad de mantequilla de maní que las empresas pueden ofertar o ubicar para la venta.

6.1.2.. Encuesta aplicada a los locales comerciales que venden mantequilla de Maní

1. ¿En su local vende pasta o mantequilla de maní?

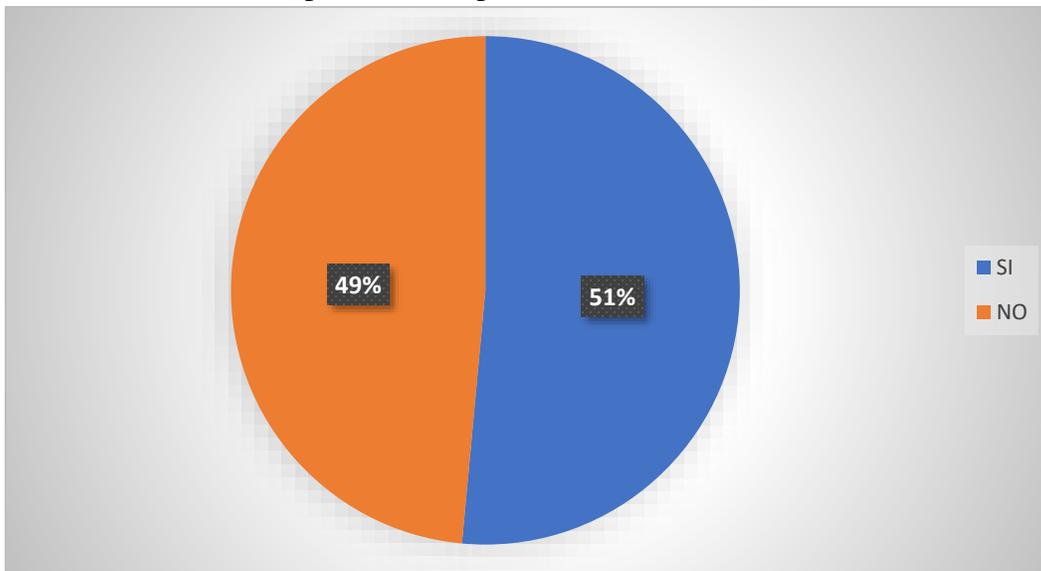
Tabla 18. Venta de mantequilla de maní

Variables	Frecuencia	%
SI	35	51%
NO	33	49%
TOTAL	68	100%

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Figura 12. Venta de mantequilla de maní

Nota. Encuesta a locales venta productos de primera necesidad



De los resultados de las encuestas que se aplicó a los 68 locales entre tiendas, micro mercados, autoservicios, entre otros, se pudo determinar que solo el 51% que equivale a 35 locales venden la mantequilla de maní, el 49% no lo realizan. Información que permite tener un referente en donde se puede ubicar el producto de la nueva unidad productiva.

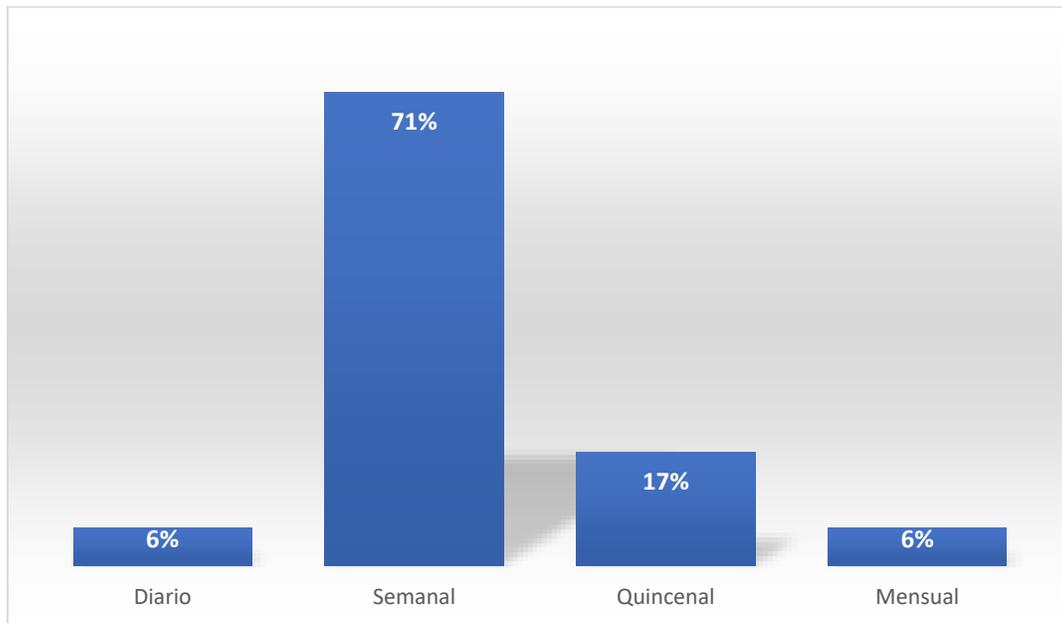
2. Con qué frecuencia vende la pasta o mantequilla de maní

Tabla 19. Frecuencia de Venta

Variables	Frecuencia	%
Diario	2	6%
Semanal	25	71%
Quincenal	6	17%
Sensual	2	6%
Total	35	100%

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Figura 13. Frecuencia de venta de mantequilla de maní



Nota. Encuesta a locales venta productos de primera necesidad

Los locales comerciales que expenden mantequilla de maní en un 71% venden semanalmente, el 17% quincenalmente, el 6% mensual y el otro 6% diario, esto permite conocer la cantidad la frecuencia de venta que tienen los locales comerciales con respecto a la mantequilla de maní que están ofertando.

3. ¿Cuántas libras pasta o mantequilla de maní vende mensualmente?

Tabla 20. Promedio de ventas

Variables	Frecuencia	%	Promedio de venta mensual	Total de venta mensual	Total de venta anual
De 5 a 10 libras	12	34,29	7,50	90,00	1.080,00
De 11 a 15 libras	9	25,71	13,00	117,00	1.404,00
De 16 a 20 libras	7	20,00	18,00	126,00	1.512,00
De 21 a 25 libras	7	20,00	23,00	161,00	1.932,00
Total	35	100,00			5.928,00

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

En lo que respecta a la venta promedio que realizan de la mantequilla de maní, se tiene que venden 5.928 libras al año, lo que significa que la presente información nos permite determinar cuántas libras se están ofertando y de esa forma ofertar nuestro producto en base a la demanda insatisfecha.

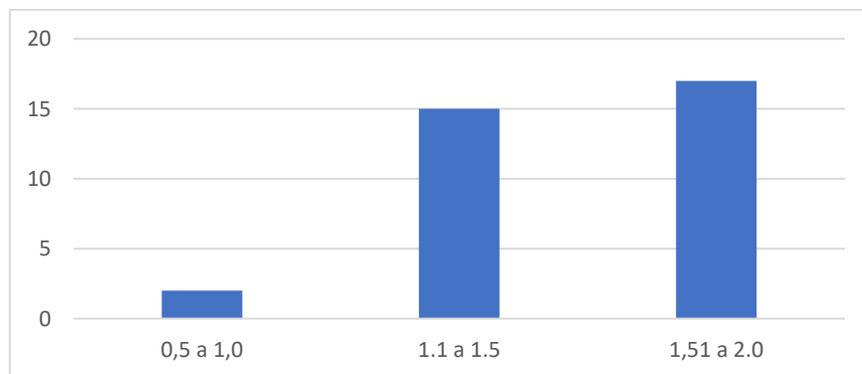
4. En cuanto incrementan sus ventas de la mantequilla de maní anualmente

Tabla 21. Incremento de ventas

Porcentaje (%)	Frecuencia	X_m	$F(X_m)$
0,5 a 1,0	2	0,75	1,50
1.1 a 1.5	15	1,30	19,50
1,51 a 2.0	17	1,76	29,84
TOTAL	34		50,84
Promedio de incremento			1,50

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Figura 14. Incremento de ventas



Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

En relación a la pregunta de en cuánto se incrementan las ventas con respecto a la venta de mantequilla de maní, los encuestados manifestaron que sus ventas aumentan en un 1.50%, lo que para ellos es muy rentable la venta de este producto. Aspecto que nos permite conocer que el producto tiene una muy buena acogida en el mercado del cantón Paltas.

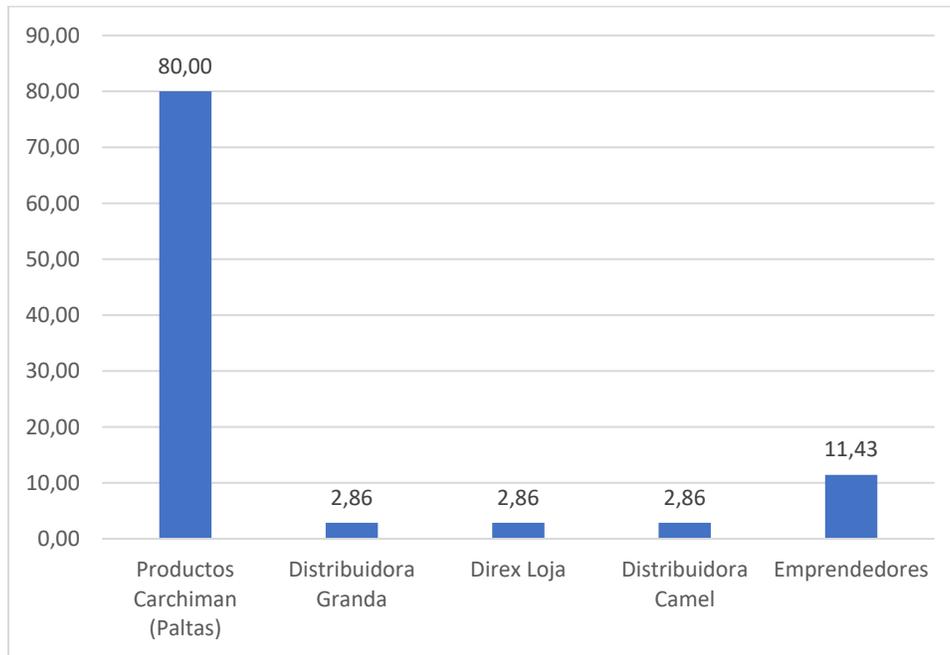
5. ¿Quién le provee la pasta o mantequilla de maní?

Tabla 22. Proveedores

Variables	Frecuencia	%
Productos Carchiman (Paltas)	28	80,00
Distribuidora Granda	1	2,86
Direx Loja	1	2,86
Distribuidora Camel	1	2,86
Emprendedores	4	11,43
Total	35	100,00

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Figura 15. Proveedores de mantequilla de maní



Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Las empresas y personas que distribuyen la mantequilla de maní a los locales comerciales de productos de primera necesidad del cantón Paltas, en un 80% está la empresa de Productos Carchiman, que se encuentra establecida en el cantón Palta, un 11.43% las entregas les hacen los emprendedores del lugar, el 2.86% consecutivamente, Distribuidora Granda, Direx Loja y Distribuidora Camel. Dicha información nos permite conocer quiénes son nuestros competidores,

considerando que ya existe una empresa que se dedica a realizar este producto en el cantón Paltas, para lo cual se tendrá que aplicar estrategias que permitan posicionar el producto en el mercado.

6. ¿Cuál es el precio promedio que vende la libra de maní en pasta o mantequilla?

Tabla 23. Precio promedio

Variables	Frecuencia	%	Xm	F(Xm)
1,00 a 1,50	25	2500,00	1,25	31,25
1,51 a 2,00	5	500,00	1,76	8,78
2,01 a 2,50	4	400,00	2,26	9,02
2,51 a 3,00	1	100,00	2,76	49,05
TOTAL	35			49,05

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

$$\begin{aligned} \text{Precio promedio} &= \Sigma F(Xm)/N = 49,05/35 \\ &= 1,40 \text{ ctvs la libra} \end{aligned}$$

El precio que los locales comerciales de productos de primera necesidad venden el producto la mantequilla de maní es de \$1.40, esto se debe a que la presentación del producto la realizan en fundas de plástico y si la venden en tarrinas el costo sube diez centavos más. Esto nos permite conocer de qué forma están vendiendo el producto, para nosotros como empresa utilizar otras estrategias de presentación del producto y sea de mayor duración.

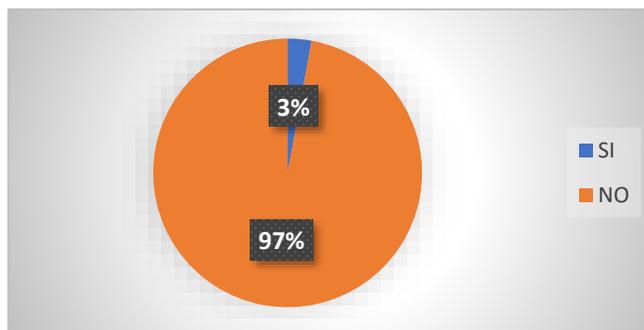
7. Cuando usted adquiere la mantequilla de maní, recibe alguna promoción

Tabla 24. Promoción por compra a proveedores

Variables	Frecuencia	%
SI	1	2,86
NO	34	97,14
Total	35	100,00

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Figura 16. Recibe promoción



Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Al preguntar a los encuestados si cuando compran la mantequilla de maní reciben alguna promoción el 97.14% manifestaron que no, mientras que el 2.86% indicaron que si, el tipo de promoción que han recibido ha estado en función de un descuento por la cantidad de unidades que adquieren. Información que permite buscar la forma de como promocionar el producto para posicionarlo en el mercado.

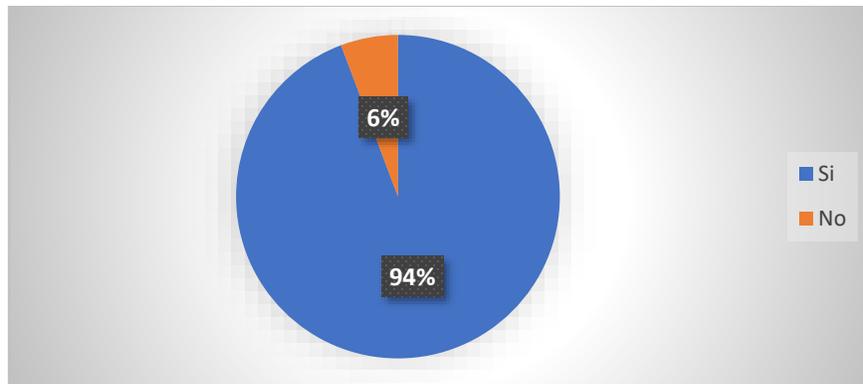
8. ¿Si se implementara una empresa productora y comercializadora de mantequilla maní, sería usted nuestro cliente?

Tabla 25 Aceptación de la nueva empresa

Variables	Frecuencia	%
Si	33	94,29
No	2	5,71
Total	35	100,00

Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Figura 17. Aceptación de la nueva empresa



Nota. Encuesta a locales venta productos primera necesidad

Los encuestados al preguntarles que si serían nuestros clientes al implementar una empresa que se dedique a la producción y comercialización de maní, el 94.29% manifestaron que, si serían nuestros clientes, mientras que el 5.71% manifestaron que no. Esto no permite conocer que, al implementarse la empresa, los dueños o administradores de los locales comerciales que venden productos de primera necesidad serían nuestros clientes.

Tabla 26. Estimación de la oferta

Año	Oferta (libras) 1.5%
	1,50%
1	5.928
2	6.017
3	6.107
4	6.199
5	6.292

Nota. Encuesta a proveedores

En el presente cuadro se da a conocer la cantidad de mantequilla de maní que venden en el cantón Paltas, este dato se obtiene de aplicar una encuesta a los propietarios de los locales que expenden productos de primera necesidad, de lo cual se puede determinar que los locales que venden mantequilla de maní, venden aproximadamente 5928 libras de mantequilla de maní, con un incremento en ventas del 1.5%.

Demanda insatisfecha

Es la cantidad en libras maní de mantequilla que la empresa productora y comercializadora de mantequilla de maní cubriría, es la demanda no atendida, o bien atendida pero no satisfecha, en los próximos 5 años.

Tabla 27. Demanda Insatisfecha

Años	Demanda efectiva (libras)	Oferta (libras)	Demanda insatisfecha (libras)	demanda insatisfecha en gramos
		0		1000
1	53.354	5.928	47.426	47.426.314
2	53.941	6.017	47.924	47.924.291
3	54.535	6.107	48.427	48.427.391
4	55.134	6.199	48.936	48.935.663
5	55.741	6.292	49.449	49.449.160

Nota. Tabla 16 y 24

Estrategias de Comercialización

Las estrategias corresponden a acciones estructuradas y planeadas que se llevan a cabo para conseguir ciertos objetivos, estas estrategias son llamadas también estrategias de mercadeo.

Estrategias de posicionamiento

La idea que se pretende transmitir es que la mantequilla de maní no es sólo una golosina para untar, sino que se trata de un producto altamente saludable, nutritivo y natural, por lo que el lema seleccionado será:

“NUTRITIVO, SALUDABLE Y DELICIOSO”

La mantequilla de maní “Delicia Paltense”, está elaborada a base de maní, azúcar y sal, el mismo se ofertará en una presentación de una libra en recipientes de vidrio.

Propuesta del producto

El producto es una golosina esparcible que en su elaboración utiliza maní que se produce en el cantón Paltas, además del alto contenido de proteína, vitaminas y antioxidantes propios del maní, contiene mayores beneficios para la salud porque previene el envejecimiento. “Muchos alimentos pueden ayudar a controlar los efectos del envejecimiento por su concentración de agentes antioxidantes, pero pocos contienen tantos como el maní” (AGRINUTS, 2016).

La marca del producto será “DELICIA PALTENSE

En forma nominativa y una imagen de una planta de maní como parte figurativa, de tal manera que se trata de una marca Mixta y registrable ante los organismos competentes.

Figura 18. Presentación del frasco de mantequilla de maní



La composición de la etiqueta ha sido elaborada a partir del diseño de marca y de los componentes nutritivos del maní.

Figura 19. Logotipo de la empresa de mantequilla de maní



Estrategia de precio

Para determinar el precio de venta del producto se tomó en consideración los costos de producción y el precio de la competencia, en razón de que el producto será de calidad y presentado en un envase que pueda mantenerse en óptimas condiciones para el consumo. El precio de producción es de \$. 1.81 y el precio de venta ajustado de \$.2.20.

Estrategia de distribución

La distribución se realizará a través de las diferentes tiendas y micro mercados del cantón Paltas, adoptando el siguiente canal de comercialización.

Figura 20. Canal de comercialización



Estrategia de promoción

La empresa realizaría diferentes actividades de comunicación para incentivar la venta y el posicionamiento de la marca, algunas de ellas como la promoción se realizan en el punto de venta y otras no.

Las actividades de comunicación comprenden promoción, publicidad y relaciones públicas. Anualmente, el proyecto ejecutaría el siguiente presupuesto de promoción y publicidad.

6.2. Estudio Técnico

Es la segunda etapa del proyecto de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios, en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción y

comercialización de la mantequilla de maní, en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo de la planta industrial, localización, instalaciones y organización requerida.

Tamaño

Capacidad instalada

Es la capacidad que tendrá la empresa productora y comercializadora de mantequilla de maní cantón Paltas, durante un periodo de tiempo, esta capacidad será medida en unidades (libras) del maní procesado en mantequilla, y a su vez estas unidades serán medidas por la capacidad que tiene el molino industrial.

Tabla 28. Capacidad Instalada (molino industrial)

Descripción	Análisis
Número de máquinas	1
Horas de trabajo por turnos	24 horas
Número de días de trabajo por año	365 días
Cantidad de producción por hora	45 libras
Producción anual	394.200

Nota. Especificaciones de la maquinaria

La capacidad instalada se calcula en función del molino industrial, tomando en cuenta las 24 horas del día para el cálculo diario y los 365 días del año para realizar el cálculo anual, sabiendo también que el molino puede procesar 45 libras por hora, equivalentes a 1080 libras diarias y 394200 libras al año.

Capacidad utilizada

En la capacidad instalada se toma en cuenta el volumen de producción en un determinado periodo de tiempo, en este caso se trabajan 8 horas diarias, 5 días a la semana, y los días existentes de lunes a viernes en el año correspondiente, teniendo en cuenta que el molino industrial solo trabajara por 4 horas diarias y las cuatro horas restantes se realizan actividades simultaneas para llegar a obtener el producto terminado o acabado

Tabla 29. Capacidad utilizada (molino industrial) 297 unidades

Descripción	Análisis
Número de máquinas	1
Horas de trabajo por turnos	4 horas diarias
Número de días de trabajo por año	261 días
Tiempo de procesos por hora	45 libras
Producción anual	46.980

Nota. Especificaciones de la maquinaria

En la capacidad instalada se toma en cuenta las 8 horas laborables y los 5 días de la semana de lunes a viernes según lo estipulado en el código de trabajo, sin tomar en cuenta las fechas vacacionales por feriados por ello se contabilizan 261 días, valor con el que se realiza el cálculo anual, sabiendo también que la máquina puede producir 45 libras en una hora, equivalentes a 180 libras durante las 4 horas dando anual de 46.980 libras.

Capacidad de reserva

Es la capacidad que no está siendo utilizada para la producción de mantequilla de maní, y está en espera de que el mercado necesite un incremento de la producción.

Tabla 30. Capacidad de Reserva

Año	Capacidad instalada en libras	Capacidad utilizada	Capacidad de Reserva
1	402.960	46.980	355.980

Nota. Tabla capacidad instalada y capacidad utilizada

Participación en el mercado

La participación en el mercado, corresponde al porcentaje de ventas de mantequilla de maní, que la empresa CARCHE. Cía. Ltda., va a producir y a comercializar en relación al total de la demanda insatisfecha.

Tabla 31. Participación en el mercado

AÑO	Demanda Insatisfecha	Cantidad producida (libras)	% participación en el mercado
0			
1	47.426,31	46.980	99%
2	47.924,29	46.980	98%
3	48.427,39	46.980	97%
4	48.935,66	46.980	96%
5	49.449,16	46.980	95%

En el presente cuadro se puede notar específicamente que se ha decidido empezar cubriendo el 99% de la demanda insatisfecha en el primer año, porcentaje que corresponde a las 46.9780 libras anuales, también se demuestra la capacidad de producción misma que es viable en relación con el porcentaje con el cual se comenzará a realizar las actividades.

Localización

Es la ubicación geográfica del lugar en donde realizará las actividades la nueva empresa de mantequilla de maní, que se establecerá en el cantón Paltas.

Macrolocalización

Para la macro localización, se debe analizar las zonas a seleccionar, las que ofrezca las mejores condiciones con respecto a:

- Ubicación de los Consumidores o usuarios
- Localización de Materias Primas y demás insumos
- Vías de comunicación y medios de transporte
- Infraestructura de servicios públicos
- Políticas, planes o programas de desarrollo
- Normas y regulaciones específicas
- Tendencias de desarrollo de la región
- Condiciones climáticas, ambientales, suelos
- Interés de fuerzas sociales y comunitarias.

Por lo tanto la empresa “CARCHE Cia. Ltda” se encontrara ubicada en el cantón Paltas, provincia de Loja..

Tabla 32. Macro localización

País	Ecuador
Región	Región Sur
Zona	Zona 7
Provincia	Loja
Cantón	Palta

Nota. Autor del Proyecto

Figura 21. Mapa De La Provincia De Loja



Nota: Tomado de la página, <https://assets.puzzlefactory.pl/puzzle/363/333/original.jpg>

Micro localización

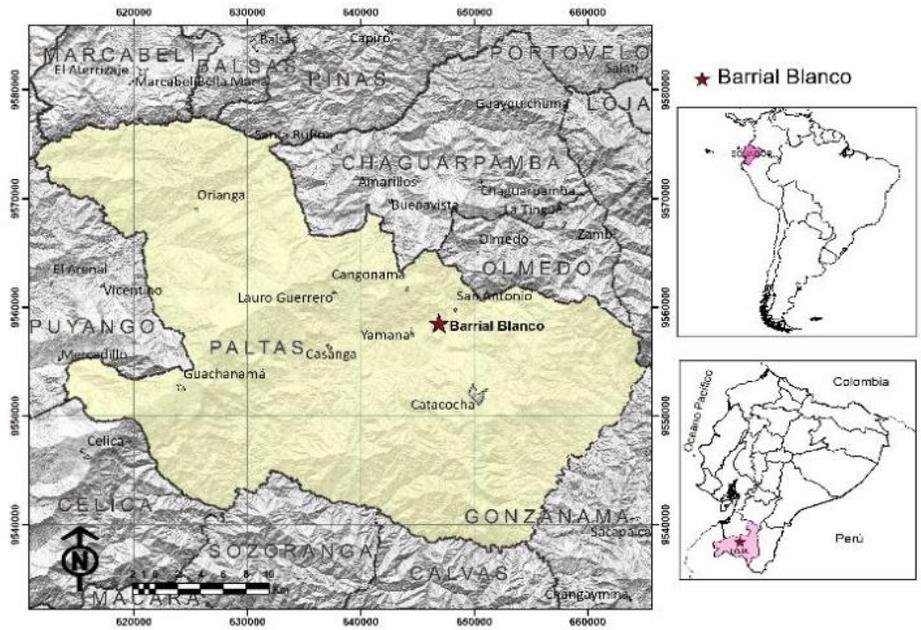
En este punto se indica el lugar exacto en donde se implementará la empresa de mantequilla de maní que se establecerá en el cantón Paltas.

Tabla 33. Microlocalización

Cantón	Paltas
Parroquia	Casanga
Ubicación	Sur este del cantón Paltas
Rendimiento maní	80 qq/ha
Limites	Al norte: Con las parroquias Lauro Guerrero y Cangonama
	Al Sur: Con la parroquia Catacocha
	Al este: con las parroquias Yamana y Catacocha
	Oeste: Con la parroquia Guachanamá

Nota. Autor del Proyecto

Figura 22. Mapa del cantón paltas



Nota. <https://www.google.com/search?q=MAPA+CANTON+PALTAS+Y+SUS+PARROQUIA+S&rlz>

Figura 23. Mapa del Cantón Paltas



Ingeniería del Proyecto

Su objetivo es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y la maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva. En síntesis, resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. (Baca, 2010)

Componente tecnológico

Consiste en determinar la maquinaria adecuada que requiere el proceso, para obtener la mantequilla de maní.

Tabla 34. Maquinaria y equipo

Clasificadora de granos		Construida en acero inoxidable. Con Motor eléctrico de 2 Hp (bajo consumo eléctrico), zaranda para almendra de maní limpio, Tolva para descarga de maní en la clasificadora.
Peladora de maní		A través de un proceso de fricción rompe los granos obteniendo Nibs, la separación de la cascara se realiza mediante ventilación forzada. Para la construcción de la peladora se la realiza con acero al carbono para la estructura y acero inoxidable.

<p>Tostadora Industrial</p>		<p>Elaborado para todo tipo de granos, sin presencia de granos que son quemados, elaborado en acero al carbono, equipado con motor eléctrico y quemador a gas y tolva de carga.</p>
<p>Molino Industrial</p>		<p>Este elaborado en acero inoxidable, se lo puede emplear en el procesamiento de algunos granos.</p>
<p>Balanza Digital</p>		<p>Es una balanza para 30Klg, panel digital/dos pantallas, permite conocer el peso, precio y total. Es eléctrica, incluye batería autorecargable, funciona durante 12 horas, posee bandeja de acero inoxidable, mide 35*27cm. Trabaja en kilos o en libras y posee algunas memorias.</p>

<p>Envasadora de mantequilla de maní</p>		<p>Es una máquina que permite envasar el producto mantequilla de maní en los envases de vidrio y adherir herméticamente la tapa.</p>
--	---	--

Flujo grama de procesos

Descripción del proceso productivo

El proceso de elaboración de la mantequilla de maní es bastante sencillo, consta de nueve etapas que son las siguientes:

1. Recepción y selección de materia prima:

La mayoría de productores de mantequilla de maní, reciben el grano de maní descascarado y seleccionado, de tal forma que se encuentre listo para el procesamiento.

3. Tamizar

Consiste en pasar el maní por una malla para eliminar impurezas como piedras o terrones, el proceso requiere de 45 libras de maní y procesarlo se requieren 15 minutos y es realizado por el operario.

4. Cocinar:

Consiste en cocer el maní en una marmita con capacidad para 100 litros. El proceso tarda una hora a 150 grados Celsius y se realiza con vigilancia el operario por 30 minutos.

5. Tostar

Una vez cocido, se elimina el agua y se mantiene a 150 grados para eliminar la humedad. Este proceso tarda 40 minutos en la marmita y es realizado bajo vigilancia del operario (20 minutos).

6. Enfriar:

El maní tostado se enfría en la marmita haciendo pasar agua fría por la chaqueta, el proceso tarda 20 minutos y está bajo vigilancia del operario (10 minutos).

7. Mezclar:

Al maní tostado se le agrega el azúcar y la sal en la tolva del molino. El proceso tarda 10 minutos y lo realiza el operario.

8. Moler:

Se pasa el maní por un molino de rodillos para convertirlo en pasta viscosa y para ello se invierten 2 horas que deberá ser ejecutado por el operario.

9. Control de calidad:

El jefe de calidad inspecciona la mezcla para verificar que tiene buen sabor y textura, de lo contrario realiza los ajustes pertinentes. El proceso tarda 10 minutos por lote.

10. Homogenizar

El maní molido se vierte nuevamente en la marmita para mezclarlo con emulsificante durante 30 minutos más y así obtener una pasta que no se separa. El proceso es realizado por el operario.

11. Control de calidad

El Jefe de Calidad inspecciona la mezcla final para verificar nuevamente su sabor y textura, de lo contrario realiza los ajustes requeridos. El proceso tarda 10 minutos.

12. Envasar

La mezcla se vierte en la envasadora de fluidos para dosificar en los recipientes plásticos de 200 gramos y se sellan con las tapas. El proceso es realizado por el operario y tiene una duración 30 minutos.

Flujograma de procesos

Para la producción de 180 unidades de producto (incluyendo el lote económico y el nivel de eficiencia) se requiere la ejecución del siguiente procedimiento.

Figura 24. Flujograma De Procesos

Operación: Producción		●	Operación	No. De unidades	180					
Producto: Mantequilla de Maní		◆	Transporte	Libras						
Departamento: Producción		□	Demora							
Resumen: Flujograma de proceso que dura 4 horas con 50 minutos.		▶	Almacenamiento							
		■	Inspección							
N°.	Tiempo empleado	Símbolos					Descripción	Mano de obra	Supervisión	Utilización equipos
		●	◆	□	▶	■				
1	05 min						Pesado del maní	5		
2	05 min						Tamizado del maní	15		
3	10 min						Cocinar el maní	30		60
4	05 min						Tostado del maní	20		40
5	05 min	●					Enfriado	10		20
6	05 min	●		□			Mezclado	10		10
7	30 min			□			Molido	120		120
8	15 min			□			Control		10	
9	15 min	●		□			Homogenizado	30		30
10	15 min			□			Control		10	
11	30 min			□		■	Envasado	30		30
12						■	Etiquetado		20	20
13		●					Envalado		20	
14	05 min	●				▶	Almacenamiento		5	
	145 min	Tiempo total por proceso						270	65	330

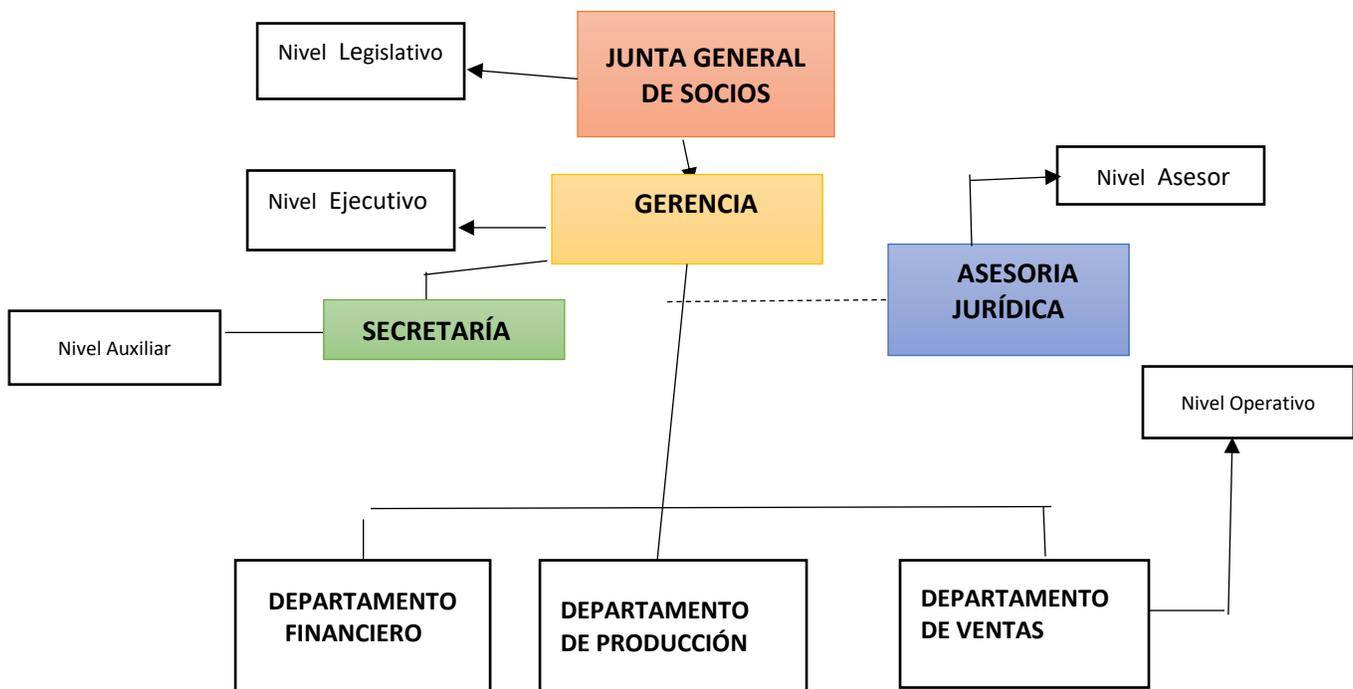
Nota. Elaboración el autor

- **Nivel Operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo.

Organigramas

Es la representación gráfica y fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad. El organigrama señala la vinculación que existe entre los departamentos a lo largo de las líneas de autoridad principales. (Córdova, 2011).

Figura 26. Organigrama Estructural



Nota. Elaboración del Autor

Manual de Funciones

Los manuales de funciones constituyen un documento guía muy práctico y útil para conseguir un eficaz y eficiente desarrollo de funciones gracias a que este orienta e informa de una manera ordenada y sistemática sobre las actividades y comportamientos que deben presentar cada uno de los integrantes de la organización. Para este proyecto se presentan los siguientes manuales administrativos.

Tabla 35. Funciones deL Gerente

MANUAL DE FUNCIONAMIENTO O DESCRIPCIÓN DE PUESTOS			
		EMPRESAS CARCHE CIA. LTDA	
Código: 002	Departamento: Gerencia	Jefe Inmediato: Presidente	Subordinados: Todo el personal asesor y operativo.
Puesto: Gerente General			
Naturaleza del Puesto: Administrar las actividades y recursos de la empresa con eficiencia y eficacia.			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades que se desarrollen dentro de la empresa. • Organizar los recursos de la entidad. • Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas • Fijación de una serie de objetivos que marcan el rumbo y el trabajo de la organización. • Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente. • Tomar las decisiones oportunas. • Crear una estructura organizacional en función de la competencia, del mercado, de los agentes externo para ser más competitivos y ganar más cuota de mercado. • Estudiar los diferentes asuntos financieros, administrativos, de marketing, etcétera. 			

- **Hacer de líder de los diversos equipos**

Requisitos:

- **Edad: de 30 a 50 años**
- **Sexo: Indiferente**
- **Título: Poseer título de tercer nivel en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial o carreras afines.**
- **Experiencia: Experiencia de 3 años en el ejercicio de la profesión y en puestos similares.**
- **Acreditar experiencia en el manejo de personal y trabajo en equipo.**
- **Manejo de programas básicos de informática.**
- **Demostrar liderazgo.**
- **Manejo de negocios electrónicos**
- **Cursos en gestión y dirección de empresas.**

Comunicación:

- **Ascendente: Junta General de Socios**
- **Descendente: Asesores y personal de apoyo y operativo**
- **Externa: Clientes, Proveedores, Entidades relacionadas.**

Aptitudes:

- **Liderazgo**
- **Buenas relaciones personales**
- **Manejo de conflictos**
- **Habilidad de negociación**

Condiciones de trabajo:

- **Ambiente: buen ambiente de trabajo**
- **Riesgo: medio (cansancio visual y mental)**
- **Tipo de contrato: permanente sujeto a evaluación**
- **Horario de trabajo: de lunes a sábado de 08:00 a 12:00am y 15:00 a 19:00pm.**
- **Remuneración: \$850 más beneficios de Ley.**

Tabla 36. Funciones de Asesor Jurídico

MANUAL DE FUNCIONAMIENTO O DESCRIPCIÓN DE PUESTOS			
		EMPRESA “CARCHE CIA. LTDA”	
Código: 003	Asesor Jurídico Temporal de gerencia	Jefe Inmediato: Gerente General	Subordinados: No tiene
Puesto: Asesor Jurídico			
Naturaleza del Puesto: Prestar asesoramiento correcto y oportuno a la empresa sobre distintas cuestiones jurídicas			
Funciones:			
<ul style="list-style-type: none"> • Asesor en la constitución, gestión o disolución de la empresa. • Negocia y redacta contratos en términos jurídicos • Orienta en material legal y fiscal • Actualiza el archivo de procesos administrativos y judiciales. • Elaborar minutas, contratos y contestación escritos jurídicos. • Realizar trámites legales en las notarías. 			
Requisitos:			
<ul style="list-style-type: none"> • Edad: de 28 a 40 años • Sexo: Indiferente • Título: Poseer título de tercer nivel de Abogado y carreras afines. • Experiencia: Experiencia profesional de 4 años en el ejercicio de la profesión y experiencia en asesoría a empresas. • Capaz de trabajar bajo presión. • Desempeñar el trabajo con integridad y responsabilidad. 			

- **Estar al día de los cambios legislativos.**
- **Manejo de idioma medio en inglés**
- **Adecuados conocimientos en herramientas informáticos**

Comunicación:

- **Ascendente: Junta General de Socios, presidente y Gerente General.**
- **Descendente: Todos los departamentos**
- **Externa: Clientes, Entidades relacionadas.**

Aptitudes:

- **Buena expresión oral**
- **Comprensión oral.**
- **Pensamientos analítico y estratégico**
- **Planificación y gestión**
- **Percepción de sistemas y entorno.**

Condiciones de trabajo:

- **Ambiente: buen ambiente de trabajo**
- **Riesgo: medio (cansancio visual y mental)**
- **Tipo de contrato: Temporal**
- **Horario de trabajo: no tiene horario definido**
- **Remuneración: Honorarios profesionales**

Tabla 37 . Funciones Contador

MANUAL DE FUNCIONAMIENTO O DESCRIPCIÓN DE PUESTOS			
		EMPRESA “CARCHE CIA. LTDA”	
Código: 005	Departamento: Financiero	Jefe Inmediato: Gerente General	Subordinados: Operarias, ayudantes y vendedora
Puesto: Contador			
Naturaleza del Puesto: Analizar y registrar en el sistema todos los movimientos y transacciones contables que se realicen en la empresa, así como preparar reportes y estados financieros acordes a los principios de contabilidad generalmente aceptados en el país.			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Dar seguimiento a los pagos pendientes con los distintos proveedores a nivel nacional. • Planeación de pagos de nómina de manera mensual • Elaboración de repostes de gastos e ingresos (mensuales). • Preparar y presentar estados financieros de las operaciones de la empresa • Preparar y efectuar pagos de impuestos al estado de acuerdo a las regulaciones establecidas en la ley. • Realizar cualquier otra función asignada al puesto. 			
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Edad: de 27 a 45 años • Sexo: Indiferente 			

- Título: Titulo tercer nivel en Contabilidad y Finanzas o carreras afines.
- Experiencia: - Experiencia mínima de 2 años en el ejercicio de la profesión o en cargos similares.
- Conocimiento y manejo del sistema contable.
- Manejo de cálculos de planilla, impuestos y legal laboral (prestaciones)

Comunicación:

- Ascendente: Gerente
- Descendente: Personal de producción
- Externa: Clientes y empresas

Aptitudes:

- Destreza matemática y pensamiento analítico
- Buena comunicación

Condiciones de trabajo:

- Ambiente: buen ambiente de trabajo
- Riesgo: medio (cansancio visual y mental)
- Tipo de contrato: Permanente
- Horario de trabajo: lunes a viernes
- Remuneración: 500 dólares más beneficios de ley

Tabla 38. Funciones del obrero

MANUAL DE FUNCIONAMIENTO O DESCRIPCIÓN DE PUESTOS			
		EMPRESA “CARCHE CIA. LTDA”	
Código: 004	Departamento: Producción	Jefe Inmediato: Gerente	Subordinados: Ayudante
Puesto. Obrero			
Naturaleza del Puesto: Encargado de ejecutar las actividades de elaboración de productos, mantenimiento de la producción y mantener en óptimas condiciones las herramientas de trabajo.			
Funciones: <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar la participación en el proceso de producción con los demás operarios. • Realizar el proceso productivo de la mantequilla de maní • Aplicar todas las medidas de seguridad de la maquinaria y equipo de trabajo. • Realizar la limpieza diaria del taller de trabajo. • Mantener limpia y en óptimas condiciones la maquinaria bajo su responsabilidad. • Mantener el stock de la materia prima e insumos requeridos. • Colaborar a la creación de un buen ambiente de trabajo. • Comunicar cualquier novedad que se suscite con el producto terminado o materia prima. 			
Requisitos: <ul style="list-style-type: none"> • Edad: de 18 a 40 años • Sexo: Indiferente • Título: Poseer mínimo conocimientos o título en costura. • Experiencia: Experiencia mínima 1 año en puestos similares. • Rapidez y experiencia en introducción en la confección 			

<p>Comunicación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ascendente: Gerente • Descendente: Ayudante • Externa: Clientes
<p>Aptitudes:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Buena comunicación. -Trabajo dinámico. -Rapidez -Orden y control -Actitud de servicio.
<p>Condiciones de trabajo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ambiente: Responsabilidad en el área de producción • Riesgo: medio (cansancio visual, mental y físico) • Tipo de contrato: permanente sujeto a evaluación • Horario de trabajo: de lunes a sábado. • Remuneración: 450 dólares más beneficios de Ley

6.3. Estudio Económico-Financiero

El presente estudio consta de inversiones estimadas del proyecto, financiamiento, presupuesto de costos e ingresos y estados financieros proforma.

Dentro de éste acápite se analiza la inversión estimada del proyecto, considerando el análisis de las inversiones en: fijas, diferidas y capital de trabajo

Inversión Fija

En este rubro se encuentran las erogaciones que se realizan para la adquisición de: maquinaria, mobiliario, equipo de oficina, equipo de computación, entre otros.

Activos fijos de producción

En la empresa de café tostado y molido son todos los bienes físicos utilizados netamente en el proceso de producción, aquellos que harán uso los obreros para obtener el producto terminado.

Maquinaria y equipo

Para obtener el producto final se necesita, una tostadora, un molino industrial y una máquina envasadora, esta última se encarga de pesar la cantidad óptima de café tostado y molido que irá en cada funda y su sellado respectivo, estas máquinas mejoran la productividad y aseguran la calidad del producto.

Tabla 39. Maquinaria y equipo

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Clasificadora de granos	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
1	Unidad	Tostadora industrial	\$ 2.800,00	\$ 2.800,00
1	Unidad	Peladora de maní tostado	\$ 1.890,00	\$ 1.890,00
1	Unidad	Molino industrial	\$ 780,00	\$ 780,00
1	Unidad	Envasadora de maní	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
1	Unidad	Balanza electrónica	\$ 120,00	\$ 120,00
			Total	\$ 9.590,00

Nota. Zodiecsa y otros

Herramientas

Las herramientas son instrumentos que harán uso los obreros para un correcto proceso desde la materia prima hasta el producto terminado en este caso, la mantequilla de maní, producto que posteriormente será comercializado; para ello se utilizará una mesa de acero inoxidable para poner el producto terminado y luego embalarlo.

Tabla 40. Herramientas

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Mesa de acero inoxidable	\$ 120,00	\$ 120,00
			Total	\$ 120,00

Nota. Almacenes Ochoa. Hnos.

Equipos de seguridad

Son todos aquellos equipos necesarios para mantener la seguridad, operacional los departamentos de la empresa.

Tabla 41. Equipos de seguridad

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Monitoreo y vigilancia	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Unidad	Reloj biométrico	\$ 100,00	\$ 100,00
			Total	\$ 250,00

Nota. Tecnicentro PC.

Equipos de combustión

Son aquellos equipos que permiten obtener el gas industrial para llevar a efecto las actividades de producción, especialmente la de cocción.

Tabla 42. Equipos para combustión

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
2	unidades	Cilindros Industriales	\$ 100,00	\$ 200,00
			Total	\$ 200,00

Nota. Loja Gas

Activos fijos-Administración

Son todos los bienes físicos utilizados netamente en el área administrativa, aquellos que harán uso el gerente, la secretaria, y la contadora, para una efectiva administración de la empresa.

Equipo de Computo

Son los dispositivos electrónicos utilizados por el gerente, la secretaria y contadora dentro de la empresa de mantequilla de maní, para almacenar y procesar la información de manera eficiente y facilitar la comunicación con los clientes.

Tabla 43. Equipo de computo

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Impresora Epson L3250	\$ 250,00	\$ 250,00
2	Unidad	Computadoras de escritorio procesador i3 Lenovo 1TB 8 gb de RAM	\$ 450,00	\$ 900,00
			Total	\$ 1.150,00

Nota. Master PC

Reinversión de Equipo de Computo

Tabla 44. Equipo de cómputo (Reinversión)

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Impresora Epson L3250	\$ 257,50	\$ 257,50
2	Unidad	Computadoras de escritorio Procesador i3 Lenovo 1TB 8 gb de RAM	\$ 463,50	\$ 927,00
Total			\$	1.184,50

Muebles y Enseres

Corresponde a todo el equipo y mobiliario que utilizaría la empresa de mantequilla de maní, en el departamento de administración.

Tabla 45. Muebles y enseres

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
3	Unidad	Escritorios	\$ 105,00	\$ 315,00
3	Unidad	Sillones ejecutivos	\$ 100,00	\$ 300,00
1	Juego	Sala de espera	\$ 150,00	\$ 150,00
1	Unidad	Archivador de oficina	\$ 110,00	\$ 110,00
Total			\$	875,00

Nota. Almacén de muebles Paltas

Equipo de oficina

Corresponde a los elementos necesarios, para que la oficina administrativa especialmente de la contadora se realice actividades cotidianas de la mejor manera.

Tabla 46. Equipo de oficina

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario USD	Valor total USD
1	Unidad	Sumadora	\$ 100,00	\$ 100,00
Total			\$	100,00

Nota. La Reforma

Resumen Activos fijos de producción y Administración

Tabla 47. Activos fijos - Producción

Maquinaria y equipo	\$	9.590,00
Herramientas	\$	120,00
Equipos de seguridad para obreros	\$	250,00
Equipo de combustión	\$	200,00
Total	\$	10.160,00

Inversión total en activos fijos

Corresponde a la sumatoria del capital que se invertiría en cada departamento, como se describe en la siguiente tabla, para el departamento de producción se requiere invertir 10.160.00 dólares y en el departamento de administración 3.309.50, sumando un total de inversión de 13.469.50 dólares americanos.

Tabla 48. Total activos fijos

Producción	\$	10.160,00
Administración	\$	3.309,50
Total	\$	13.469,50

Depreciación de activos fijos

Corresponde a la pérdida de valor de un bien, y a su vez este valor depreciado se convierte en la reti del capital a la empresa para adquirir uno nuevo al terminar su vida útil, este tiempo que se deprecia y su cálculo está regulado por las normas contables de cada país, como se presenta en el presente cuadro la maquinaria se deprecia en 10 años teniendo así una depreciación del 10% anual, que corresponde en los 10 años al 100%, las herramientas como otros activos según las normas contables se deprecian en 5 años, teniendo así una depreciación del 20% anual, que corresponde en los 5 años al 100%, otros activos que se utilizará en la empresa como el equipo de cómputo, se deprecian en 3 años, teniendo así una depreciación del 33.33% anual, que corresponde en los 3 años al 100%.

Tabla 49. Depreciaciones

Activo	Costo	Vida útil	% dep.anual	Depreciación anual	Valor en libros
Activos fijos de producción					
Maquinaria y equipo	\$ 9.590,00	10 años	10%	\$ 959,00	\$ 4.795,00
Herramientas	\$ 120,00	10 años	10%	\$ 12,00	\$ 60,00
Equipos de seguridad para obreros	\$ 250,00	5 años	20%	\$ 50,00	\$ -
Equipos para combustión	\$ 200,00	10 años	10%	\$ 20,00	\$ 100,00
Activos fijos de administración					
Equipo de computo	\$ 1.150,00	3 años	33%	\$ 383,30	\$ 0,12
Reinversión Eq. Comp (4to año)	\$ 1.184,50	3 años	33%	\$ 394,79	\$ 394,91
Muebles y enseres	\$ 875,00	10 años	10%	\$ 87,50	\$ 437,50

Equipo de oficina	\$	100,00	10 años	10%	\$	10,00	\$	50,00
							\$	5.837,53

Activos Diferidos

Son los bienes o servicios que la empresa productora y comercializadora de mantequilla de maní a implementar paga por anticipado, incluso sin ocupar estos activos, pero que le permitirán seguir realizando las demás actividades hasta llegar a su actividad principal que es la de producir y comercializar el mantequilla de maní, en este tipo de activos se tiene.

Estudios Preliminares

En este aspecto en el estudio de factibilidad se encuentra la información requerida, respecto al mercado, lo técnico, administrativo, legal y económico, información muy importante para determinar si es factible o no poder llevar a la práctica la creación de la empresa productora y comercializadora de mantequilla de maní en el cantón Paltas, provincia de Loja.

Tabla 50. Estudios preliminares

	Descripción	Número de personas	Valor en USD
Profesional en administración de empresas	Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa comercializadora de mantequilla de maní en el cantón Paltas	1	\$ 500,00
Asesoría de abogado	Normativa y proceso legal de constitución	1	\$ 100,00
Total			\$ 600,00

Nota. Realizado por Edwin Carche

Gastos de constitución

Son los gastos que se incurrirán para que la empresa productora y comercializadora se consolide legalmente como compañía de responsabilidad limitada.

Tabla 51. Gastos de Constitución

	Descripción	Cantidad de pagos	Valor unitario en USD	Valor total en USD
Abogado	Elaboración del acta de constitución	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Notario	Notariar el acta de constitución	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Cuenta bancaria	Mínimo para la constitución de compañía de responsabilidad limitada	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Total				\$ 270,00

Nota. Dra. Heidi Ramírez y otros

Registro único de contribuyente

Para la obtención del RUC se realizará un gasto en quien ayude a tramitarlo, con una asistente contable y viáticos para ir a la ciudad de Loja para la obtención de contraseña del SRI.

Tabla 52. Registro Único de Contribuyentes

Descripción		Cantidad de pagos	Valor unitario en USD	Valor total en USD
Viáticos	Para la obtención de clave de RUC	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Asistente contable	Tramitar el Registro Único de Contribuyentes	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Copias	Copias de documentos necesarios para la obtención de RUC	4	\$ 0,50	\$ 2,00
Total				\$ 57,00

Nota: Asesoría contable

Patente Municipal

La patente municipal, es un tipo de permiso mismo que se realizará en el municipio del cantón Paltas, para que la empresa pueda realizar sus actividades.

Tabla 53. Patente

Descripción		Cantidad de pagos	Valor unitario en USD	Valor total en USD
Pago al municipio	Pago de patente	1	\$ 75,00	\$ 75,00
Total				\$ 75,00

Nota: Municipio del cantón Paltas

Registro Sanitario

Al ser una empresa de comercialización de un producto de consumo por las personas, necesariamente se necesita obtener el registro sanitario, mismo que válida que los procesos y el producto en sí son de calidad para el consumo humano.

Tabla 54. Registro Sanitario

Descripción		Cantidad de pagos	Valor unitario en USD	Valor total en USD
Pruebas	Pruebas de calidad	1	\$ 68,07	\$ 68,07
Muestras	Muestras del producto (maní)	1	\$ 35,00	\$ 35,00

Pago de registro sanitario	Pago a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria	1	\$ 340,34	\$ 340,34
Total				\$ 443,41

Nota: Agencia nacional de regulación control y vigilancia sanitaria y otros

Permiso de bomberos

Este permiso corresponde específicamente para el uso del espacio que se encuentra la empresa, misma que debe estar adecuada con señalética y otros insumos de seguridad e instalaciones, para ello la Unidad de Bomberos de Catacocha, se toma en consideración el área en metros cuadrados.

Tabla 55. Permiso de bomberos

	Descripción	Cantidad de pagos	Valor unitario en USD	Valor total en USD
Pago al cuerpo de bomberos	Permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Copias	Copias de documentos necesarios para la obtención de permiso	4	\$ 0,50	\$ 2,00
Personal de trámites	Realizar el trámite	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Total				\$ 62,00

Nota. Cuerpo de Bomberos de Paltas

Adecuaciones de la planta

La planta que se arrienda, es un solo espacio por ello se debe adecuarla para poder identificar y separar las áreas, de administración, producción y ventas.

Tabla 56. Adecuaciones de la planta

	Descripción	Cantidad de pagos	Valor unitario en USD	Valor total en USD
División de áreas	División de las áreas de administración, producción, ventas.	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Adecuación de piso	Adecuación del piso de las dos áreas de almacenamiento con palets.	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Total				\$ 650,00

Nota. Ing. Civil

Amortización de activos diferidos

En la presente tabla se resume los valores por cada uno de los activos diferidos sumando así un valor de 6.142,41 dólares, adicionalmente se presenta el valor anual de amortización de 1.228,48 dólares, cada año, durante 5 años que según las normas contables estos activos se amortizan, o se retribuyen estos valores gastados a la empresa.

Tabla 57. Resumen de Activos Diferidos

Descripción	Valor total USD	Amortización en USD (5 Años)
Estudios preliminares	\$ 600,00	\$ 120,00
Gastos de constitución	\$ 270,00	\$ 54,00
Registro Único de Contribuyentes	\$ 57,00	\$ 11,40
Patente	\$ 75,00	\$ 15,00
Registro sanitario	\$ 443,41	\$ 88,68
Permiso de bomberos	\$ 62,00	\$ 12,40
Adecuaciones de la planta	\$ 650,00	\$ 130,00
Total	\$ 2.157,41	\$ 431,48

Nota. Elaborado Autor del Proyecto

6.4. Capital De Trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de recursos que se utiliza para la producción y comercialización de la mantequilla de maní. Por lo que son necesarios estos recursos para que la empresa CARCHE. CIA LTDA, sea capaz de realizar sus funciones y actividades durante un mes de trabajo. Para el desarrollo y cálculo del capital de trabajo mensual necesario para un mes de trabajo se considera lo siguiente.

Materia prima directa

Es el componente principal que se lo puede cuantificar e identificar en el producto terminado en este caso es el maní, el cual anualmente se necesita una cantidad de 679 quintales para cubrir con la demanda a satisfacer, cada quintal tiene un valor de 65.00 dólares, teniendo así un valor total anual de 44.135.00 dólares, que corresponde a 3.677.92 dólares por cada mes.

Tabla 58. Materia prima directa

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario en USD	Valor total en USD
679	Quintal	Mani	\$ 65,00	\$ 44.135,00
			Valor total anual	\$ 44.135,00
			Valor total mensual	\$ 3.677,92

Nota. Productores de maní cantón Paltas

Materia prima indirecta

Son costos relacionados a la producción de manera indirecta, en este caso se tiene los complementos para dar el acabado final al producto y luego ser envasado. Para el presente caso se tiene el azúcar, la sal y el emulsificantes.

Tabla 59. Materia prima indirecta

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario en USD	Valor total en USD
50	quintales	Azúcar	\$ 35,00	\$ 1.750,00
2	quintales	Sal	\$ 14,00	\$ 21,00
5	litros	Emulsificantes	\$ 8,50	\$ 42,50
Valor total anual				\$ 1.813,50
Valor total mensual				\$ 151,13

Nota. Bodegas de la ciudad de Catacocha

Gastos de Combustión

Son todos aquellos gastos que se realizan en la compra de gas industrial para poder llevar a efecto las actividades industriales.

Tabla 60. Gastos de combustión

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario en USD	Valor total en USD
4	Unidad	Gas industrial	\$ 45,00	\$ 180,00
Total anual				\$ 180,00
Total mensual				\$ 15,00

Nota. Distribuidoras de Gas

Mano de obra directa

Son aquellos desembolsos que se encuentran relacionados con el pago de mano de obra y que están inmersos directamente en el proceso productivo, en donde se transforma la materia prima en producto terminado.

Tabla 61. Mano de obra directa

Cantidad	Descripción	SBU en USD	Décimo tercer sueldo	Décimo cuarto	Total en USD	Aporte patronal IESS 11,15%	Total a pagar en USD
1	Obrero	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 522,92	\$ 50,18	\$ 573,09
Total Obreros							2
Total mensual							\$ 1.146,18
Total Anual							\$ 13.754,20

Nota. Código de Trabajo.

Servicios básicos (Producción, Administración, Ventas)

Son los sistemas necesarios para una vida saludable y que son imprescindibles para poder desarrollar las actividades, en este caso se refiere a la luz, agua, internet, teléfono, tomando en cuenta su uso se lo ha dividido en las 3 áreas, tomando en cuenta por ejemplo para la luz los KW/h utilizados por cada maquinaria en el área de producción, el equipo de cómputo en el área de administración, y lo que se requiere en el área de ventas.

Tabla 62. Servicios básicos (Producción, Administración, Ventas)

Servicios básicos	Total	Administración	Producción	Ventas
Luz (Kw/h)	\$ 46,65	\$ 18,24	\$ 23,99	\$ 4,42
Agua (m3)	\$ 6,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
Internet (25 mb)	\$ 25,00	\$ 17,50	\$ 7,50	\$ -
Teléfono (Paquete ilimitado)	\$ 30,00	\$ 21,00	\$ 9,00	\$ -
Total mensual	\$ 107,65	\$ 58,74	\$ 42,49	\$ 6,42
Total anual	\$ 1.291,85	\$ 704,92	\$ 509,87	\$ 77,07

Nota. Eerssa, Empresa de Agua potable, Cnt

Arriendo

En este caso se refiere a una cierta cantidad de dinero que se cancela en un determinado tiempo, por utilizar un espacio físico, en este caso se arrendará un local amplio para adecuarlo con todos los departamentos necesarios.

Tabla 63. Arriendo

Metros cuadrados totales	Precio total de arriendo	Valor total de arriendo para administración 29 m2 (40,28%)	Precio total de arriendo para producción 31 m2 (43,06%)	Precio total de arriendo para ventas 12 m2 (16,67%)
120 m2	\$ 250,00	\$ 75,00	\$ 130,00	\$ 45,00
Total anual	\$ 3.000,00	\$ 900,00	\$ 1.560,00	\$ 540,00

Nota. Canon de Arrendamiento del Palta

Sueldos y salarios

El sueldo es la retribución económica por desempeñar ciertas funciones en un determinado cargo, en este caso la empresa requiere de un gerente con un sueldo de 500.00 dólares más beneficios de ley, ascendiendo a un valor de 632.83 dólares, también se requiere una secretaria con un sueldo de

450,00 dólares mensuales más beneficios de ley ascendiendo a un valor de 573.09 dólares, el total mensual es igual a 1205.93 y un total anual de 14.471.10

Tabla 64. Sueldos administrativos

Cantidad	Descripción	SBU	Decimo tercer	Decimo cuarto	Total	Aporte patronal IESS 11,15%	Total a pagar
1	Gerente	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 35,42	\$ 577,08	\$ 55,75	\$ 632,83
1	Secretaria	\$ 450,00	\$ 37,50	\$ 35,42	\$ 522,92	\$ 50,18	\$ 573,09
Total mensual							\$ 1.205,93
Total anual							\$ 14.471,10

Nota. Ley de Servicio Civil y Carrera Administrativa

Honorarios Profesionales

Es la cantidad de dinero que se cancela a una persona por sus servicios e este caso se refiere por servicios administrativos, la contadora, los servicios de estas personas son ocasionales, por ende, se tiene que el valor anual de 930.00 dólares.

Tabla 65. Honorarios profesionales

Servicios profesionales	Veces en el año	Valor unitario	Valor Total
Asesor jurídico	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Contadora	12	\$ 70,00	\$ 840,00
Total anual			\$ 930,00
Total mensual			\$ 77,50

Nota. Ley de Servicio Civil y Carrera Administrativa

Publicidad del producto

Se refiere a comunicar ya sea de manera visual o escrita, las características de la mantequilla de maní, la calidad y lo que diferencia de los competidores

Tabla 66. Publicidad de producto

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio mensual USD	Valor anual USD
1	Publicidad	Radio Ecuasur	\$ 25,00	\$ 300,00
1	Publicidad	Radio Local de Paltas	\$ 25,00	\$ 300,00
Total anual				\$ 600,00
Total mensual				\$ 50,00

Nota. Radio Ecuasur y Paltas

Promoción

Como estrategia para las ventas se dará a conocer el producto por medio de muestras, para clientes potenciales

Tabla 67. Promoción

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Precio unitario USD	Valor total USD
246	Unidad	Muestras de mantequilla de mani en sachet 86 g	\$ 0,75	\$ 184,50
			Valor mensual	\$ 15,38
			Valor anual	\$ 184,50

Nota. El autor del proyecto

Suministros de oficina

Se refiere a los materiales utilizados regularmente en las oficinas para poder cumplir correctamente las actividades empresariales.

Tabla 68. Suministros de oficina

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total	Valor total anual
1	Resma de 500 hojas	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 18,00
3	Cuaderno	\$ 1,30	\$ 3,90	\$ 7,80
4	Esferográficos	\$ 0,30	\$ 1,20	\$ 4,80
4	Tintas para impresora epon originales	\$ 9,00	\$ 36,00	\$ 72,00
3	Lápiz	\$ 0,40	\$ 1,20	\$ 4,80
3	Borrador	\$ 0,20	\$ 0,60	\$ 2,40
3	Corrector	\$ 1,00	\$ 3,00	\$ 12,00
3	Sacapuntas	\$ 0,50	\$ 1,50	\$ 4,50
2	Caja de 300 grapas	\$ 1,50	\$ 3,00	\$ 9,00
2	Caja de clips	\$ 0,75	\$ 1,50	\$ 6,00
2	Tijeras	\$ 0,35	\$ 0,70	\$ 1,40
2	Estilete	\$ 1,25	\$ 2,50	\$ 7,50
1	Cinta scoch	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 2,00
3	Carpetas archivadoras	\$ 0,30	\$ 0,90	\$ 2,70
2	Grapadora	\$ 3,50	\$ 7,00	\$ 7,00
2	Dispensador de cinta	\$ 5,00	\$ 10,00	\$ 10,00
2	Sellos	\$ 8,00	\$ 16,00	\$ 16,00
2	Perforadora	\$ 3,50	\$ 7,00	\$ 7,00

3	Porta Clips	\$	4,00	\$	12,00	\$	12,00
Total anual						\$	206,90
Total mensual						\$	17,24

Nota. La Reforma

Útiles de limpieza

Son todos aquellos elementos requeridos para que cada quien realice una limpieza eficiente en su espacio de trabajo y mantener en óptimas condiciones de aseo y asepsia a la empresa.

Tabla 69. Útiles de limpieza

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
6	Escobas	\$ 2,50	\$ 15,00
3	Trapeadores	\$ 4,00	\$ 12,00
6	Franelas	\$ 1,00	\$ 6,00
6	Paquete de ocho rollos de papel de baño	\$ 2,00	\$ 12,00
2	Recogedores metálico	\$ 2,50	\$ 5,00
6	Jabón liquido	\$ 2,90	\$ 17,40
18	Paquete de 100 fundas de halar negras	\$ 1,25	\$ 22,50
6	Paquete de 10 fundas para basura	\$ 1,75	\$ 10,50
6	Desinfectante Olimpia	\$ 1,25	\$ 7,50
1	Recogedor para basura metálico	\$ 4,00	\$ 4,00
3	Basureros plásticos	\$ 7,00	\$ 21,00
Total anual			\$ 132,90
Total mensual			\$ 11,08

Nota. Gran Aki

Uniformes

Se refiere a la prenda de vestir estandarizada, en este caso es solo para los 2 obreros ya que necesitan un tipo de prenda especial para realizar sus actividades de producción.

Tabla 70. Uniformes

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total
4	Overol	\$ 20,00	\$ 80,00
Total anual			\$ 80,00
Total mensual			\$ 6,67

Nota. AGA

Implementos de seguridad

Son los elementos destinados a tenerlos en un espacio, o que lleven puestos las personas con el fin de disminuir riesgos, que puedan amenazar la seguridad o salud, estos implementos se ubicarán en lugares estratégicos para uso del personal de todas las áreas.

Tabla 71. Implementos de seguridad

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total anual
2	Extintores	\$ 18,00	\$ 36,00
2	Mascarillas industriales	\$ 8,50	\$ 17,00
4	Pares de guantes industriales	\$ 4,50	\$ 18,00
8	Gorros	\$ 4,00	\$ 32,00
1	Botiquin primeros auxilios	\$ 25,00	\$ 25,00
2	Luces de emergencia	\$ 15,00	\$ 30,00
8	Letreros preventivos e informativos	\$ 3,50	\$ 28,00
Total anual			\$ 186,00
Total mensual			\$ 15,50

Nota. AGA

Envases

Corresponde a los recipientes que se van a utilizar para envasar la mantequilla de maní, envases que serán para una libra (450 gr.)

Tabla 72. Envases

Cantidad	Unidad de medida	Descripción	Valor unitario en USD	Valor total en USD
47.500,00	Unidad	Envases de vidrio	\$ 0,09	\$ 4.275,00
500,00	Unidad	Cartones para 24 unidades	\$ 0,05	\$ 25,00
Valor total anual				\$ 4.300,00
Valor total mensual				\$ 358,33

Nota. Empresa procesadora de vidrio Guayaquil

6.4.1. Resumen de capital de trabajo

En este apartado se ubica el capital de trabajo requerido por cada área de la empresa, de forma ordenada.

Capital de trabajo producción

Tabla 73. Capital de trabajo para producción

Descripción	Total mensual	Total anual
Materia prima directa	\$ 3.677,92	\$ 44.135,00
Materia prima indirecta	\$ 151,13	\$ 1.813,50
Gastos de combustión	\$ 15,00	\$ 180,00
Mano de obra directa	\$ 1.146,18	\$ 13.754,20
Servicios básicos (Producción)	\$ 42,49	\$ 509,87
Arriendo	\$ 130,00	\$ 1.560,00
Útiles de limpieza	\$ 3,69	\$ 44,30
Implementos de seguridad	\$ 4,28	\$ 51,33
Total	\$ 5.170,68	\$ 62.048,20

6.4.2. Capital de trabajo administración

Tabla 74. Capital de trabajo para administración

Descripción	Total mensual	Total anual
Servicios básicos de administración	\$ 58,74	\$ 704,92
Arriendo	\$ 75,00	\$ 900,00
Sueldos administrativos	\$ 1.205,93	\$ 14.471,10
Suministros de oficina	\$ 17,24	\$ 206,90
Útiles de limpieza	\$ 3,69	\$ 44,30
Implementos de seguridad	\$ 4,28	\$ 51,33
Total	\$ 1.364,88	\$ 16.378,55

6.4.3. Capital de trabajo Ventas

Tabla 75. Capital de trabajo para ventas

Descripción	Total mensual	Total anual
Servicios básicos (Ventas)	\$ 6,42	\$ 77,07
Arriendo	\$ 45,00	\$ 540,00
Útiles de limpieza	\$ 3,69	\$ 44,30
Uniformes	\$ 6,67	\$ 80,00
Implementos de seguridad	\$ 6,94	\$ 83,33
Envases	\$ 358,33	\$ 4.300,00
Total	\$ 68,73	\$ 5.124,70

6.5. Monto De La Inversión

La inversión en este caso, para la creación de la empresa productora y comercializadora de mantequilla de maní es la cantidad de dinero necesaria para comenzar con las actividades al implementarse la nueva unidad productiva.

Tabla 76. Monto de inversión

Descripción	Parcial	Subtotal	Total
Activos fijos			
Activos fijos de producción			
Maquinaria y equipo	\$ 9.590,00		
Herramientas	\$ 120,00		
Equipos de seguridad para obreros	\$ 250,00		
Equipós para combustión	\$ 200,00		
Total de activos fijos de producción		\$ 10.160,00	
Activos fijos de administración			
Equipo de computo	\$ 1.150,00		
Reinversión Eq. Comp (4to año)	\$ 1.184,50		
Muebles y enseres	\$ 875,00		
Equipo de oficina	\$ 100,00		
Total de activos fijos de administración		\$ 3.309,50	
Total de activos fijos			\$ 13.469,50
Activos diferidos			
Estudios preliminares		\$ 600,00	
Gastos de constitución		\$ 270,00	
Registro Único de Contribuyentes		\$ 57,00	
Patente		\$ 75,00	
Registro sanitario		\$ 443,41	
Permiso de bomberos		\$ 62,00	
Adecuaciones de la planta		\$ 650,00	
Total de activos diferidos			\$ 2.157,41
Capital de trabajo			
Costos de producción			
Costo primo			
Materia prima directa	\$ 3.677,92		
Mano de obra directa	\$ 1.146,18		
Total costo primo		\$ 4.824,10	
Costos indirectos de producción			
Materia prima indirecta	\$ 151,13		
Total costos indirectos de producción		\$ 151,13	
Gastos de combustión		\$ 15,00	

Servicios básicos (Producción)		\$	42,49	
Arriendo		\$	130,00	
Útiles de limpieza		\$	3,69	
Implementos de seguridad		\$	4,28	
Total de costos de producción				\$ 5.170,68
Costos operativos				
Gastos administrativos				
Servicios básicos de administración	\$		58,74	
Arriendo	\$		75,00	
Sueldos administrativos	\$		1.205,93	
Suministros de oficina	\$		17,24	
Útiles de limpieza	\$		3,69	
Implementos de seguridad	\$		4,28	
Total gastos de administración		\$	1.364,88	
Gastos de venta				
Servicios básicos (Ventas)	\$		6,42	
Arriendo	\$		45,00	
Útiles de limpieza	\$		3,69	
Uniformes	\$		6,67	
Implementos de seguridad	\$		6,94	
Envases	\$		358,33	
Total de gastos de venta		\$	427,06	
Total de costos operativos				\$ 1.791,94
Monto de la inversión				\$ 22.589,53

Nota. Presupuestos

6.6. Financiamiento

En la presente tabla se identifica el valor de capital propio que tienen los socios para financiar el proyecto, en este caso 22.589.53, de los cuales \$.5000 será financiado con BAN ECUADOR, y 17589.53 dólares será financiado con capital propio.

Tabla 77. Financiamiento

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Capital propio	\$ 17.589,53	78%
Capital (Fuente externa)	\$ 5.000,00	22%
Total	\$ 22.589,53	100%

Nota. Elaboración el Autor

Fuente externa de financiamiento: BANECUADOR

Una vez investigadas las condiciones, ventajas y requisitos de las diferentes entidades bancarias de la localidad se ha concluido que la fuente externa que ayudará para el financiamiento, de la inversión será Banecuador.

Amortización del Crédito

En el presente cuadro se identifica los valores que la empresa tiene que cancelar por el préstamo bancario, las intereses, y la amortización.

Capital 20000

Interés 15%

Plazo 5 años

Tabla 78. Amortización del crédito

Años	Capital	Intereses	Amortización	Dividendos	V/libros
0					\$ 5.000,00
1	\$ 5.000,00	\$ 750,00	\$ 1.000,00	\$ 1.750,00	\$ 4.000,00
2	\$ 4.000,00	\$ 600,00	\$ 1.000,00	\$ 1.600,00	\$ 3.000,00
3	\$ 3.000,00	\$ 450,00	\$ 1.000,00	\$ 1.450,00	\$ 2.000,00
4	\$ 2.000,00	\$ 300,00	\$ 1.000,00	\$ 1.300,00	\$ 1.000,00
5	\$ 1.000,00	\$ 150,00	\$ 1.000,00	\$ 1.150,00	\$ -

Nota. BanEcuador

Presupuesto de costos de producción y operación

El presupuesto de costo de producción se refiere al costo primo y a los costos indirectos de fabricación, vinculado a todo aquello que interviene de forma directa en la obtención del producto final.

En el presupuesto de costo total de operación se resumen los gastos administrativos, los gastos de ventas, el gasto financiero, otros gastos y amortizaciones, en este presupuesto se refleja la información financiera y operativa de los departamentos de la empresa dedicada a la producción y comercialización de mantequilla de maní "EMPRESA CARCHE CIA LTDA".

Tabla 79. Presupuesto de costos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de producción					
Costo primo					
Materia prima directa	\$ 44.135,00	\$ 45.459,05	\$ 46.822,82	\$ 48.227,51	\$ 49.674,33
Mano de obra directa	\$ 13.754,20	\$ 14.166,83	\$ 14.591,83	\$ 15.029,59	\$ 15.480,47
Total costo primo	\$ 57.889,20	\$ 59.625,88	\$ 61.414,65	\$ 63.257,09	\$ 65.154,80
Costos indirectos de fabricación					

Materia prima indirecta	\$ 1.813,50	\$ 1.867,91	\$ 1.923,94	\$ 1.981,66	\$ 2.041,11
Gastos de combustión	\$ 180,00	\$ 185,40	\$ 190,96	\$ 196,69	\$ 202,59
Servicios básicos (Producción)	\$ 509,87	\$ 525,16	\$ 540,92	\$ 557,14	\$ 573,86
Arriendo	\$ 1.560,00	\$ 1.606,80	\$ 1.655,00	\$ 1.704,65	\$ 1.755,79
Útiles de limpieza	\$ 44,30	\$ 45,63	\$ 47,00	\$ 48,41	\$ 49,86
Implementos de seguridad	\$ 51,33	\$ 52,87	\$ 54,46	\$ 56,09	\$ 57,78
Depreciación de maquinaria y equipo	\$ 959,00	\$ 959,00	\$ 959,00	\$ 959,00	\$ 959,00
Depreciación de herramientas	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00	\$ 12,00
Depreciación de equipos de seguridad para obreros	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00	\$ 50,00
Depreciación de muebles y enseres	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00	\$ 20,00
Total gastos indirectos de fabricación	\$ 5.200,00	\$ 5.324,77	\$ 5.453,28	\$ 5.585,65	\$ 5.721,99
Total costos de producción	\$ 63.089,20	\$ 64.950,65	\$ 66.867,94	\$ 68.842,74	\$ 70.876,80
Costos operativos					
Gastos administrativos					
Servicios básicos de administración	\$ 704,92	\$ 726,06	\$ 747,84	\$ 770,28	\$ 793,39
Arriendo	\$ 900,00	\$ 927,00	\$ 954,81	\$ 983,45	\$ 1.012,96
Sueldos administrativos	\$ 14.471,10	\$ 14.905,23	\$ 15.352,39	\$ 15.812,96	\$ 16.287,35
Suministros de oficina	\$ 206,90	\$ 213,11	\$ 219,50	\$ 226,09	\$ 232,87
Útiles de limpieza	\$ 44,30	\$ 45,63	\$ 47,00	\$ 48,41	\$ 49,86
Implementos de seguridad	\$ 51,33	\$ 52,87	\$ 54,46	\$ 56,09	\$ 57,78
Dep de equipo de computo	\$ 383,30	\$ 383,30	\$ 383,30	\$ 394,79	\$ 394,79
Depreciación de muebles y enseres	\$ 87,50	\$ 87,50	\$ 87,50	\$ 87,50	\$ 87,50
Depreciación de equipo de oficina	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Subtotal gasto administrativo	\$ 16.859,34	\$ 17.350,70	\$ 17.856,80	\$ 18.389,58	\$ 18.926,49
Gastos de ventas					
Servicios básicos (Ventas)	\$ 77,07	\$ 79,38	\$ 81,76	\$ 84,22	\$ 86,74
Arriendo	\$ 540,00	\$ 556,20	\$ 572,89	\$ 590,07	\$ 607,77
Útiles de limpieza	\$ 44,30	\$ 45,63	\$ 47,00	\$ 48,41	\$ 49,86
Uniformes	\$ 80,00	\$ 82,40	\$ 84,87	\$ 87,42	\$ 90,04
Implementos de seguridad	\$ 83,33	\$ 85,83	\$ 88,41	\$ 91,06	\$ 93,79
Envases	\$ 4.300,00	\$ 4.429,00	\$ 4.561,87	\$ 4.698,73	\$ 4.839,69
Subtotal gasto de ventas	\$ 5.124,70	\$ 5.278,44	\$ 5.436,80	\$ 5.599,90	\$ 5.767,90
Gasto financiero					
Interés	\$ 750,00	\$ 600,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 150,00
Subtotal gasto financiero	\$ 750,00	\$ 600,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 150,00
Otros gastos					
Amortización de activos diferidos	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48
Total de otros gastos	\$ 431,48				
Reinversion					

Equipo de computo					\$ 1.184,50
Total de reinversión					\$ 1.184,50
Total costo operativo	\$ 23.165,53	\$ 23.660,63	\$ 24.175,08	\$ 25.905,46	\$ 25.275,88
Costos totales	\$ 86.254,73	\$ 88.611,27	\$ 91.043,01	\$ 94.748,20	\$ 96.152,67

Nota. Presupuestos de Capital de Trabajo

Presupuesto de ingresos

Para el desarrollo del presupuesto de ingresos es conveniente realizar el siguiente cuadro, en donde se especifica cada uno de los años y a la vez los costos incurridos, por ende, se obtiene un ingreso en costos. Para elaborar el presupuesto primero se obtiene el costo de producción, luego se obtiene el costo de operación en donde se suma los valores del gasto administrativo, gasto de ventas, financiero, otros gastos y reinversiones. Al sumar los valores del costo de producción más el costo de operación se obtiene el costo antes de utilidad y a este valor se le saca el porcentaje de utilidad y se obtiene el precio unitario de venta.

Tabla 80. Presupuesto de ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo primo	\$ 57.889,20	\$ 59.625,88	\$ 61.414,65	\$ 63.257,09	\$ 65.154,80
Costo indirecto de fabricación	\$ 5.200,00	\$ 5.324,77	\$ 5.453,28	\$ 5.585,65	\$ 5.721,99
Costo de producción	\$ 63.089,20	\$ 64.950,65	\$ 66.867,94	\$ 68.842,74	\$ 70.876,80
Gasto Administrativo	\$ 16.859,34	\$ 17.350,70	\$ 17.856,80	\$ 18.389,58	\$ 18.926,49
Gasto Ventas	\$ 5.124,70	\$ 5.278,44	\$ 5.436,80	\$ 5.599,90	\$ 5.767,90
Gasto Financiero	\$ 750,00	\$ 600,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 150,00
Otros Gastos	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48
Reinversiones				\$ 1.184,50	
Costo de operación	\$ 23.165,53	\$ 23.660,63	\$ 24.175,08	\$ 25.905,46	\$ 25.275,88
Costo antes de utilidad	\$ 86.254,73	\$ 88.611,27	\$ 91.043,01	\$ 94.748,20	\$ 96.152,67
Unidades producidas	46.980	46.980	46.980	46.980	46.980
Costo por unidad antes de la utilidad	\$ 1,84	\$ 1,89	\$ 1,94	\$ 2,02	\$ 2,05
Utilidad	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
Costo con utilidad	\$ 2,20	\$ 2,26	\$ 2,33	\$ 2,42	\$ 2,46
Ajuste de precios	\$ 2,20	\$ 2,25	\$ 2,30	\$ 2,40	\$ 2,50
Ingresos por ventas	\$ 103.356,00	\$ 105.705,00	\$ 108.054,00	\$ 112.752,00	\$ 117.450,00

Nota. Presupuesto costo de producción

Estado de Pérdidas y Ganancias

Esta herramienta permite informar a los socios sobre las utilidades que le ofrece el proyecto frente a las otras opciones que ofrece el mercado

Tabla 81. Estado de Resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por concepto de ventas	\$ 103.356,00	\$ 105.705,00	\$ 108.054,00	\$ 112.752,00	\$ 117.450,00
(-) Costo de producción	\$ 63.089,20	\$ 64.950,65	\$ 66.867,94	\$ 68.842,74	\$ 70.876,80
(+) Otros ingresos					\$ 5.837,53
(=) Utilidad Bruta en ventas	\$ 40.266,80	\$ 40.754,35	\$ 41.186,06	\$ 43.909,26	\$ 52.410,73
(-)Gasto de Operación (Gastos de administración y de ventas)	\$ 21.984,05	\$ 22.629,14	\$ 23.293,60	\$ 23.989,48	\$ 24.694,39
(-) Gastos financieros	\$ 750,00	\$ 600,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 150,00
(-) Otros gastos	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48
(-) Reinversiones				\$ 1.184,50	
Total costos operativos	\$ 23.165,53	\$ 23.660,63	\$ 24.175,08	\$ 25.905,46	\$ 25.275,88
(=)Utilidad operativa	\$ 17.101,27	\$ 17.093,73	\$ 17.010,99	\$ 18.003,80	\$ 27.134,86
(-) Imp. 15% antes de trabajadores	\$ 2.565,19	\$ 2.564,06	\$ 2.551,65	\$ 2.700,57	\$ 4.070,23
(=) Utilidad antes de impuesto a la renta	\$ 14.536,08	\$ 14.529,67	\$ 14.459,34	\$ 15.303,23	\$ 23.064,63
(-) Imp 25% al estado	\$ 3.663,09	\$ 3.661,48	\$ 3.643,75	\$ 3.856,41	\$ 5.812,29
Utilidad después de impuestos	\$ 10.872,99	\$ 10.868,19	\$ 10.815,59	\$ 11.446,81	\$ 17.252,34
Reserva legal (10%)	\$ 1.087,30	\$ 1.086,82	\$ 1.081,56	\$ 1.144,68	\$ 1.725,23
(=) Utilidad neta	\$ 9.785,69	\$ 9.781,37	\$ 9.734,03	\$ 10.302,13	\$ 15.527,11

Nota. Presupuesto de costos e ingresos

Punto de equilibrio

En este punto se identifica los costos fijos y variables, que incurren en desarrollo de las actividades, para la producción y comercialización mantequilla de maní, los costos fijos corresponden a los valores que hay que cancelar sin importar las cantidades producidas, esa corresponde a la principal diferencia de los costos variables.

Tabla 82. Punto de equilibrio

Descripción	Año 1	
	Cost Fijos	Cost Variables
Materia prima directa		\$ 44.135,00
Materia prima indirecta		\$ 1.813,50
Mano de obra directa	\$ 13.754,20	
Gastos de combustión		\$ 180,00
Servicios básicos (Producción)		\$ 509,87
Arriendo	\$ 1.560,00	
Útiles de limpieza		\$ 44,30
Implementos de seguridad		\$ 51,33
Depreciación de maquinaria y equipo	\$ 959,00	
Depreciación de herramientas	\$ 12,00	
Depreciación de equipos de seguridad para obreros	\$ 50,00	
Depreciación de muebles y enseres	\$ 20,00	
Servicios básicos de administración	\$ 704,92	
Arriendo	\$ 900,00	
Sueldos administrativos	\$ 14.471,10	
Suministros de oficina	\$ 206,90	
Útiles de limpieza	\$ 44,30	
Implementos de seguridad	\$ 51,33	
Dep de equipo de computo	\$ 383,30	
Depreciación de muebles y enseres	\$ 87,50	
Depreciación de equipo de oficina	\$ 10,00	
Servicios básicos (Ventas)	\$ 77,07	
Arriendo	\$ 540,00	
Útiles de limpieza	\$ 44,30	
Uniformes	\$ 80,00	
Implementos de seguridad	\$ 83,33	
Envases		\$ 4.300,00
Interés	\$ 750,00	
Amortización de activos diferidos	\$ 431,48	
Totales	\$ 35.220,73	\$ 51.034,00
Unidades		46.980
Costo variable unitario (Cvu)	\$	1,09
Precio	\$	2,20
Ventas totales	\$	103.356,00
Cantidad de equilibrio		
Fórmula: $QE=CF/(Vu - CVu)$	Año 1	31.625
Venta de equilibrio		

Fórmula: $VE = QE \times Vu$ **Año 1** 69.574,44

Punto de equilibrio en porcentaje de la capacidad a utilizar

Fórmula: $PE\% = (CF / (VT - CV)) \times 100$ **Año 1** 67,32

Nota. **Presupuestos de producción**

Punto de equilibrio en unidades a vender, ingresos por ventas y la capacidad instalada

El punto de equilibrio respecto a las unidades de venta, indica la cantidad de unidades (frascos de una libra) de mantequilla de maní, y los ingresos necesarios para que la empresa no tenga pérdidas ni ganancias, además de ello es un indicador que permite tomar en cuenta o preocuparse por las ventas realizadas hasta cierto periodo.

Para encontrar la cantidad de punto de equilibrio se debe dividir el costo fijo para el resultado de la resta del valor unitario menos el costo variable unitario, en este caso para el primer año se realizará lo siguiente:

$$PE = CF / 1 - (CV / VT)$$

$$PE = 35.220.73 / 1 - (51.034.00 / 103.356)$$

$$PE = 69.574.43$$

Para obtener el punto de equilibrio en función de la capacidad instalada, para ello se divide los costos fijos para el resultado de las ventas totales menos costo variable, y a todo este resultado se lo multiplica por 100, para obtener el porcentaje de la capacidad utilizada, en este caso para el primer año se realizará lo siguiente:

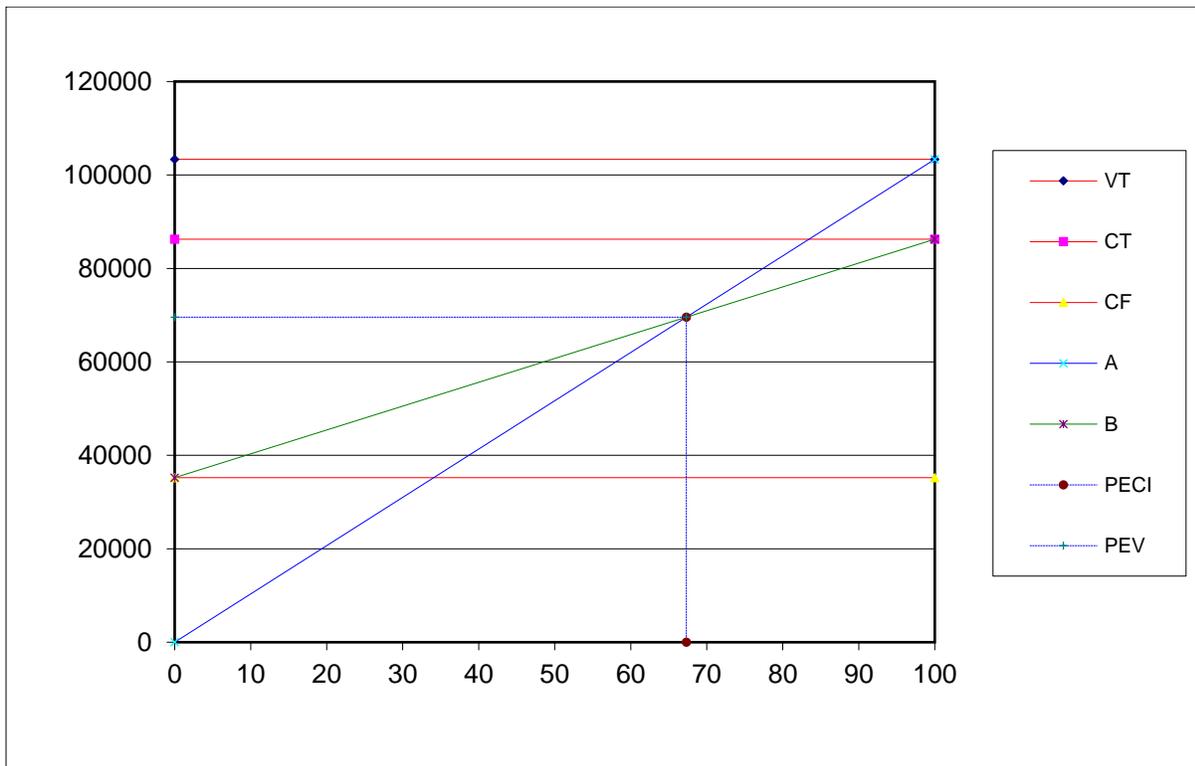
$$PE = (CF / (VT - CV)) \times 100$$

$$PE = (35.220.73 / (103.358 - 510349)) \times 100$$

$$PE = 67.32\%$$

Representación Gráfica

Figura 27. *Punto de Equilibrio*



Nota. Costos fijos y Variables

En el presente gráfico se puede observar el punto de equilibrio del año 1 el cual se lo ha elaborado teniendo en cuenta los ingresos por ventas y la capacidad necesaria. En este caso, los ingresos por ventas deben ser igual a 65.574.44 dólares y utilizando el 67.32% de la capacidad instalada, para que la empresa no tenga ni pérdidas ni ganancias.

7. Discusión

Evaluación Financiera

La tarea fundamental de los analistas de proyectos es contribuir directa o indirectamente a que los recursos disponibles en la economía sean asignados en la forma más racional entre los distintos usos posibles. Quienes deben decidir entre las diversas opciones de inversión o quienes deban sugerir la movilización de recursos hacia un determinado proyecto, asumen una gran responsabilidad, pues sus recomendaciones pueden afectar en forma significativa los intereses de los inversionistas (públicos o privados), al estimular la asignación de recursos hacia unos proyectos en detrimento de otros.

La evaluación financiera en el presente proyecto está orientada a observar los factores involucrados en su realización, y un análisis profundo del flujo de caja y de los riesgos que se pueden obtener, y de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada.

Flujo de Caja

En un proyecto de inversión es necesario manejar un flujo de caja, en donde se registre entradas y salidas de efectivo, durante el tiempo al que se ha realizado el proyecto, hay que considerar las depreciaciones y amortizaciones ya que estos valores no representan una salida de dinero de la empresa

Tabla 83. Flujo de Caja

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Entradas de efectivo						
Recursos Financieros	\$ 5.000,00					
Capital propio	\$ 17.589,53					
Ingreso por ventas		\$ 103.356,00	\$ 105.705,00	\$ 108.054,00	\$ 112.752,00	\$ 117.450,00
Valor residual						\$ 5.837,53
Total entrada de efectivo	\$ 22.589,53	\$ 103.356,00	\$ 105.705,00	\$ 108.054,00	\$ 112.752,00	\$ 123.287,53
Salidas de efectivo						
Activos fijos	\$ 13.469,50					
Activos diferidos	\$ 2.157,41					
Capital de trabajo	\$ 6.962,62					
Costo de producción		\$ 63.089,20	\$ 64.950,65	\$ 66.867,94	\$ 68.842,74	\$ 70.876,80
Costo Operacional		\$ 23.165,53	\$ 23.660,63	\$ 24.175,08	\$ 25.905,46	\$ 25.275,88
Amortización de capital		\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Participación de utilidades		\$ 2.565,19	\$ 2.564,06	\$ 2.551,65	\$ 2.700,57	\$ 4.070,23
Impuesto a la renta		\$ 3.663,09	\$ 3.661,48	\$ 3.643,75	\$ 3.856,41	\$ 5.812,29
Total salidas de efectivo	\$ 22.589,53	\$ 93.483,01	\$ 95.836,81	\$ 98.238,41	\$ 102.305,19	\$ 107.035,19
Flujo de caja	\$ (0,00)	\$ 9.872,99	\$ 9.868,19	\$ 9.815,59	\$ 10.446,81	\$ 16.252,34
Depreciaciones		\$ 1.521,80	\$ 1.521,80	\$ 1.521,80	\$ 1.533,29	\$ 1.533,29
Amortización de activos diferidos		\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48	\$ 431,48
Flujo de caja neto	\$ (0,00)	\$ 11.826,27	\$ 11.821,47	\$ 11.768,86	\$ 12.411,59	\$ 18.217,12

Nota. Presupuesto de costos e ingresos

Valor Actual Neto

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Para determinar el valor actual neto se procedió a actualizar los flujos netos en base a la tasa de interés que nos proporcionó el banco al concedernos el préstamo, obteniendo los flujos actualizados y esta sumatoria se la resta de la inversión. Para realizar el cálculo se utilizó la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum \text{Flujos actualizados} - \text{Inversión}$$

Tabla 84. Valor actual Neto

Periodo	Flujo de caja	Factor de actualización	Flujo de caja actualizado
0		15,00%	
1	\$ 11.826,27	0,869565217	\$ 10.283,71
2	\$ 11.821,47	0,756143667	\$ 8.938,73
3	\$ 11.768,86	0,657516232	\$ 7.738,22
4	\$ 12.411,59	0,571753246	\$ 7.096,37
5	\$ 18.217,12	0,497176735	\$ 9.057,13
Sumatoria de flujos actualizados			\$ 43.114,15
(Inversión)			\$ 22.589,53
Valor Actual Neto			\$ 20.524,62

Nota. Flujo de Caja

Por consiguiente, al tener un VAN positivo, significa que el valor de la empresa aumentará durante su etapa de operación

Tasa interna de retorno

Este indicador permitió encontrar una tasa de interés en la cual se cumplen condiciones buscadas en el momento de iniciar o aceptar el proyecto de inversión.

Para realizar el cálculo de la tasa interna de retorno se tomó en consideración los flujos de caja y estos se los actualizó con una VAN positivo y un VAN negativo para obtener la tasa de interés más apropiada frente a la tasa de interés que nos otorgó el banco.

Para los cálculos se utilizó la siguiente formula:

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

Tabla 85. Tasa Interna de Retorno

Periodo	Flujo de caja	Factor de actualización	VAN tasa menor	Factor de actualización	VAN tasa mayor
0	\$ (22.589,53)	46,00%	\$ (22.589,53)	47,00%	\$ (22.589,53)
1	\$ 11.826,27	0,684931507	\$ 8.100,18	0,680272109	\$ 8.045,08
2	\$ 11.821,47	0,469131169	\$ 5.545,82	0,462770142	\$ 5.470,62
3	\$ 11.768,86	0,321322719	\$ 3.781,60	0,31480962	\$ 3.704,95
4	\$ 12.411,59	0,220084054	\$ 2.731,59	0,214156204	\$ 2.658,02
5	\$ 18.217,12	0,150742503	\$ 2.746,09	0,145684493	\$ 2.653,95
			\$ 315,76		\$ (56,91)

Nota. Flujo de Caja

$$\text{TIR} = T_m + DT(\text{VAN } T_m / (\text{VAN } T_m - \text{VAN } TM))$$

$$T_m = 46,00$$

$$DT = (TM - T_m) = 1,00$$

$$\text{VAN } T_m = 315,76$$

$$\text{VAN } T_m - \text{VAN } TM = 372,67$$

$$T_m + DT = 47,00$$

$$(\text{VAN } T_m / (\text{VAN } T_m - \text{VAN } TM)) = 0,8473$$

$$DT(\text{VAN } T_m / (\text{VAN } T_m - \text{VAN } TM)) = 0,8473$$

$$\text{TIR} = T_m + DT(\text{VAN } T_m / (\text{VAN } T_m - \text{VAN } TM)) = \mathbf{46,85 \%}$$

Este porcentaje nos determina que la empresa está en condiciones de pagar hasta el 146.85%, al adquirir un nuevo préstamo.

Período de Recuperación de Capital

El presente indicador determina el tiempo que va a ser recuperada la inversión del proyecto, para lo cual se considera los flujos de efectivo y la sumatoria de los mismos hasta llegar a completar la inversión.

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

$$\text{PRC} = \text{Año } q' \text{ supera inversión} + (\text{Inversión} - \text{Sumator. Prim.flujos} / \text{Flujo año } q' \text{ sup.inv.})$$

Tabla 86. Periodo de recuperación

Periodo	Flujo Neto Actualizado	Sumatorio flujo neto actualizado
0	\$ 22.589,53	
1	\$ 11.826,27	\$ 11.826,27
2	\$ 11.821,47	\$ 23.647,73
3	\$ 11.768,86	\$ 35.416,60
4	\$ 12.411,59	\$ 47.828,19
5	\$ 18.217,12	\$ 66.045,30

Nota. Flujo de Caja

$$PRC = 2 + ((22.589.53 - 23.647.73) / 11.821.47)$$

$$PRC = 2 - 0.09$$

$$PRC = 1.91 = 1 \text{ AÑO}$$

$$0,91 \times 12 = 10.92 = 10 \text{ meses}$$

$$0,92 \times 30 = 27.6 = 28 \text{ días}$$

La inversión de la empresa “CARCHE Cia. Ltda) se recupera en 1 año, 10 meses, 28 días

Relación Beneficio/Costo

A través del presente indicador, se determina cuanto es lo que se va a obtener de rentabilidad por cada dólar que se invierte, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$RBC = (\text{Sumatoria de Ingresos Actualizados} / \text{Sumatoria de Costos Actualizados}) - 1$$

Tabla 87. Relación costo - beneficio

Periodo	Ingresos originales	Egresos Originales	Factor de actualización	Ingresos actualizados	Egresos Actualizados
0			15,00%		
1	\$ 103.356,00	\$ 86.254,73	0,86956522	\$ 89.874,78	\$ 75.004,11
2	\$ 105.705,00	\$ 88.611,27	0,75614367	\$ 79.928,17	\$ 67.002,85
3	\$ 108.054,00	\$ 91.043,01	0,65751623	\$ 71.047,26	\$ 59.862,26
4	\$ 112.752,00	\$ 94.748,20	0,57175325	\$ 64.466,32	\$ 54.172,59
5	\$ 123.287,53	\$ 96.152,67	0,49717674	\$ 61.295,69	\$ 47.804,87
				\$ 366.612,22	\$ 303.846,69

Nota. Presupuesto de costos e ingresos

RBC = (Sumatoria de Ingresos Actualizados / Sumatoria de Costos Actualizados) -1

RBC= 366,612,22 /303,846,69

RBC= 1,21

RBC = 1,21-1

RBC= 0,21

Con respecto a la relación beneficio/costo tenemos que la empresa por cada dólar invertido obtiene 021 centavos de dólar.

Análisis de Sensibilidad

Permitió determinar hasta qué punto el proyecto soporta el incremento en los costos y la disminución en los ingresos. El cálculo se lo realiza sacando la nueva Tir y relacionándola con la Tir del proyecto.

Tabla 88. Análisis de sensibilidad con disminución en ingresos (8.80%)

Periodo	Ingresos	Egresos	Ingreso disminuido	Flujo neto	Factor de actualización	VAN Tasa Menor	Factor de actualización	VAN Tasa mayor
0	\$ 22.589,53		7,95%	\$ (22.589,53)	32,00%	\$ (22.589,53)	33,00%	\$ (22.589,53)
1	\$ 103.356,00	\$ 86.254,73	\$ 95.139,20	\$ 8.884,47	0,76	\$ 6.730,66	0,75	\$ 6.680,05
2	\$ 105.705,00	\$ 88.611,27	\$ 97.301,45	\$ 8.690,18	0,57	\$ 4.987,48	0,57	\$ 4.912,76
3	\$ 108.054,00	\$ 91.043,01	\$ 99.463,71	\$ 8.420,69	0,43	\$ 3.661,22	0,43	\$ 3.579,26
4	\$ 112.752,00	\$ 94.748,20	\$ 103.788,22	\$ 9.040,01	0,33	\$ 2.977,65	0,32	\$ 2.889,10
5	\$ 123.287,53	\$ 96.152,67	\$ 113.486,17	\$ 17.333,50	0,25	\$ 4.325,30	0,24	\$ 4.165,12
						\$ 92,78		\$ (363,24)

Nota. Presupuestos de costos y Tir del proyecto

N TIR	32,20					Tm=	32,00
D TIR	14,64					DT= (TM-Tm)	1,00
%VAR	0,31	0,312586704				VAN Tm=	92,78
	31,26					VAN Tm-VAN TM=	456,02
SENSIB	0,97					(VAN Tm/(VAN Tm-VAN TM)=	0,20
						DT(VAN Tm/(VAN Tm-VAN TM)=	0,20345593
						TIR= Tm + DT(VAN Tm/(VAN Tm-VAN TM)=	32,20

Tabla 89. Análisis de sensibilidad con aumento en los costos (8.80%)

Periodo	Ingresos	Egresos	Egreso incrementado	Flujo neto	Factor de actualización	VAN Tasa Menor	Factor de actualización	VAN Tasa mayor
0			8,80%	\$ (22.589,53)	32,00%	\$ (22.589,53)	33,00%	\$ (22.589,53)
1	\$ 103.356,00	\$ 86.254,73	\$ 93.845,14	\$ 9.510,86	\$ 0,76	\$ 7.205,19	\$ 0,75	\$ 7.151,02
2	\$ 105.705,00	\$ 88.611,27	\$ 96.402,96	\$ 9.302,04	\$ 0,57	\$ 5.338,64	\$ 0,57	\$ 5.258,66
3	\$ 108.054,00	\$ 91.043,01	\$ 98.545,25	\$ 9.508,75	\$ 0,43	\$ 4.134,30	\$ 0,43	\$ 4.041,74
4	\$ 112.752,00	\$ 94.748,20	\$ 102.829,82	\$ 9.922,18	\$ 0,33	\$ 3.268,22	\$ 0,32	\$ 3.171,03
5	\$ 123.287,53	\$ 96.152,67	\$ 112.438,22	\$ 10.849,30	\$ 0,25	\$ 2.707,27	\$ 0,24	\$ 2.607,02
						\$ 64,09		\$ (360,07)

Nota. Presupuestos de costos y Tir del proyecto

N TIR	32,15
D TIR	14,70
%VAR	0,3137
%VAR	31,37
SENSIB	0,98

$$\begin{aligned}
 T_m &= 32,00 \\
 DT &= (T_m - T_m) = 1,00 \\
 VAN_{T_m} &= 64,09 \\
 VAN_{T_m} - VAN_{T_m} &= 424,16 \\
 (VAN_{T_m} / (VAN_{T_m} - VAN_{T_m})) &= 0,15 \\
 TIR &= T_m + DT(VAN_{T_m} / (VAN_{T_m} - VAN_{T_m})) = 0,151100468 \\
 &= 32,15
 \end{aligned}$$

8. Conclusiones

Culminado el trabajo de investigación se llegó a las siguientes conclusiones:

- Que, de acuerdo a los resultados del Estudio de Mercado, la empresa satisfecerá una demanda de 46.980 frascos de una libra de mantequilla de maní.
- Que la oferta existente en el mercado del cantón Palta, no satisface la demanda del cantón.
- Los canales de comercialización a ser utilizados para la entrega del producto a los demandantes, serán directo del Productor, intermediario, consumidor final y estará bajo las normas de calidad establecidas por la empresa demandante.
- La empresa se encontrará ubicada en la parroquia Yamana, cantón Paltas, provincia de Loja.
- El monto de la inversión que es de \$.22.589.53, será financiado el 78% con la aportación de los socios (\$.17.589.53) y el 22% con un crédito de BanEcuador, a una tasa de interés del 15%, a 5 años plazo.
- De acuerdo al análisis de costos fijos y costos variables, la empresa para que no pierda ni gane en el primer año debe utilizar el 67.32% de capacidad instalada y vender 69.574.43 dólares americanos.
- En lo que respecta a la evaluación financiera el Valor actual Neto, determina un VAN positivo de \$.20.524.62, frente a una inversión de \$.22.589.53; la TIR, que es de 46.85%, nos determina que este porcentaje es mayor que el costo de oportunidad; la relación beneficio-costos que nos indica que por cada dólar invertido la empresa obtendrá una rentabilidad de 0.21 centavos de dólar americano; el capital se recuperará en 1 años, 10 meses y 28 días; el proyecto soporta un incremento en los costos del 7.95% y una disminución en los ingresos 8.80%.
- De acuerdo a los indicadores financieros nos demuestran que el proyecto es factible.

9. Recomendaciones

- Que el proyecto de acuerdo a sus resultados de estudio de mercado, estudio técnico, económico financiero y evaluación financiera debe ser considerado para su ejecución.
- Que al momento de implementarse la nueva unidad productiva se debe realizar un ajuste de precios.
- Que se realice un estudio de mercado para ampliar la cobertura del mercado, en razón de que existe la demanda suficiente en el mercado.
- Que se realice una campaña agresiva en el mercado para aprovechar nuevos nichos de mercado.
- Que se contrate personal de la zona, con la finalidad de coadyuvar al desarrollo socioeconómico de la comunidad y por ende del cantón y provincia.

10. Bibliografía

Revista de Investigación e Innovación Agropecuaria y de Recursos Naturales
versión impresa ISSN 2409-1618

- Córdova, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Eco Ediciones.
- Eserp. (25 de Febrero de 2021). Obtenido de ¿QUÉ ES UN FLUJO DE CAJA Y CMO CALCULARLO?: <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/#:~:text=El%20flujo%20de%20caja%20se,1%C3%ADquidos%20durante%20un%20periodo%20concreto.>
- Granda, E. (2016). PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SALSA DE AGUACATE (PERSA AMERICANA) EMPACADO AL VACÓ Y COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE LOJA. *Universidsd Nacional de Loja*, 214.
- Marathe. (2018). *Libro de Actas Congreso Alimentos*. Obtenido de <file:///C:/Users/HP/Downloads/LibrodeactasCongresoAlimentosISBN9789942259103.pdf>
- Meza, J. (2013). *EVALUACION FINANCIERA DE PROYECTOS*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Morales, A., & Morales, J. (2009). *Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación*. Mexico: MCGRAW-HILL.
- Pasaca , M. E. (2017). *FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN* (segunda ed.). Ecuador: GRAFICPLUS.
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación. 2da. Edición*. Chile: Pearson.
- SMITH, J. (10 de 04 de 2020). *RUNNER R WORLD*. Obtenido de <https://www.runnersworld.com/es/nutricion-deportiva/a32030544/hummus-beneficios-saludable-corredores/>
- UP. (19 de junio de 2019). *Posgrados Empresariales*. Obtenido de <https://blog.up.edu.mx/la-importancia-de-un-estudio-tecnico-en-los-proyectos-de-inversion>
- Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de proyectos* (Séptima ed.). México: Mexicana.

Zaquinaula, F. (2016). *Universidad Técnica de Loja*. Obtenido de <https://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/16302/1/Zaquinaula%20I%C3%B1ahua%20Fabi%C3%A1n%20Efra%C3%ADn.pdf>

11. Anexos

Anexo 1. Datos Poblacionales

La población del Cantón PALTAS según el Censo del 2001, representa el 6,1 % del total de la Provincia de LOJA; ha crecido en el último período intercensal 1990-2001, a un ritmo de crecimiento del -0,9% promedio anual. El 78,3% de su población reside en el Área Rural; se caracteriza por ser una población joven, ya que el 46,6% son menores de 20 años, según se puede observar en la Pirámide de Población por edades y sexo.

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN PALTAS, SEGÚN PARROQUIAS

PARROQUIAS	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
TOTAL	24.703	12.305	12.398
CATACOCHA (URBANO)	5.369	2.448	2.921
ÁREA RURAL	19.334	9.857	9.477
PERIFERIA	6.217	3.173	3.044
CANGONAMÁ	1.383	694	689
GUACHANAMÁ	2.952	1.534	1.418
LAURO GUERRERO	2.041	1.038	1.003
ORIANGA	2.233	1.143	1.090
SAN ANTONIO	1.336	677	659
CASANGA	1.948	991	957
YAMANA	1.224	607	617

Anexo 2. Certificación de Abstract



Mg. Yanina Quizhpe Espinoza
Licenciada en Ciencias de Educación mención Inglés
Magister en Traducción y mediación cultural

Celular: 0989805087
Email: yaninas@lojabu.edu.ec
Loja, Ecuador 110104

Loja, 2 de junio de 2023

Yo, Lic. Yanina Quizhpe Espinoza, con cédula de Identidad 1104337553, docente del Instituto de Idiomas de la Universidad Nacional de Loja, y certificada como traductora e interprete en la Senescyt y en el Ministerio de trabajo del Ecuador con registro MDT-3104-CCL-252640, certifico:

Que tengo el conocimiento y dominio de los Idiomas español e Inglés y que la traducción del resumen del Trabajo de Titulación **FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE MANTEQUILLA DE MANÍ EN EL CANTÓN PALTAS, PROVINCIA DE LOJA**, de autoría del estudiante Edwin Aurelio Carche Rlofrío, con cédula 1104723885, es verdadero y correcto a mi mejor saber y entender.

Atentamente

YANINA
BELEN
QUIZHPE
ESPINOZA
Firmado digitalmente por
YANINA BELEN
QUIZHPE
ESPINOZA
Fecha:
2023.06.02 09:07

Yanina Quizhpe Espinoza.
Traductora Freelance

Full text translator: servicios de traducción