



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE
UNA EMPRESA PRODUCTORA DE LECHE DE SOYA
Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE
QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA”

Tesis previa a optar el Grado de
Ingeniera Comercial

AUTORA:

Mónica Alexandra Acosta Jaramillo

DIRECTOR:

Ing. Galo Salcedo López Mg. Sc.

1859

LOJA- ECUADOR

2015

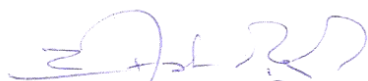
Ing. Mg. Sc.
GALO SALCEDO LÓPEZ
DIRECTOR DE TESIS – UNL - MED

C E R T I F I C A :

Que la presente tesis titulada “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE LECHE DE SOYA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA**”, elaborada por la señorita Mónica Alexandra Acosta Jaramillo, previo a optar por el grado de Ingeniera Comercial fue dirigida, orientada y revisada durante todo el proceso de investigación e todas sus partes, cumpliendo con los requisitos establecidos para la graduación, por lo que autorizo su presentación y defensa ante el respectivo tribunal de grado.

Loja, Junio del 2015

Atentamente,



Ing. Galo Salcedo López.

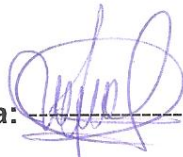
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Mónica Alexandra Acosta Jaramillo, declaro ser la autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente declaro y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autora: Mónica Alexandra Acosta Jaramillo

Firma: -----

Cédula: 1715091144

Fecha: Junio del 2015

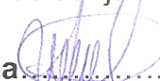
**CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCION PARCIAL O TOTAL,
PUBLICACION ELECTRONICA DEL TEXTO COMPLETO**

Yo, Mónica Alexandra Acosta Jaramillo declaro ser autora de la Tesis Titulada “PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE LECHE DE SOYA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA”, como requisito para optar al Grado de Ingeniera Comercial; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con sus fines académicos, muestre al mundo la reproducción intelectual de la Universidad, a través de su visibilidad de s contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 29 días del mes de junio del dos mil quince, firma la autora.

Firma 

Autor: Mónica Acosta Jaramillo.

Cédula 1715091144

Dirección: Quito, (Calle Alejandrino Velasco y Maximiliano Ontaneda).

Correo Electrónico: monicadisphone@outlook.com

Celular: 0984874256

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Mg. Sc. Galo Salcedo López

Tribunal de Grado

Mg. Luis Quizhpe Salinas

Mg. Carlos Rodríguez Armijos

Mg. Edison Espinosa Bailón

Presidente del Tribunal

Integrante del tribunal

Integrante del Tribunal

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme las virtudes y la fortaleza necesaria para salir siempre adelante pese a las dificultades, por colocarme en el mejor camino, iluminando cada paso de mi vida.

A la Universidad Nacional de Loja, por acogerme en sus aulas donde recibí la enseñanza de docentes de la Carrera Administración de Empresas en la Modalidad de Estudios a Distancia quienes han construido a lo largo de todos estos años con mi formación profesional.

Al Ingeniero Galo Salcedo director de la presente Tesis, quien con sus orientaciones hizo posible la culminación del presente proyecto de investigación.

A todas las personas que construyeron de una u otra manera en la realización de este proyecto.

LA AUTORA

DEDICATORIA

Dedico mi Tesis y toda mi Carrera Universitaria a DIOS por brindarme la fortaleza para culminar con éxito una de mis metas, en especial a mi Madre por darme la oportunidad de realizarme como Profesional, por inculcar en mí el sentido de la responsabilidad, y por siempre apoyarme en cada paso que doy.

A mi padre, aunque ya no esté conmigo físicamente lo está espiritualmente sé que desde el cielo me ha guiado para seguir adelante.

A, mis hermanas: Judith, Maritza, Paulina, Edwin, Santiago, Israel por apoyo incondicional y motivación constante. A mis tíos, tías, primos, primas, sobrinas, sobrino, en especial a mi tío Oswaldo Acosta por apoyarme y con sus palabras de aliento para poder culminar mi carrera.

A mi familia en General por enriquecer mi alma, por ser el pilar más grande y fuerte del que siempre me podré sostenerme, gracias por sus incontables oraciones.

Mis amigas, amigos: Por todo su apoyo, su incomparable amistad, por estar allí siempre, a una persona tan importante en mi vida JB gracias por apoyarme.

A mis compañeras compañeros de Universidad quienes influyeron de manera positiva en mi hicieron mucho más interesante esta etapa de mi vida, gracias mil gracias por haber estado junto a mí en momentos maravillosos y felices y también por haber estado junto a mí, justo cuando más me hacían falta.

Este proyecto de tesis es el broche de oro con el que se cierra esta etapa tan linda y única a la vez en mi vida, la vida universitaria.

Éxitos.

Mónica Acosta

a. TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE LECHE DE SOYA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA”.

b. RESUMEN

El objetivo general de la presente tesis es elaborar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora de Leche de Soya en la ciudad de Quito, para lo cual se ha procedido a realizar los cuatro estudios principales que han permitido determinar de su factibilidad.

Para el Estudio de Mercado se aplicaron 399 encuestas a la población de la Ciudad de Quito, estableciéndose que existe una demanda Potencial de 370489 familias; una Demanda Real de 207474 y una Demanda Efectiva de 184652 familias que al multiplicar por un promedio de consumo de 144 litros de leche se tiene una demanda efectiva de 26589852 litros de leche en el primer año de vida del proyecto, existiendo una Demanda Insatisfecha de 26579376 para el primer año de vida del proyecto en la ciudad de Quito.

Mediante el Estudio Técnico se pudo establecer una capacidad instalada de 260.000 litros de leche de Soya que corresponde al 0,98% de la demanda insatisfecha, adicionalmente se logró identificar el micro y macro localización óptima para la ubicación del proyecto, y llegando a la conclusión de que la empresa se instalará en la Ciudad de Quito, sector Sur de la Capital específicamente en el Distrito Metropolitano lugar logísticamente idóneo para el desarrollo de las actividades.

En la ingeniería del proyecto, se diseñaron los diagramas de proceso, la operatividad y gestión, los requerimientos técnicos de los equipos e instalaciones, muebles, enseres de oficina.

Mediante el Estudio Económico se pudo determinar que para la implantación del proyecto se determinó un total de la inversión de \$ 89.287,09 dólares la misma que será financiado el 55,20% por capital propio y el 44,80% restante por medio de una institución financiera con una tasa de interés del 10.50%, el costo que tendrá en el primer año será de 99.749,03 dólares.

Al realizar el análisis financiero se pudo determinar qué. Luego de haber recuperado la inversión se tendrá un beneficio de 42034,89 dólares con una Tasa Interna de Retorno del 21,87% que es mayor a la tasa de descuento; de cada dólar invertido se tendrá 22 centavos de utilidad; el periodo de recuperación de capital es de 4 años, 3 meses y 18 días; si los costos se incrementan hasta el 2,41% o los ingresos disminuyen el 2,01% el proyecto no es sensible; por lo que se puede concluir que el proyecto es factible financieramente ya que los indicadores así lo demuestran.

Finalmente se indica las conclusiones y recomendaciones del proyecto, determinando que el proyecto es factible de realizar de acuerdo a los estudios que se han realizado.

SUMMARY

The general objective of the present thesis is to elaborate a project of feasibility for the creation of a company producer of Milk of Soya in the city of I Remove, for that which you has proceeded to carry out the four main studies that have allowed to determine of its feasibility.

For the Study of Market 399 surveys were applied the population of the you Take care of I Remove, settling down that a Potential demand of 370489 families exists; a Real Demand of 207474 and an Effective Demand of 184652 families that when multiplying for an average of consumption of 144 liters of milk one has an effective demand of 26589852 liters of milk in the first year of life of the project, existing an Unsatisfied Demand of 26579376 for the first year of life of the project in the city of I Remove.

By means of the Technical Study an installed capacity could settle down of 260.000 liters of milk of Soya that corresponds to 0,98% of the unsatisfied demand, additionally were possible to identify the micro and macro good localization for the location of the project, and reaching the conclusion that the company will settle in the City of I Remove, South sector of the Capital specifically in the District Metropolitan place logistically suitable for the development of the activities.

In the engineering of the project, the process diagrams, the operability and management, the technical requirements of the teams and facilities, furniture, office tackle were designed.

By means of the Economic Study you could determine that for the installation of the project a total of the investment of \$ was determined 89.287,09 dollars the same one that 55,20% will be financed by own capital and 44,80 remaining% by means of a financial institution with an interest rate of the one 10.50%, the cost that will have in the first year will be of 99.749,03 dollars.

When carrying out the financial analysis you could determine what. After having recovered the investment one will have a benefit of 42034,89 dollars with an Internal Rate of Return of 21,87% that is bigger to the discount rate; of each invested dollar one will have 22 cents of utility; the period of capital recovery is of 4 years, 3 months and 18 days; if the costs are increased until 2,41% or the revenues of they diminish 2,01% the project it is not sensitive; for what you can conclude that the project is feasible the indicators demonstrate financially since this way it.

Finally it is indicated the conclusions and recommendations of the project, determining that the project is feasible of carrying out according to the studies that have been carried out.

c. INTRODUCCIÓN

Actualmente la sociedad está inmersa en un entorno de malos hábitos alimenticios, esto gracias a las externas jornadas laborables y/o recargas de estudios, agudizando de esta forma los problemas de estrés y la falta de tiempo para planificar una comida sana y rica en proteínas y vitaminas. Un segundo problema son los altos costos de este producto en el mercado, por la cual todas las personas no lo consumen.

La importancia del aspecto de la definición del objetivo, radica en que es necesario planear los objetivos de la investigación, establecer un punto de partida para analizar los problemas de la empresa y valorar los beneficios que aquella aportara.

Es necesario recordar que el objetivo no es solamente la solución de un problema específico, sino también la elaboración de normas o guías generalmente que ayuden a la empresa en la, solución de otros problemas.

La empresa motivo del presente estudio además de tener el conocimiento requerido para la preparación de los productos de soya contara con la tecnología que le permita realizar procesos eficientes que resulte en productos de calidad para satisfacer los requerimientos del cliente y por lo tanto obtener una mayor rentabilidad .

El presente trabajo de Tesis tiene como finalidad analizar la posibilidad de implementar una empresa productora de Leche de Soya en la Ciudad de Quito.

Por lo tanto es indispensable realizar un estudio de factibilidad, para conocer sus aspectos técnicos previa su implementación, con lo que se tendría una información objetiva y real del mercado y su comercialización.

El presente proyecto se encuentra encabezado por el **TÍTULO**, que describe el ámbito de todo el proyecto; continuando con el **RESUMEN** en castellano y traducido al inglés, en donde se engloba la síntesis del desarrollo de todo el trabajo, para que el lector o lectores, tengan una idea clara del presente proyecto; la **INTRODUCCIÓN** en la que se evidencia la importancia del tema, el aporte y la estructura del proyecto; la **REVISIÓN DE LITERATURA** la cual inicia con la fundamentación teórica que sintetiza y argumenta la fase del proyecto de factibilidad; en **LOS MATERIALES Y MÉTODOS** se describen las técnicas, procedimientos y materiales utilizados en el desarrollo del presente estudio; En la parte referente a los **RESULTADOS** se presenta el análisis e interpretación de los resultados de la encuesta realizada a las familias de la ciudad de Quito y a los oferentes del producto; la **DISCUSIÓN**, abarca desde el Estudio de Mercado donde se determino la demanda y oferta, como también el plan de comercialización. El Estudio Técnico está basado en un análisis de todos los requerimientos para la localización de la Empresa, la capacidad a instalar y el porcentaje que se utilizará para

producir. Así mismo se hace constar la descripción de procesos, diagramas de flujo para la distribución de los productos. El Estudio Organizacional de la empresa está en base a las diferentes normas y reglas, con el objeto de posibilitar un buen funcionamiento, describe los elementos necesarios para la administración como la estructura empresarial, niveles jerárquicos, minuta, organigramas y manual de funciones. Dentro de los aspectos legales se distingue la constitución legítima de la empresa como compañía limitada. En el Estudio Financiero permitió determinar el Presupuesto para cuantificar el monto que se requiere para la inversión y con ello determinar las fuentes de obtención de capital. Dentro de la Evaluación Financiera está basada en indicadores económicos importantes como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio-Costo y al Análisis de Sensibilidad a través de los cuales se determinó la rentabilidad del proyecto.

Se plantean las **CONCLUSIONES** con sus respectivas **RECOMENDACIONES**, las cuales reflejan en forma clara los resultados obtenidos durante el estudio del proyecto.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Marco Referencial

Antecedentes Históricos

La soya fue descubierta por el emperador chino Sheng Nung hace más de tres milenios, la soya proviene del vocablo chino Sou, como se denominaba hace muchos años atrás, este no sólo disponía de grandes campos de cultivo sembrados con la leguminosa, sino que se dedicaba activamente a estudiar y describir sus propiedades alimenticias y medicinales, las cuales plasmó en el libro Materia Médica, del que se le considera autor.

La soya para los emperadores chinos era una de las cinco semillas sagradas, junto con el arroz, el trigo, la cebada y el mijo. Reconocían en la soya no sólo sus propiedades nutritivas, sino también sus propiedades para prevenir enfermedades.

La soya pertenece a la familia de las leguminosas, como la judía y el guisante y tantas especies vegetales de interés económico. Se forman dentro de las vainas o legumbres, que es el fruto típico de esta familia de plantas. Se trata de una planta anual que se cultiva durante la estación cálida. La semilla de soya se recolecta cuando la vaina amarillea.¹

¹ Fernando Sánchez Garzón. CULTIVO DE LA SOJA EN CASTILLA Y LEÓN. Año del 2012

Cada vaina puede contener entre una y cuatro habas de pequeño tamaño y diferentes colores según variedades: amarillas, marrones, verdes, negras o moteadas. La más frecuente es amarilla y también la más apreciada, ya que es la que normalmente se utiliza para obtener de ella el aceite.

Su adaptación a climas diversos y las pocas enfermedades que le atacan son dos de sus características que la convierten en una forma de cultivo muy rentable, aunque su mayor enemigo es la sequía.

La soya es la leguminosa más importante que se cultiva en el Litoral ecuatoriano. Su cultivo cubre alrededor de 80,000 al año y se realiza después de los cultivos de invierno, arroz o maíz, con la humedad residual del suelo. Los rendimientos que se obtienen son bajos y fluctúan alrededor de 1800 kg/ha las limitaciones del cultivo tienen que ver con varias plagas y un deficiente manejo agronómico.

La soya contiene cerca del 40% de proteínas y 20% de aceite, puede desempeñar una importante función en la disminución de la carencia de proteínas y energía en la nutrición. Se considera tan bueno este cereal como la proteína que se obtiene de los huevos o de las carnes.

² Fernando Sánchez Garzón. CULTIVO DE LA SOJA EN CASTILLA Y LEÓN. Año del 2012

Proporciona una gama completa de aminoácidos esenciales que el Organismo no puede producir y su déficit ocasiona enfermedades; a su vez suministra vitaminas del grupo A, B, D, E y F.

Considerando que nuestro país cuenta con un gran porcentaje de población que carece de recursos económicos para alimentarse adecuadamente, nació la idea de presentar al público un producto sustituto a la leche de vaca, que proporcione niveles nutricionales superiores a los de esta leche.

Los costos de producción de la leche de soya son en menor proporción que los que requieren la de la leche de vaca. Es así que el nuestro análisis se determina que el litro de leche de soya equivale al 50% de la leche de vaca.³

Gráfico 1.



³ Fernando Sánchez Garzón. CULTIVO DE LA SOJA EN CASTILLA Y LEÓN. Año del 2012

Origen de la Soya

La SOYA se originó en Asia hace aproximadamente 5,000 años y ha jugado desde entonces un papel crucial en la alimentación de los pueblos orientales como en chinos y el japonés.

Se supone que la costumbre del cultivo de la soja o SOYA, se originó en Mongolia o en el norte de China; y se atribuye a Yuhsuing y a Kungkung el descubrimiento de esta semilla, en este pueblo, cuenta la tradición que estos personajes legendarios habrían vivido 5000 años A.C. ⁴

Otra versión cuenta que la SOYA fue descubierta por el emperador Sheng- Nung en el año 2027 A.C, a este rey se lo considera como autor del libro Materia Médica en donde se hace un recuento de las propiedades y beneficios que brinda esta oleaginosa.

El frijol de SOYA, pasó desde la China al Japón por Corea a principios del siglo XX los japoneses empezaron a exportar el grano a Occidente.

La utilización de la SOYA como alimento humano está ligada al pueblo chino desde sus orígenes, ya que se ha constituido como su principal fuente de proteínas y durante miles de años su cultivo estuvo restringido

⁴ Instituto Tecnológico Agrario de Castillo y Neón. Origen de la Soya pág. 15

en la zona en la que se asentaba este pueblo. Ellos son usados para hacer una gran variedad de productos alimenticios incluido una bebida comúnmente conocida como leche de soya.⁵

Para empezar, el buen sabor de la leche de soya, mucha gente prefiere el sabor y la textura de esta leche en comparación con la leche verdadera, por así decirlo. Además, la leche de soya es altamente nutritiva en proteínas, en oposición a muchas bebidas carbonatadas que son muy altas en calorías y totalmente deficiente en valor nutricional.

Finalmente, el costo de la leche de soya la hace popular entre productores y consumidores

La leche de soya es uno de tus mayores aliados si quieres enriquecer tu alimentación y evitar problemas de salud. Se elabora de una proteína vegetal de gran calidad nutritiva que a la vez es una buena fuente de proteínas también presentes en la leche de vaca, huevos, carne y pescado. La leche de soya se obtiene del remojo, trituration, cocción y filtrado de las semillas de soya.

La leche de soya en la actualidad es utilizada como alternativa al consumo de la leche de vaca para las personas intolerantes a la lactosa,

⁵ PHYLLIS, H. "Soya, el milagro de la naturaleza

así como para los diabéticos y personas con trastornos digestivos, además que aporta con un alto valor nutricional.

Esta bebida que se obtiene a partir de los granos de soya pasa por diferentes procesos previos a su elaboración como son: cocción, triturado, filtrado, pasteurizado y mezclado.

En Ecuador, la primera introducción de esta leguminosa se dio en 1933 a través de la Dirección de Agricultura y adquirió importancia como cultivo a partir de 1973.

Definición de Leche de Soya⁶

La leche de soja es una “leche” vegetal obtenida a partir de soja y agua. Inicialmente se comercializó como una alternativa a aquellas personas que no pueden o no quieren tomar leche de vaca, aunque en la actualidad su consumo se ha masificado. Se puede usar, al igual que la leche de vaca, para confeccionar cremas, salsas, batidos, helados, y en general, en cualquier receta que podamos hacer con la leche de vaca. Es una fuente muy buena de aminoácidos esenciales, muy necesarios para el crecimiento y desarrollo. Y es un complemento dietético adecuado tanto para niños como para ancianos, grupos de población que consumen con cierta frecuencia alimentos de alto valor calórico, pero que aportan

⁶ Cadena agroindustrial de la Soya pág. 64

pequeñas proporciones de aminoácidos. La soja es una planta leguminosa que produce por hectárea más proteína utilizable que ningún otro tipo de cosecha. Las semillas contienen una proporción muy alta de proteínas, que representan el 35% de su contenido calórico total. Y lo mejor es que la calidad de sus proteínas es muy alta, equivalente a la de las proteínas de origen animal. Las proteínas de la soja reducen los triglicéridos y el colesterol.

La Leche de Soja en todo su derecho tiene un nombre bien merecido y justificado. Además, su contenido en hierro también es ciertamente alto (ver más información en el apartado siguiente), siendo asimismo una fuente realmente buenas de vitaminas del grupo B, especialmente vitamina B6 y ácido fólico.

Eso sí, teniendo en cuenta que posee una cantidad menor de nutrientes (en comparación con los que se encuentra en la leche de vaca), lo más aconsejable es alternar el consumo de la bebida de soja con otras leches vegetales (descubre más sobre las leches vegetales), como por ejemplo la leche de avena o la de leche de almendras.

Además provee de la mayoría de los aminoácidos indispensables para el organismo, así mismo es rica en potasio y es una buena fuente de magnesio, fósforo, hierro, calcio, manganeso, folatos y contiene algunas vitaminas como son las vitamina E y B6.

En el mundo moderno donde el tiempo es oro, como lo es también la salud, existe en el mercado un producto orgánico con toda la riqueza del frijol de soya adicionada con calcio, vitaminas A, B12 y D2, y riboflavina (B2), su presentación como leche de soya facilita su consumo para aquellos que no están acostumbrados a consumir la soya como grano, gozando así con un vaso de leche de todos los beneficios que tiene la soya para la salud, entre los que se encuentran:

- Prevención del cáncer de mama y de próstata.
- Aliado contra las enfermedades del corazón.
- Alternativa para los intolerantes a la lactosa.
- Un tratamiento alternativo de la osteoporosis.
- Reducción de los síntomas de la menopausia.
- Ayuda a controlar la diabetes.⁷

Gráfico 2.



⁷ Cadena agroindustrial de la Soya pág. 67

Derivados de la soya⁸

La soya, originaria de Asia, es uno de los alimentos más ricos de la naturaleza, por ello se le considera la solución para la desnutrición en el mundo. Es más alimenticia que la carne y puede sustituirla completamente.

La versatilidad de la soya permite obtener los siguientes derivados: leche, yogurt, tofu (queso de soya), carne vegetal (carne de soya), entre otros.

Gráfico 3



Propiedades de la soya

Junto al arroz, el trigo, la cebada, un emperador chino declaró a la soya como uno de los cinco granos sagrados... y no está demás decir que en la antigüedad esta era una civilización de mucha sabiduría

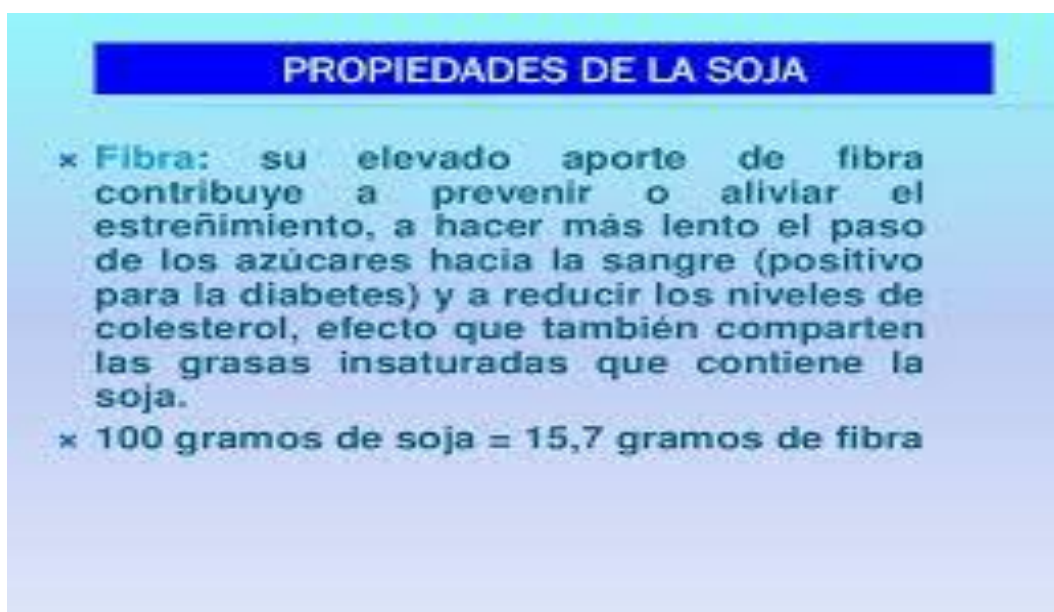
⁸ Fomento del cultivo de la Soya Boletín Técnico INIAP

Los chinos apreciaban a la soya por las mismas razones que se lo hace hoy en día: alimentación de calidad y uso eficaz de los recursos naturales; la riqueza de la cocina de aquel país fue dando a luz muchas formas de consumir esta legumbre.

En la actualidad, entre los occidentales su consumo se ha disparado, provocando que el interés comercial por la misma la llevara a ser el cultivo que más ha sufrido las perniciosas modificaciones genéticas;

De allí que los especialistas en salud inclinados por los cuidados naturales y preventivos, aconsejen que su origen sea biológico para aprovechar todas sus propiedades.⁹

Gráfico 4.



⁹ Fomento del cultivo de la Soya Boletín Técnico INIAP

LA SOYA EN EL ECUADOR

La producción Soya en el Ecuador ha atravesado severas crisis producto de diversas causas como el embate de la mosca blanca en 1995, cuyo riesgo de reincidencia desestimulo las siembras de soya en 1996 y en 1997 cuando se preveía una gradual recuperación, las provisiones del fenómeno dl niño impidieron una mayor siembra, posterior a esto también debió enfrentar el Fenómeno de la Niña.¹⁰

El cultivo de la soya se desarrolla casi en su totalidad en la provincia de Los Ríos (98%), principalmente en las zonas de Quevedo, Mocache y Babahoyo y el 2% se cultiva en la provincia del Guayas. El 95% de la producción nacional proviene de las siembras de verano para lo cual se aprovecha la humedad del suelo luego de producir maíz o arroz en el invierno.

LUGARES DE PRODUCCION DE SOYA

UBICACION	SUPERFICIE SEMBRADA	SUPERFICIE DE COSECHA	PRECIO
Guayas	1,394 hectáreas.	1.250 hectáreas.	\$ 30,00
Los Ríos	1,381 hectáreas	1.347 hectáreas.	\$ 30,00
TOTAL	2,775 hectáreas		

¹⁰ Mejoramiento de la soya Pág. 1 Ing. Agr. Gorky Díaz C “Ing. Agr. Ramón Vínces“

Gráfico 5



MARCO CONCEPTUAL

PROYECTOS DE INVERSION.

Un proyecto surge de la necesidad de resolver problemas, un proyecto de inversión surge de la necesidad de algunos individuos o empresas para aumentar las ventas de productos o servicios.¹¹

Actualmente existen muchas herramientas como evaluación de proyectos, que permite establecer ventajas y desventajas, además establecer si es rentable o si es factible el mismo.

FACTIBILIDAD.

¹²Un concepto muy importante ya que el determinar que un proyecto se lo puede hacer, nos impulsa inmediatamente al mercado económico en donde se juegan muchos factores como las estrategias.

Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas, esta se la determina en base a un proyecto.

¹¹ Joan Pasqual, Joan Pasqual i Rocabert pag 287 - 1999

¹² KOTLER, Philip, Dirección de Marketing, 2006, (www.wikipedia.org)

¹³“Es el estudio más acabado y se elabora sobre la base de antecedentes precisos, obtenidos mayoritariamente a través de fuentes primarias de información”.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

Un proyecto de factibilidad es un conjunto de actividades, las cuales consiste en llevar a cabo una propuesta, esta se basa en la investigación, elaboración y desarrollo, tomando en cuenta aspectos como, presupuesto, calidad y tiempo optimizando los recursos necesarios y disponibles para alcanzar el objetivo propuesto.

¹⁴ “Proyecto es un conjunto de ideas, datos, cálculos y documentos explicativos integrados en forma metodológica, que marca las pautas a seguir tanto en realización como en costos y beneficios, que de determinada obra o tarea habrán de obtenerse son analizados, para así fundamentar la toma de decisiones acerca de su aceptación o rechazo”.

Un proyecto descrito en forma general es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema a resolver, entre muchas, una necesidad. Los proyectos surgen de las necesidades individuales y colectivas, las que se deben satisfacer a través de una adecuada

¹³ CANELOS SALAZAR, Ramiro, *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocio*. Primera Edición. LCRC Impresiones U.I.E. 2003. 31p

¹⁴ CÓRDOBA PADILLA, Marcial. *Formulación y evaluación de proyectos*. Primera edición. Ecoe Ediciones. 2006.528p

asignación de los recursos. Teniendo en cuenta la realidad social, cultural y política en la que se va a desarrollar.

ESTUDIO DE MERCADO.

Para la empresa productora de alimentos a base de soya el mercado sería el ambiente social que favorece las condiciones para la venta de los productos alimenticios.¹⁵

La información obtenida sobre los cambios en la conducta del consumidor, en los hábitos de compra y en sus opiniones es confiable para minimizar el riesgo del negocio, distinguir los problemas y oportunidades, identificar las oportunidades de ventas, y conocer cuál es el espacio que ocupa un bien en este mercado, información que será utilizada como guía para el desarrollo de estrategias futuras.

Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestro producto, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.¹⁶

¹⁵ Rafael Luna y Damis Chavez Marzo 2001

¹⁶ Investigación de mercados. Un enfoque aplicado.

Objetivo del Estudio de Mercado

Realizar un estudio de Investigación de Mercados con el análisis de las tendencias (oferta y demanda) para determinar la factibilidad de creación de una empresa productora y comercializadora de leche soya en la ciudad de Quito.

Características del Producto

En el presente estudio de factibilidad se ha identificado que las características del producto que se va a ofertar en el mercado son:

- Presentación:
- Características: Fresca y liviana.
- Fuente natural de Omega 3 y Omega 6
- Ayuda a la retención de calcio en los huesos, evitando la osteoporosis, sin lactosa, 0% colesterol.

En este tipo de presentación de leche de soya los clientes tienen la ventaja principal de poder utilizar este ingrediente como materia prima para una variedad importante de recetas además del consumo directo para poder beneficiarse de nutrientes naturales que son exclusivos de la soya, ya que su producción será diaria con el fin de garantizar la frescura.

IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO.

Los productos o servicios que ofreceremos son susceptibles a un análisis de sus atributos tangibles e intangibles, esto generalmente es conocido como la personalidad del bien que venderemos.

Los atributos tangibles es aquello que nuestros sentidos pueden palpar de inmediato al tener al producto frente a nosotros (peso, textura, color, etc.)

Los atributos intangibles son aquellos que nos responden al cuestionamiento, así mismo, es sumamente importante en la identificación del producto definir los atributos importantes del mismo, a continuación se describe cada uno de ellos con la finalidad de aplicar este análisis y por ende, determinar qué tan óptimo es nuestro producto

ANÁLISIS DE LA DEMANDA.- Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.¹⁷

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

¹⁷ Análisis microeconómico, 3ª ed.: - Página 372 Hal R. Varian

La demanda funciona a través de distintos factores:

- La necesidad real del bien
- Su precio
- Nivel de ingreso de la población

Demanda Potencial. La demanda potencial es un límite superior de la demanda real que se ha de estimar para el supuesto en que el esfuerzo comercial realizado es máximo. Cantidad expresada en unidades¹⁸ físicas o monetarias, referidas a un periodo temporal y unas condiciones dadas.

Demanda Real.

La demanda real es también llamada demanda actual y la constituyen quienes en la encuesta aplicada han manifestado que actualmente compran y usan el producto, para estimar la demanda real se deberá partir de datos históricos existentes.

Demanda Efectiva.

La demanda efectiva la constituyen todas las personas que están dispuestas a comprar y consumir el producto que en el presente proyecto se propone producir.

¹⁸ Dirección del Marketing, Edición del Milenio, de Kotler Philip, Cámara Dionicio, Grande Idelfonso y Cruz Ignacio, Prentice Hall, Pág. 10

ANALISIS DE LA OFERTA.

Define la oferta como la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado.

Dentro de este análisis es importante destacar el tamaño del mercado global, el tamaño del mercado específico, las estrategias de precios, de venta, estrategias promocionales, de distribución, tácticas de ventas.

Por medio de este análisis se pretende tener un conocimiento bastante profundo del entorno competitivo que rodea a la empresa productora de leche de soya en la Ciudad de Quito, ya que existe una necesidad de saber cuáles son nuestras debilidades y fortalezas en la actualidad, para trazar estrategias comerciales que nos permitan ser competitivos

ESTUDIO TÉCNICO.

En este capítulo analizaremos y determinaremos el tamaño óptimo de la planta, conjuntamente con sus especificaciones técnicas, como son la localización, disponibilidad de los costos de insumos y la descripción del proceso de producción de la Leche de Soya.¹⁹

¹⁹ Dirección del Marketing, Edición del Milenio, de kotler Philip, Cámara Dionicio, Grande Idelfonso y Cruz Ignacio, Prentice Hall

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

El estudio técnico del proyecto debe confirmar la factibilidad tecnológica especificando para ello el tamaño del proyecto, la capacidad instalada, la capacidad utilizada, las características de la infraestructura, la macro y micro - localización y la ingeniería del proyecto, para con ello proseguir con el estudio Administrativo y organizacional.

En el estudio técnico se deben determinar los requerimientos de mano de obra, materia prima, maquinaria, herramientas, enseres en general para la producción, etc. Se establecen las características óptimas de la distribución de la planta, las necesidades de espacio e infraestructura en general, inclusive la mejor opción de instalación de la planta con el estudio de la macro y micro - localización.

La²⁰ importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto,

²⁰ Texto UNL Estudio de Mercado.

que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo el demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

TAMAÑO DEL PROYECTO.

Con el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción que tiene la empresa de alimentos a base de soya instalada que se tendrá, en base a la leche de soya, ya sea diaria, semanal,²¹ por mes o por año siendo así una empresa de tamaño medio. Se basa en los resultados del estudio de mercado, este ayuda a tener una idea de la futura demanda, y esto determina la magnitud del proyecto.

Capacidad Instalada.

La capacidad instalada es la cantidad máxima de Bienes o servicios que pueden obtenerse de la planta y equipo de la empresa.

²¹ Dirección del Marketing, Edición del Milenio, de Kotler Philip, Cámara Dionicio, Grande Idelfonso y Cruz Ignacio, Prentice Hall

Capacidad Utilizada.

Está determinada por el nivel máximo de producción que se puede obtener con la utilización de determinado componente de producción

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

La localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, cubriendo las exigencias o requerimientos del proyecto en este caso para la elaboración de la Leche de soya, dicho aspecto constituye un factor que muchas veces incide en el éxito o fracaso de la empresa, por ello la decisión a tomar respecto del lugar donde se ubicará la planta, y contribuyen a minimizar los costos de inversión y, los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto.

El estudio comprende la definición de criterios y requisitos para ubicar el proyecto, la enumeración de las posibles alternativas de ubicación y la selección de la opción más ventajosa posible para las características específicas del mismo, también se deben considerar aspectos jurídicos, tributarios, sociales, así como disposiciones emitidas por el Municipio de Quito, en sus dependencias de medio ambiente²².

²² La Cámara de la Pequeña y Mediana Empresa de Pichincha (CAPEIPI)

“El estudio de la localización consiste en identificar y analizar las variables denominadas fuerzas localizaciones con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia o el mínimo costo unitario. En la localización de un proyecto se presentan dos etapas:²³

“La localización puede tener un efecto condicionado sobre la tecnología utilizada en el proyecto, tanto las restricciones físicas que importa como la variabilidad de los costos de operación y capital de las distintas alternativas tecnológicas asociadas a cada ubicación posible”.²⁴

Para determinar el lugar más adecuado para el funcionamiento de la empresa se debe tomar en cuenta la Macro localización y Micro localización.

MACROLOCALIZACION.

Consiste en determinar en qué lugar del país es más conveniente ubicar el proyecto: región, departamento, provincia.

La empresa estará ubicada en la Región Sur, provincia de Pichincha, Cantón Quito, como el área más adecuada, de acuerdo a estos factores:

²³ MORALES CASTRO ARTURO, MORALES CASTRO J.A. Proyecto de Inversión: Evaluación y Formulación. Mc. Graw Hill México 2009

²⁴ SAPAG CHAIN, Reinaldo y Nassir. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Tercera Edición. Pag.183.

- Mayor concentración de demandantes
- Cuando se presenta escasez en las áreas de cultivo de materia prima, la empresa podrá adquirir en los principales mercados.
- La infraestructura en el área urbana es favorable.
- Se abastecerá de forma inmediata a todos los locales comerciales relacionados de la ciudad.

MICROLOCALIZACION.

²⁵ Luego de haber determinado la macro localización, consiste en determinar en qué lugar de la ciudad seleccionada sería la ubicación óptima. La selección de la macro y micro localización está condicionada al resultado del análisis de los factores de localización. Cada proyecto específico tomará en consideración un conjunto distinto de estos factores. La selección previa de una macro localización permitirá, reducir el número de soluciones posibles al eliminar los sectores geográficos que no correspondan a las condiciones requeridas por el proyecto. Sin embargo se debe tener en cuenta que el análisis de micro localización no corregirá los errores incurridos en el análisis de macro localización. El análisis de micro localización solo indicará cual es la mejor alternativa de instalación dentro de la macro zona elegida.

²⁵ Victoria Eugenia Erossa Martín – 1987 APÍTULO 3 *Localización del proyecto* 3.1. Macro y Micro localización 3.2

INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto²⁶ requiere considerar los procesos a utilizar en la producción de la Leche de Soya, la selección de la tecnología a utilizar, la materia prima directa, insumos en general que serán necesarios para efectos de producción, la mano de obra necesaria, la definición de la maquinaria, sus características, tamaño, precios, distribución de equipos en el área de la planta, el diseño propiamente dicho de la planta.

TECNOLOGIA

Consiste en definir el tipo de maquinaria y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la presentación del servicio.

PROCESO PRODUCTIVO.

En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera que permite un flujo constante de la materia prima, por tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la fabricación del producto o la presentación del servicio.

²⁶ Gómez-Senent las fases del *proyecto* (1992, 1997)

INFRAESTRUCTURA

Todo proceso de fabricación o de presentación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar.

FLUJOGRAMA DE PROCESO

“El diagrama de proceso es una forma gráfica de presentar las actividades involucradas en la elaboración de un bien y/o servicio terminado.”²⁷

ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

Representa uno de los aspectos más importantes dentro del plan de negocios, para hacer el estudio se debe empezar por elaborar un organigrama de la empresa, asignar funciones y responsabilidades, dicho estudio debe incluir también una descripción detallada de los costos administrativos, el aspecto legal de la empresa nombrando razón y objeto social, los permisos que requiere y los tramites de constitución.

²⁷ CHIAVENATO, Idalberto. INICIACIÓN A LA ORGANIZACIÓN Y CONTROL. Editorial Mc Graw Gil Anio 1993. Pag.66 hasta 72

BASE LEGAL

- **Acta constitutiva**

Una Acta Constitutiva es aquel documento o constancia notarial en la cual se registrarán todos aquellos datos referentes y correspondientes a la formación de una sociedad o agrupación. Entre otras cuestiones, en la misma, se especificarán sus bases, fines, integrantes, las funciones específicas que les tocarán desempeñar a cada uno de estos, las firmas autenticadas de ellos que servirán para dar cuenta llegado el momento de tener que probar la identidad de alguno y toda aquella información de importancia y fundamental de la sociedad que se constituye.²⁸

La razón social o denominación

La razón social es el nombre legal de una empresa o sociedad comercial, que se integra con el nombre real de uno o más miembros, seguido del tipo societario. Como persona jurídica titular de derechos y obligaciones debe estar legalmente identificada e inscrita bajo ese nombre, al igual que sucede con las personas.²⁹

²⁸ <http://www.definicionabc.com/general/acta-constitutiva.php#ixzz2hkmP2Tao>

²⁹ <http://deconceptos.com/ciencias-juridicas/razon-social#ixzz2hkp6lzjG>

- **Domicilio**

Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar clara mente la dirección domiciliaria en donde se ubicara en caso de requerirlo los clientes u otra persona natural o jurídica.

- **Objeto de la sociedad**

“Al constituirse una empresa lo hace con un objetivo determinado ya sea: producir, generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad”³⁰

- **Capital Social**

Define el monto del capital que los socios o accionistas de una empresa aportan a la misma sin derecho de devolución para el inicio de las operaciones más los posteriores incrementos de capital o disminuciones.

- **Tiempo de duración de la sociedad**

Toda actividad tiene un tiempo determinado de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente con el objeto de medir

³⁰ VELASQUEZ, Ramiro., Administración de Empresas., Edit. Norma., Vol.4., 2006

los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe a si mismo indicar para que tiempo o plazo operará.

- **Administradores**

Los administradores realizan cosas a través de otras personas, toman decisiones, asignan recursos y dirigen las actividades de los demás para conseguir las metas planteadas en un principio, los administradores realizan su trabajo dentro de una organización, la cual es una unidad social coordinada deliberadamente y compuesta por dos o más personas que funciona de manera continua para alcanzar sus metas.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

Parte fundamental en la etapa de operación de la empresa es, la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.³¹ Esto hará posible, que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

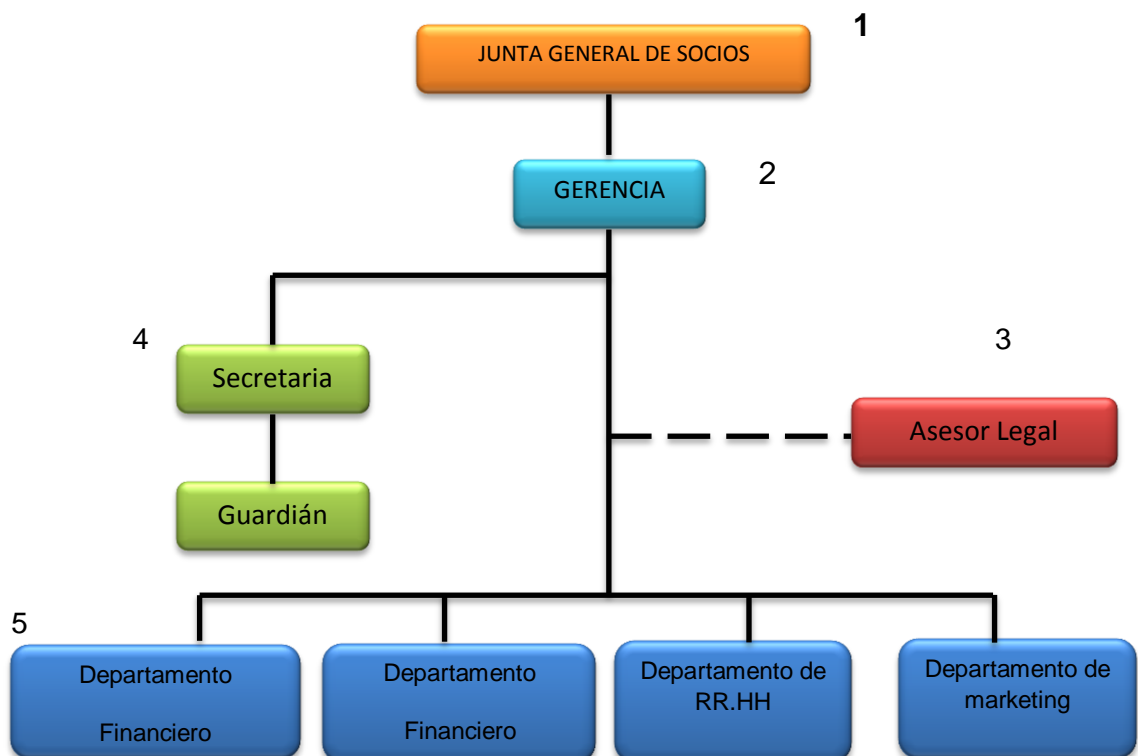
³¹ Tomás Melendo. Las claves de la eficacia empresarial: - 1990

Organigrama.

El organigrama es un modelo gráfico que representa, entre otras cosas, la forma en que se agrupado las tareas, actividades o funciones en una organización, el organigrama da una visión global.

MODELO DE ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico N° 6



Organigrama Estructural.- *Representa* el esquema básico de una organización, permitiendo conocer de una forma objetiva sus unidades administrativas, apreciándose la organización de la empresa.

Organigrama Funcional.- Es una modalidad del estructural y consiste en representar gráficamente las funciones principales o básicas de una unidad administrativa

Organigrama Posicional.- Tienen por objeto indicar, a más de los órganos, las personas que los ocupan, en este organigrama se detallan aspectos tales como la: distribución de personal, cargo que ejercen, denominación y el sueldo que perciben.³²

NIVELES JERÁRQUICOS.

Son la dependencia y relación que tienen las personas dentro de la empresa.

- **Nivel Legislativo-directivo.**

Las funciones principales son; legislar políticas, crear normas, procedimientos que debe seguir la organización. Así como también realizar reglamentos, decretar resoluciones que permitan el mejor desenvolvimiento administrativo y operacional de la empresa. Este

³² Tomás Melendo. Las claves de la eficacia empresarial: - 1990

constituye el primer Nivel jerárquico de la empresa, formado principalmente por la Junta General de Socios.

- **Nivel Ejecutivo.**

El nivel ejecutivo o intermedio estará integrado por los distintos jefes o mandos intermedios, en el cual se toman decisiones de carácter técnico relativas al cumplimiento de los planes y programas diseñados para alcanzar los objetivos generales de la empresa, este nivel asimila las presiones e influencia ambientales generadas por la incertidumbre en el nivel institucional, es una relación entre las tareas por realizar y el tiempo que se empleara en hacerlas.

- **Nivel Operativo.**

Es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.

- **Nivel Asesor.**

Está conformado por un profesional asesor que apoya la toma de decisiones de la alta gerencia en temas específicos y técnicos. No

tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en la materia de su especialidad jurídica, económica, financiera, contable, industrial.

- **Nivel Auxiliar o de apoyo**

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

Manual de Funciones.

Este manual consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos. Es un documento que especifica requisitos para el cargo, interacción con otros procesos, responsabilidades y funciones.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero describe los recursos necesarios a invertir en un proyecto, con detalle de cantidades y fechas por comprometer en los diversos ítems señalados, su forma de forma de financiación (aportes

propios y créditos), y las estimaciones de ingresos y egresos para el periodo de vida útil del proyecto.

LA INVERSIÓN DEL PROYECTO

La inversión de un proyecto implica la asignación de una cantidad de variados recursos propios y de terceros para la obtención de determinados bienes y servicios durante un cierto periodo de tiempo con la expectativa de obtener un rendimiento en el futuro.³³

Por lo expuesto las inversiones suponen la existencia de inversionista que pueden ser personas naturales o jurídicas, dispuestas a destinar recursos disponibles con la expectativa de obtener en un futuro un porcentaje de rendimiento.

INVERSIONES FIJAS

Son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil; son entre otras: los terrenos para la construcción de instalaciones, o explotaciones agrícolas, o ganaderas o mineras; las construcciones civiles como edificios industriales o administrativos; las vías de acceso internas,

³³ Welsch Glenn; Presupuesto, Planificación y Control de utilidades, Edit. McGraw-Hill, Quinta Edición, México 1990

bodegas, parqueaderos, cerramientos, maquinaria, equipo y herramientas; vehículos, muebles, etc.

Con excepción de los terrenos, los otros activos fijos comprometidos en el proceso de producción van perdiendo valor a consecuencia de su uso y también por efecto obsolescencia debido al desarrollo tecnológico.³⁴

Maquinaria y Equipos

Comprende las inversiones necesarias para la producción o prestación del servicio, así como los equipos que utilizan en las instalaciones auxiliares como: laboratorios, talleres y oficinas.

Muebles y Equipo de Oficina

Se trata de la dotación de las oficinas y bodegas previstas en la estructura administrativa.

Estudios Técnicos y Jurídicos

Los estudios previos pueden ser de carácter técnico o jurídico. Se trata de los estudios de suelo, selección de procesos, asesoría tributarias y de

³⁴ Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social ambiental. Pág. 177,178 /Juan José Miranda. 5ª. Ed.-Bogotá: MM editores, 2005

sociedades, titulaciones, conceptos jurídicos sobre la pertinencia del uso del suelo, estudios geológicos o de suelos, etc., que tengan efectos directos sobre el proyecto en cuestión y se realizan después de haber tomado la decisión de emprender el proyecto. Es obvio que en caso de que por alguna circunstancia el proyecto no se realice, estos tomarán el carácter de no recuperable o hundidos.³⁵

Organización y Patentes

Si por el uso de patentes, marcas, registros o derechos similares, se paga una suma global, este valor constituye una inversión, y se podrá cargar como costo sin ser desembolso, en los primeros 5 años del proyecto; pero si se acuerda un pago anual por su uso, este se cargará como un costo de operación, como cualquier otro.

CAPITAL DE TRABAJO O DE OPERACIÓN

El capital de trabajo es la capacidad de una compañía para llevar a cabo el normal desenvolvimiento de sus actividades, mismo que puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo.

³⁵ Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social ambiental. Pág. 177,178 /Juan José Miranda. 5ª. Ed.-Bogotá: MM editores, 2005

a) Efectivo en Caja y Bancos

Se entiende por el dinero en efectivo disponible que tiene una empresa un sus cuentas para el desarrollo normal de sus operaciones.

b) Cuentas por Cobrar

Es el crédito que una empresa otorga a sus clientes en la venta de bienes o servicios, puede tomar la forma de crédito comercial el cual se refiere al crédito que la empresa da a otras empresas, o bien la forma de crédito de consumo que tiene que ver con el crédito que la empresa extiende a los consumidores finales. Para la emisión de créditos la empresa debe tomar en cuenta dos puntos importantes:

El establecimiento de políticas de crédito y cobranza

La evaluación de cada solicitante de crédito en particular.

c) Inventarios

Los inventarios están constituidos por las materias primas, sus productos en proceso, los suministros que se utilizan en las operaciones y los productos finales.

d) Materiales, Suministros y Repuestos

Comprende los materiales destinados a la fabricación ya sea materia prima o auxiliar, mientras que los suministros intervienen en los procesos de producción o comercialización o procesos complementarios como el mantenimiento.

Los repuestos comprenden las partes y piezas a ser destinadas a su montaje en las instalaciones, equipos y maquinaria en sustitución de otros averiados por la generación del trabajo.

FINANCIAMIENTO

Determinado los montos correspondientes para las inversiones fijas y su capital de trabajo y en consecuencia el monto total para iniciar el proyecto, es necesario analizar la manera de financiarlo.³⁶

El estudio financiero del proyecto deberá indicar las fuentes de los recursos financieros necesarios para la ejecución y funcionamiento así como también la descripción los mecanismos mediante los cuales se canalizaran estos recursos hacia los usos específicos de proyecto.

³⁶ Diccionario contable, administrativo y fiscal. Edición 2004, Pag. 83, International Thomson editores, José Isauro López

Existen dos formas básicas de clasificar los recursos económicos para el proyecto.

PRIMERA FORMA

- Fuentes Internas de financiamiento
- Fuentes Externas de Financiamiento

SEGUNDA FORMA

- Recursos Propios
- Créditos

PRESUPUESTOS

El presupuesto es el cómputo anticipado de los gastos que generara un determinado proyecto determinado en valores y términos financieros mismo que debe cumplirse en un determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas.

Funciones

La principal función de los presupuestos se relacione con el control financiero de la empresa.

El control presupuestario es el proceso de descubrir que es lo que se está haciendo, comparando los resultados con los datos presupuestados a fin de verificar los logros y remediar las diferencias.

Los presupuestos pueden desarrollar roles preventivos como correctivos dentro de una organización.

DEPRECIACIONES

Es la disminución que sobre el valor de un bien tangible como consecuencia de una pérdida en su valor material o funcional, por uso, desgaste, obsolescencia, etc.³⁷

CÁLCULO DE COSTOS UNITARIOS

COSTOS

COSTO FIJOS

Son aquellos que se mantienen constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos por el simple transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen.³⁸

³⁷ Diccionario contable, administrativo y fiscal. Edición 2004, Pag. 83, International Thomson editores, José Isauro López

³⁸ SAPAG CHAIN, Reinaldo y Nassir. Presentación y evaluación de proyectos, tercera edición.

COSTOS VARIABLES

Son aquellos que varían en forma directa en función de los cambios en el volumen de producción.

COSTO TOTAL DE PRODUCCION

Como su nombre lo indica comprende los costes en los que incurre todo el proceso de producción y es la sumatoria de los costes variable y los costes fijos.

$$CT = CV + CF$$

INGRESOS

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

PUNTO DE EQUILIBRIO

Se dice que una Empresa está en su Punto de Equilibrio cuando no genera ni Ganancias, ni Pérdidas. Es decir cuando el Beneficio es igual a cero.

Para un determinado costo fijo de la Empresa, y conocida la Contribución Marginal de cada producto, se puede calcular las cantidades de productos o servicios y el monto total de ventas necesario para no ganar ni perder; es decir para estar en Equilibrio.

La fórmula para el cálculo, es la siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Margen de Contribución}} = \text{Cantidades}$$

$$\text{Punto de Equilibrio en \$} = \text{Cantidades} \times \text{Precio de Venta}$$

En el caso (a) el punto de equilibrio está expresado en cantidades de producto y en el caso (b) en montos de venta.

Gráfico No. 6

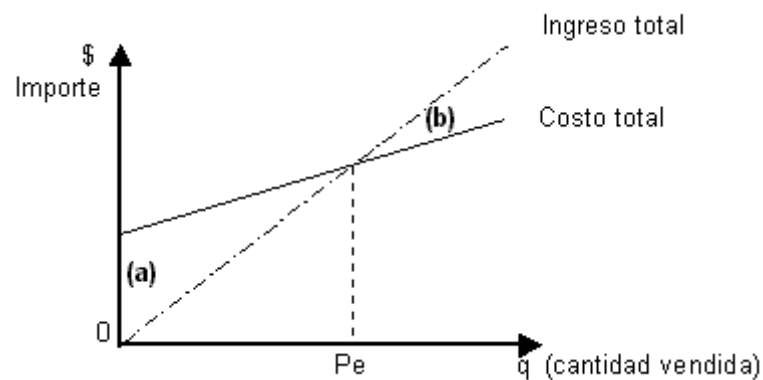


Gráfico del Punto de Equilibrio

(a) Área de Pérdida

(b) Área de Ganancia

En función de los Ingresos.

INGRESOS

TOTALES = Costos fijos + costos variables totales

Asumimos que los costos variables unitarios son proporcionales al precio de venta, luego, así también lo serán los costos variables totales y los ingresos totales. En otras palabras, debemos mantener esa proporción, por lo tanto, podemos escribir la última expresión de la siguiente forma:

INGRESOS TOTALES = costos fijos + A x (Ingresos totales)

Donde A es la fracción que representa la relación entre el costo variable y el precio de venta (llamado APORTACION).

$$A = W - CV$$

Relación de aportación

La relación de aportación o BV puede expresarse de diferentes formas:

La aportación (A) es la diferencia en unidades monetarias entre el precio de venta y los costos variables o efectivos. La relación de aportación (BV) es el porcentaje que representa la aportación con respecto al precio de venta.

El margen de contribución es el mismo margen bruto (utilidad bruta expresada como un porcentaje de las ventas), que estudiamos en la parte concerniente a los ratios financieros³⁹.

Fórmula para calcular el punto de equilibrio:

A partir de esta fórmula calcularemos el punto de equilibrio en unidades monetarias, sea con datos totales o unitarios de los costos variables y ventas. El punto de equilibrio en unidades físicas lo obtenemos a través de una simple división del resultado proporcionada por la fórmula (35) entre el precio unitario.

Otras nomenclaturas utilizadas

PV = Precio de venta del bien o servicio

Q = Cantidad vendida o producida

A = Aportación

BV = Relación de aportación

La fórmula supone que todo lo producido es vendido, es decir, no va a inventarios. Los productos que están en inventario tienen costos fijos asignados, que no se están recuperando (no vendidos) en el momento del análisis.

³⁹ ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS-UNL-SEXTO SEMESTRE-MED-QUITO

Para operar correctamente la fórmula es necesario que todas las variables estén expresados en la misma unidad, bien valores monetarios o bien en unidades.

El punto de equilibrio también sirve para calcular el volumen de las ventas que debe realizar una empresa para obtener un porcentaje de utilidad determinado. La fórmula es la siguiente: ⁴⁰

FLUJO DE CAJA

El flujo de fondos, flujo de caja, flujos de entradas y salida, flujo de efectivo, es la acumulación neta de activos líquidos en un período determinado y, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa, que se utiliza para determinar; problemas de liquidez, analizar la viabilidad de proyectos de inversión, y, medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio. Sus componentes son: Vida útil u horizonte del proyecto, inversiones, costos, ingresos y valor de rescate del proyecto.⁴¹

ELEMENTOS DEL FLUJO DE CAJA

El Flujo de Caja de cualquier Proyecto se compone de cuatro elementos básicos:

⁴⁰ ADMINISTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE BIENES Y SERVICIOS-UNL-SEXTO SEMESTRE-MED-QUITO

⁴¹ SAPAG CHAIN, Reinaldo y Nassir. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Cuarta Edición.

- Los egresos iniciales de fondos.
- Los ingresos y egresos de operación
- El momento en que ocurren estos ingresos y egresos, y
- El valor de desecho o salvamento del Proyecto

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este factor expresa en términos absolutos el valor actual de los recursos obtenidos al final del periodo de duración del proyecto de inversión. Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Si el VAN es positivo, y mayor a 1 significa que es conveniente financieramente.
- b. Si el VAN es negativo y menor a 1 no es conveniente financieramente.

$$VAN = \sum FN_a - INVERSIÓN$$

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

La tasa interna de retorno es aquella tasa que al utilizarla para descontar los flujos futuros de ingresos netos, hace que el valor presente neto de la inversión sea igual a cero. Normalmente la tasa interna de retorno se compara con la tasa de interés de mercado.⁴²

⁴² Diccionario de Términos Económicos, Editorial Universitaria, 1995, César Sepúlveda L

Indicadores:

- 1.- Si la TIR. Es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
- 2.- Si la TIR. Es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.
- 3.- Si la TIR. Es igual que el costo de capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.

$$TIR = Tasa\ Menor + \frac{diferencia\ de\ tasa}{VAN\ Tasa\ menor - VAN\ mayor} \cdot \frac{VAN\ Tasa\ menor}{VAN\ Tasa\ menor - VAN\ mayor}$$

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO

Es otro indicador financiero que permite medir cuanto se conseguiría en dólares por cada dólar invertido, se lo determina actualizando los ingresos por un lado y por otro lado los egresos por lo que se considera el valor de actualización.

Indicadores:

- 1.- Si la relación beneficio costo es mayor a uno se acepta el proyecto.
- 2.- Si la relación beneficio costo es menor a uno no se acepta el proyecto.

3.- Si la relación beneficio costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

Formula:
$$R.B.C = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Son los años que la empresa tarda en recuperar la inversión inicial mediante las entradas de efectivo que la misma produce.

Indicadores:

Resultado que se compara con el número de periodos aceptables para la empresa.

Formula:

$$P.R.C = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros Flujos}}{\text{Flujo Neto del año que supera la inversión}}$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad es un estudio que permite ver de qué manera se alterara la decisión económica se varían algunos factores.⁴³

⁴³ Diccionario de Términos Económicos, Editorial Universitaria, 1995, César Sepúlveda L

Indicadores.

1. Cuando el coeficiente resultante es mayor que uno el proyecto es sensible a esos cambios
2. Cuando el coeficiente resultante es igual, no se ve efecto alguno.
3. Cuando el coeficiente resultante es menor a uno el proyecto no es sensible

Procedimiento:

- a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.

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

- b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

- c. Se calcula el porcentaje de variación.

$$\%V = (TIR.R/TIR.O) * 100$$

- d. Se calcula el Valor de Sensibilidad.

$$S = \%V/N.TIR$$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Para la realización de la presente tesis utilice materiales bibliográficos, tecnológicos, logísticos, y sobre todo la contribución de talento humano.

- En bibliográficos tenemos la recopilación de libros de autoría universitaria que ordenadamente constan en la bibliografía utilizada.
- Tecnológicos tenemos: computadores, internet, copiadora, escáner, software para el manejo de multimedios.
- Logísticos tenemos vehículo, infraestructura para el acopio de información, etc.

SUMINISTROS

- Papel
- Carpetas
- Esferos
- Lápiz
- Entre otros

EQUIPO DE OFICINA

- Computadora
- Impresora
- Flash Memory

TALENTO HUMANO

El presente trabajo de investigación lo realizó la señorita Mónica Alexandra Acosta Jaramillo, estudiante de décimo módulo, de la Carrera Administración de Empresas, previo a obtener el título de Ingeniera Comercial, con la guía y tutoría del Ing. Galo Salcedo.

MÉTODOS

En el presente estudio se consideran las técnicas y métodos más adecuados. La metodología que se utilizó para el desarrollo del presente trabajo de investigación se basó en los siguientes:

Método inductivo: Este método se lo aplicó en la elaboración del estudio de mercado al momento de realizar un análisis para identificar la demanda potencial, real y efectiva, y por otro lado para conocer la oferta existente en el mercado en lo que respecta a la leche de soya en la

ciudad de Quito, esto se logró a través de la utilización de las fuentes primarias y secundarias.

En el estudio técnico este método se lo aplicó en el análisis de la capacidad utilizada, así como también al momento de hacer el diseño de la planta, el cual permitió visualizar las áreas en donde se desarrollarán las diferentes actividades del proyecto y por otro lado en la organización del proyecto, en donde se estableció los organigramas estructural, funcional, posicional y el manual de funciones.

En el estudio financiero se lo aplicó en el análisis de la evaluación financiera, la cual sirvió para determinar no sólo la inversión que requiere el proyecto sino también su factibilidad.

Método deductivo: Este método se lo aplicó en el análisis general del mercado existente en la ciudad de Loja, en donde se pudo llegar a identificar el mercado objetivo.

En el estudio técnico se lo aplicó en el análisis de la macro localización, lo que conllevó a identificar el lugar más óptimo para la instalación del proyecto en donde se genere una buena rentabilidad con el mínimo de inversión.

En el estudio jurídico – administrativo se lo aplicó en la elaboración del marco legal del proyecto el mismo que comprende la constitución de la empresa y los permisos legales para su normal funcionamiento.

TÉCNICAS

En la recolección de datos, teorías, modelos información interna para el desarrollo del estudio se utilizara técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos los cuales son:

- **Encuesta.-** Esta técnica se desarrollara a un segmento de la población la Ciudad de Quito con el fin de poder identificar las perspectivas de ellos hacia el posible ingreso de producción y comercialización de leche de soya en la ciudad lo cual sirvió para la toma de decisiones.

La población para la demanda fueron las familias de la Ciudad de Quito que de acuerdo a la protección realizado en el INEC para el año 204, es de 597.563 familias con una tasa de crecimiento del 2.2%.

$$n = \frac{N}{1 + e^{2N}}$$

En donde

n = Tamaño de la muestra

N = Numero se Población

e = Error estándar

De esta manera se obtendrá el tamaño de la muestra necesaria para obtener una muestra significativa de la población y poder obtener un estudio con un 95% de confianza y un posible error porcentual máximo de +/- 5%.

Cálculo del tamaño de muestra:

Las familias de la Ciudad de Quito son

$$n = \frac{597.563}{1 + (597563)(0,05)^2}$$

$$n = \frac{597.563}{1 + (597563)(0,0025)}$$

$$n = \frac{597.563}{1 + (1493.90)}$$

$$n = \frac{597.563}{1494.90}$$

$$n = 399$$

Muestra para determinar la oferta

Para determinar la oferta se realizó una encuesta a los locales comerciales de la Ciudad de Quito los mismos que son un número de

15.528, entre bodegas, tiendas, mercados, micro mercados que expende productos de consumo masivo siendo ellos parte de la oferta, 842 locales, según la Cámara de Comercio de Quito.

$$n = \frac{842}{1(0,05)^2(842)}$$

$$n = \frac{842}{1(0,0025)(842)}$$

$$n = \frac{842}{1+(2,105)} \quad n = \frac{842}{3,105}$$

$$n = 271$$

f. RESULTADOS

INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTA REALIZADAS A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE QUITO.

a. ¿CUÁNTAS PERSONAS CONFORMAN SU FAMILIA?

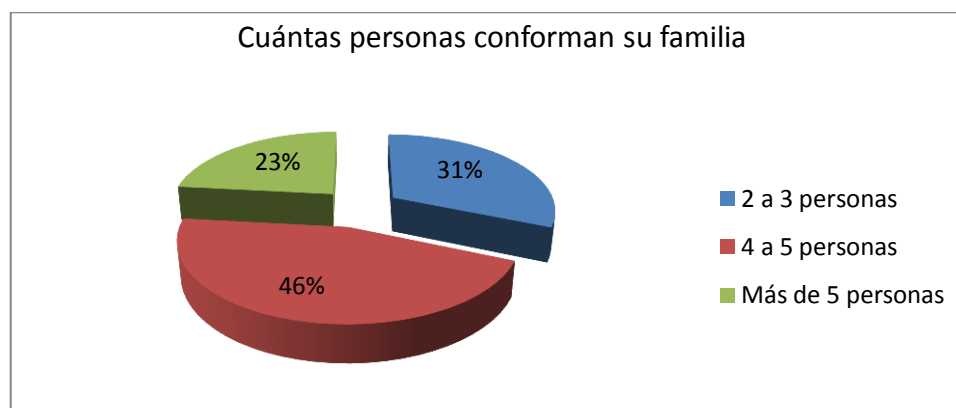
Cuadro 1.

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 a 3 personas	125	31
4 a 5 personas	181	45
Más de 5 personas	93	23
TOTAL	399	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 7



INTERPRETACIÓN:

Como se puede observar en los resultados de la investigación, la mayor parte de familias tienen de 4 a 5 miembros, sin embargo también existe una importante proporción (31%) con 2 o 3 personas, lo cual permitirá determinar el número de miembros de las familias.

b. ¿CUÁLES SON SUS INGRESOS PROMEDIO EN DÓLARES DE SU HOGAR?

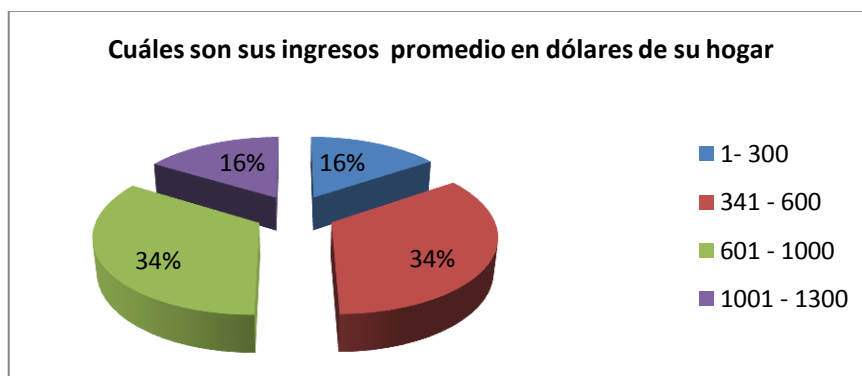
Cuadro 2

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1- 300	62	16
341 - 600	137	34
601 - 1000	135	34
1001 – 1300	65	16
TOTAL	399	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 8.



INTERPRETACION.

Al analizar los ingresos promedios de las personas en estudio se pudo obtener que en su mayoría dispone de ingresos entre 341- 600 y de 601 a 1000 dólares siendo un porcentaje del 34%, también un 16% tienen ingresos entre 1 y 300; y el 34% restante cuentan con ingresos de más de \$1.000, esto muestra los posibles grupos con sus respectivos ingresos que ha considerado el presente estudio.

DATOS ESPECÍFICOS

PREGUNTA Nº 1

¿SUS INGRESOS ALCANZAN PARA SOLVENTAR EL GASTO DE LA CANASTA BÁSICA FAMILIAR?

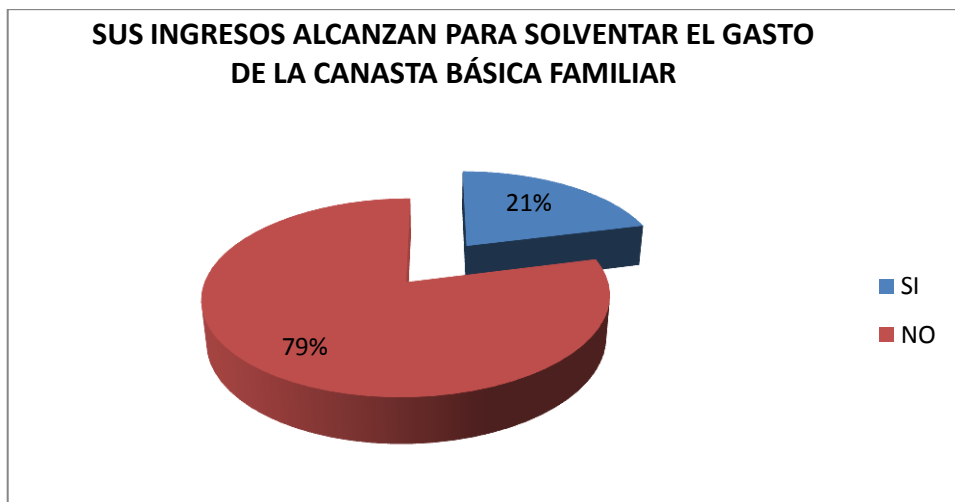
Cuadro 3.

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	84	21
NO	315	79
TOTAL	399	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 9.



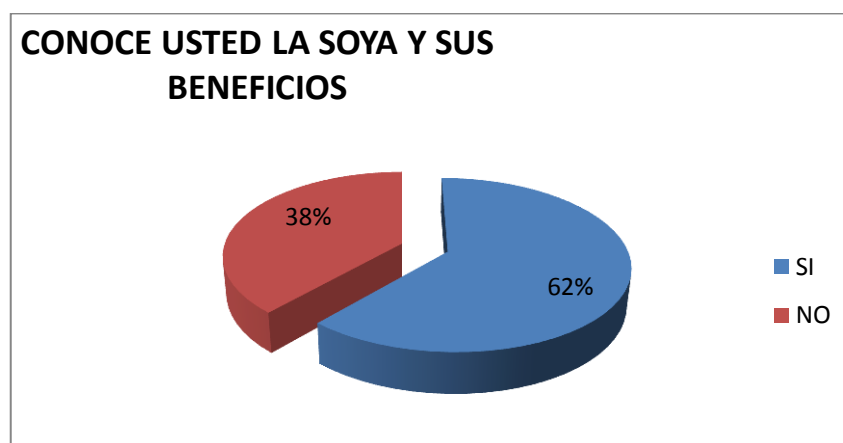
INTERPRETACIÓN: De la encuesta realizada podemos darnos cuenta que un 79% responde que no les alcanza a solventar la canasta familiar, mientras que un 21% de los encuestados si les alcanza para solventar la canasta familiar.

PREGUNTA Nº 2**¿CONOCE USTED LA SOYA Y SUS BENEFICIOS?****Cuadro 4.**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	246	62
NO	153	38
TOTAL	399	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 10.**INTERPRETACIÓN:**

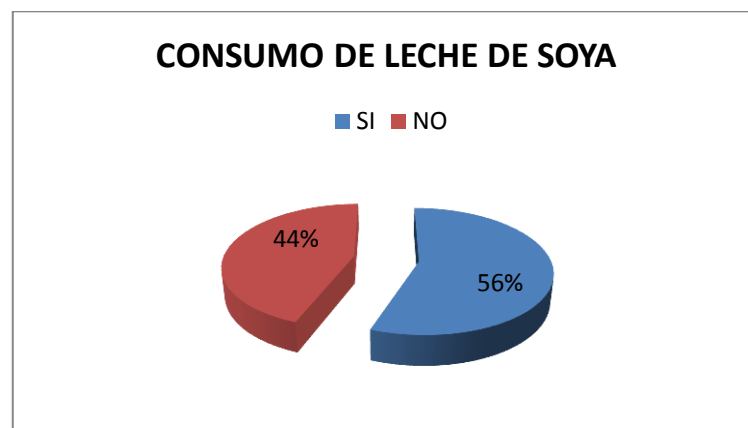
El gráfico demuestra el conocimiento de las personas sobre los beneficios de la soya, en la cual el 61,65% de los encuestados conocen los beneficios de la soya, mientras que el 38,35% no conoce sus beneficios.

PREGUNTA Nº 3**¿CONSUME USTED LECHE DE SOYA?****Cuadro 5.**

<i>DETALLE</i>	<i>FRECUENCIA</i>	<i>PORCENTAJE</i>
<i>SI</i>	137	56%
<i>NO</i>	109	44%
<i>TOTAL</i>	246	1

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 11.**INTERPRETACIÓN:**

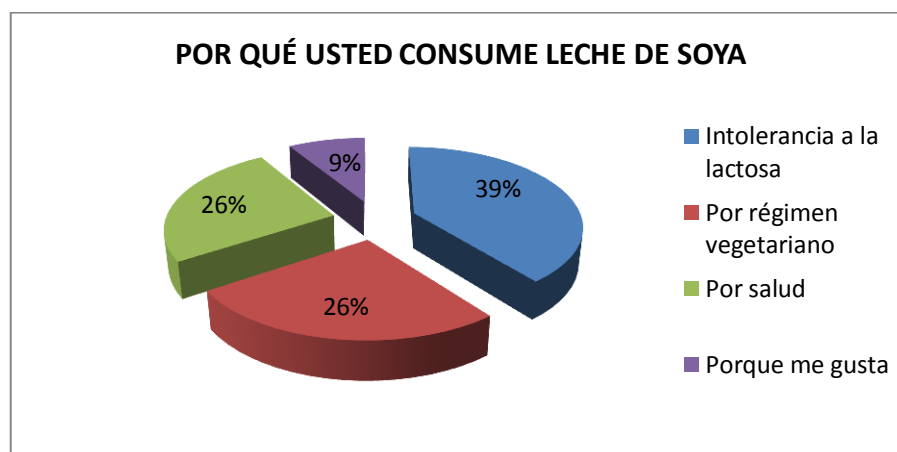
De 246 encuestados que conocen la soya, 137 encuestados correspondiente al 56% de porcentaje indica que consume la Leche de Soya, mientras que 109 encuestados manifestaron que no consumen leche de soya correspondiente al 44%

PREGUNTA Nº 4**¿POR QUÉ USTED CONSUME LECHE DE SOYA?****Cuadro 6.**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Intolerancia a la lactosa	54	39
Por régimen vegetariano	36	26
Por salud	35	26
Porque me gusta	12	9
TOTAL	137	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 12.**INTERPRETACIÓN:**

En el presente gráfico se puede observar, que el 39 % de los encuestados consumen por la intolerancia a la lactosa, con un 26%, por salud y por régimen vegetariano y un 9% por le gusta.

PREGUNTA Nº 5

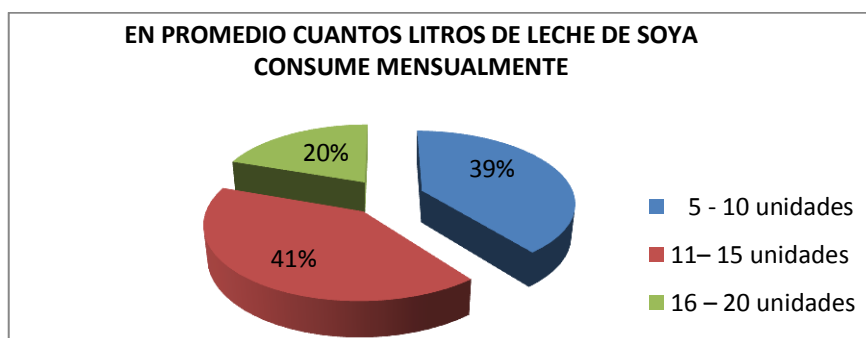
¿EN PROMEDIO CUANTOS LITROS DE LECHE DE SOYA CONSUME MENSUALMENTE?

Cuadro 7.

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
5 - 10 unidades	54	39
11– 15 unidades	56	41
16 – 20 unidades	27	20
TOTAL	137	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 13.**INTERPRETACION**

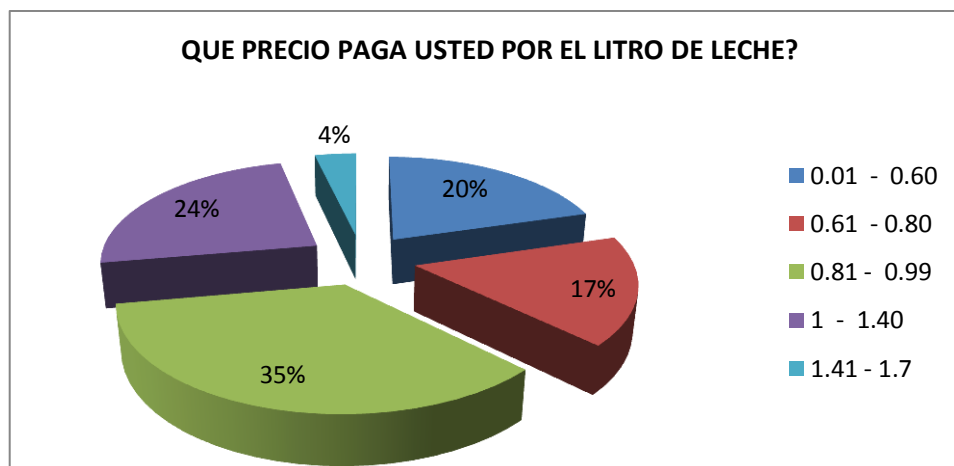
En el presente gráfico se puede observar, que el 41 % de los encuestados consumen leche de soya de 11 a 15 unidades, con un 39%, de 5 a 10 unidades y un 20%, de 16 a 20 unidades.

PREGUNTA Nº 6**¿QUÉ PRECIO PAGA USTED POR EL LITRO DE LECHE?****Cuadro 8.**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0.01 - 0.60	28	20
0.61 - 0.80	23	17
0.81 - 0.99	48	35
1 - 1.40	33	24
1.41 - 1.7	5	4
TOTAL	137	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 14.**INTERPRETACIÓN:**

En el presente gráfico se puede observar, que el 35 % de los encuestados pagarían el litro de leche de 0.81 A 0.99 ctv., con un 24%, de 1 a 1.40 dólares, el 20% pagaría hasta 0,60 ctv., el 17% de 0.61 a 0.80 ctv. y finalmente el 4% de 1.41 a 1.7 dólares.

PREGUNTA Nº 7

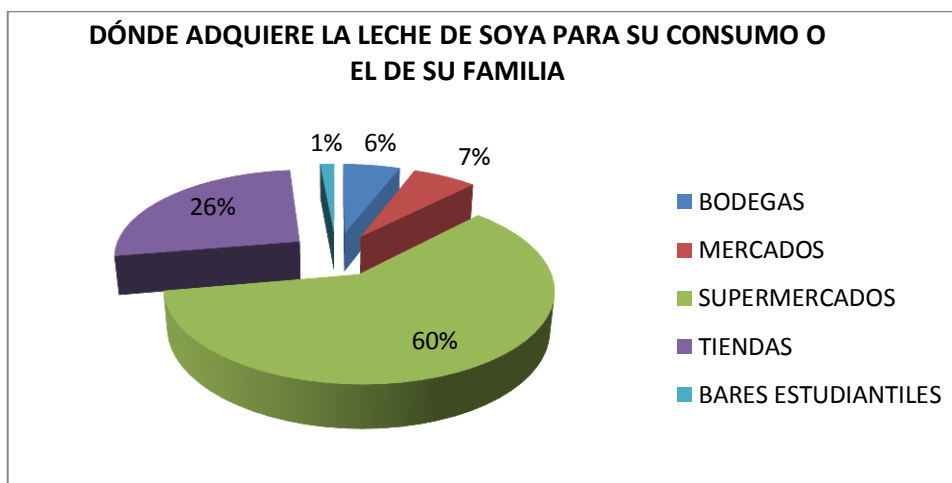
¿DÓNDE ADQUIERE LA LECHE DE SOYA PARA SU CONSUMO O EL DE SU FAMILIA?

Cuadro 9.

DETALLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
BODEGAS	8	6
MERCADOS	9	7
SUPERMERCADOS	82	60
TIENDAS	36	26
BARES ESTUDIANTILES	2	1
TOTAL	137	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 15.**INTERPRETACIÓN:**

Las Familias de la Ciudad de Quito en su mayoría adquieren en supermercados siendo un 60%, aunque también un 26% indica realizarlo en tiendas, un bajo porcentaje lo haría en mercados y bodega.

PREGUNTA Nº 8

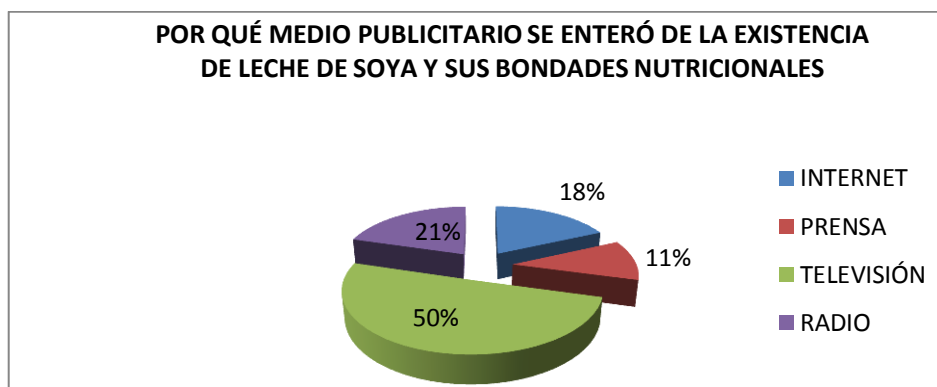
¿POR QUÉ MEDIO PUBLICITARIO SE ENTERÓ DE LA EXISTENCIA DE LECHE DE SOYA Y SUS BONDADES NUTRICIONALES?

Cuadro 10.

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
INTERNET	25	18
PRENSA	15	11
TELEVISIÓN	69	50
RADIO	28	21
TOTAL	137	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 16.**INTERPRETACIÓN:**

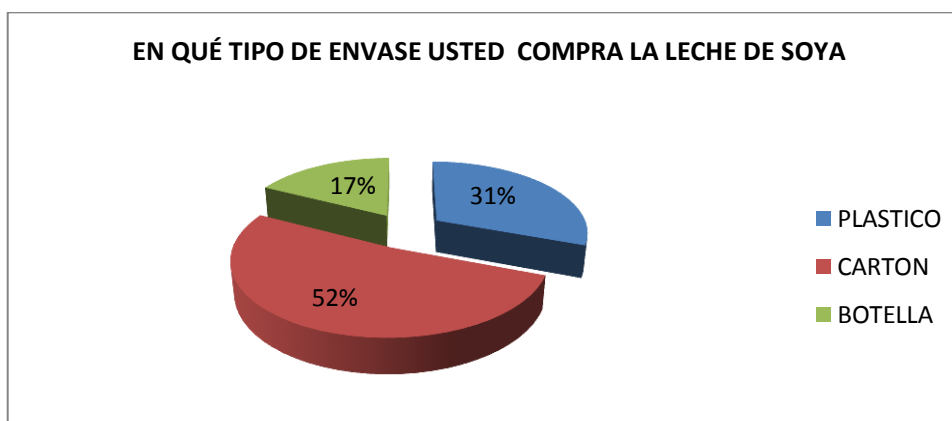
En su mayoría (50%) indican que en la televisión se enteraron de la leche de soya y sus bondades, un 21% por la radio correspondiente a 86 encuestados, un 18% por el internet y un 11% por la prensa.

PREGUNTA Nº 9**EN QUÉ TIPO DE ENVASE USTED COMPRA LA LECHE DE SOYA****Cuadro 11**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PLÁSTICO	42	31
CARTÓN	71	52
BOTELLA	24	17
TOTAL	137	100%

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 17.**INTERPRETACIÓN:**

Como se puede observar, para los encuestados el tipo de envases que compran la leche de soya corresponde al 52% de cartón que son 71 encuestados, de plástico el 31% y el 17% de botella.

PREGUNTA Nº 10

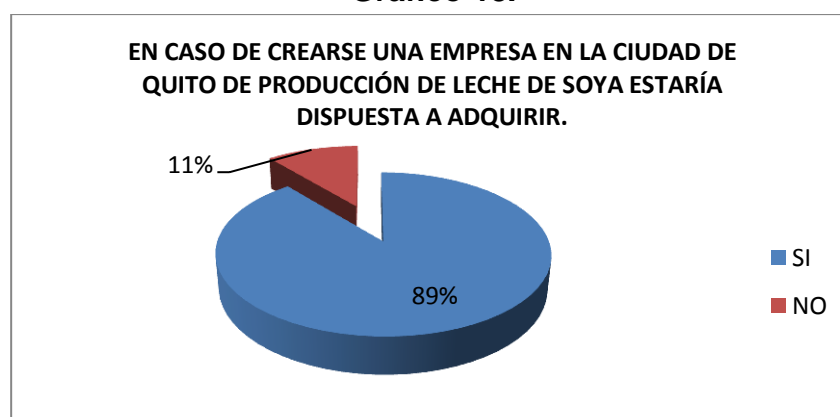
EN CASO DE CREARSE UNA EMPRESA EN LA CIUDAD DE QUITO DE PRODUCCIÓN DE LECHE DE SOYA, ¿ESTARÍA DISPUESTA A ADQUIRIR?

Cuadro 12

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	122	89
NO	15	11
TOTAL	137	100,00

Fuente: Encuestas a demandantes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 18.**INTERPRETACIÓN:**

Es evidente que los encuestados si estarían dispuestos de adquirir leche de soya si se creara una nueva empresa correspondiente al 89% mientras que el 11% no la adquiriría.

INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS OFERENTES.

PREGUNTA Nº 1

¿VENDE USTED EN SU TIENDA LECHE DE SOYA?

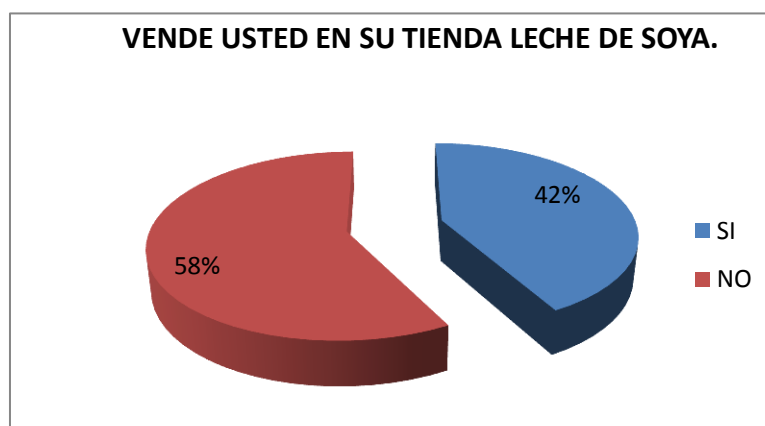
Cuadro 13

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	114	42
NO	157	58
TOTAL	271	100,00

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 19.



INTERPRETACIÓN:

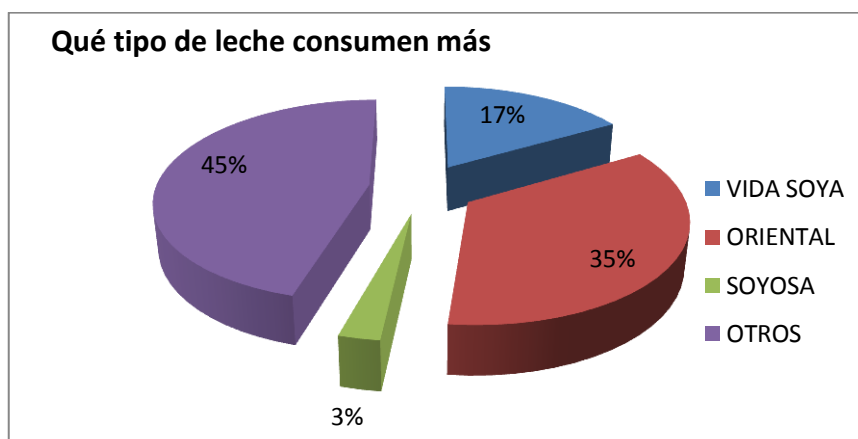
De acuerdo a los datos obtenidos en la encuesta el 42% vende en su tienda leche de soja y un 58% no vende el producto:

PREGUNTA Nº 2**¿QUÉ TIPO DE LECHE DE SOYA ES LA QUE MAS VENDE?****Cuadro 14**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VIDA SOYA	19	17
ORIENTAL	40	35
SOYOSA	3	3
OTRAS MARCAS	52	45
TOTAL	114	100,00

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 20.**INTERPRETACIÓN:**

Como se puede observar, los encuestados mencionaban que la leche de soja que más se vende es ORIENTAL con el 35%, seguido de la vida soya con un 17%, un 3% soyosa, un 45% otras marcas.

PREGUNTA Nº 3

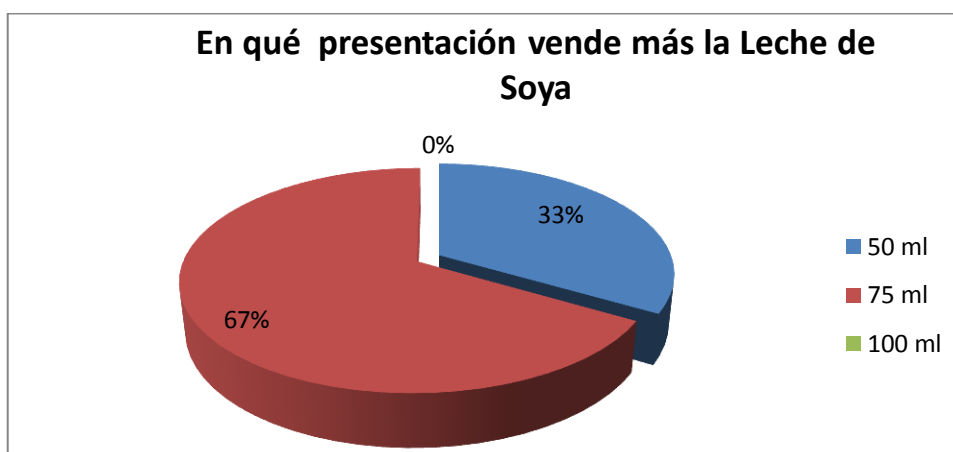
¿EN QUÉ PRESENTACIÓN VENDE MÁS LA LECHE DE SOYA?

Cuadro 15

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
50 ml	38	33
75 ml	76	67
100 ml	0	0
TOTAL	114	100,00

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 21.**INTERPRETACIÓN:**

De las personas encuestadas la presentación que se venden más de la leche de soya es de 75 ml con el 67% y con presentación de 50ml el 33%, en presentación grande no se vende.

PREGUNTA Nº 4

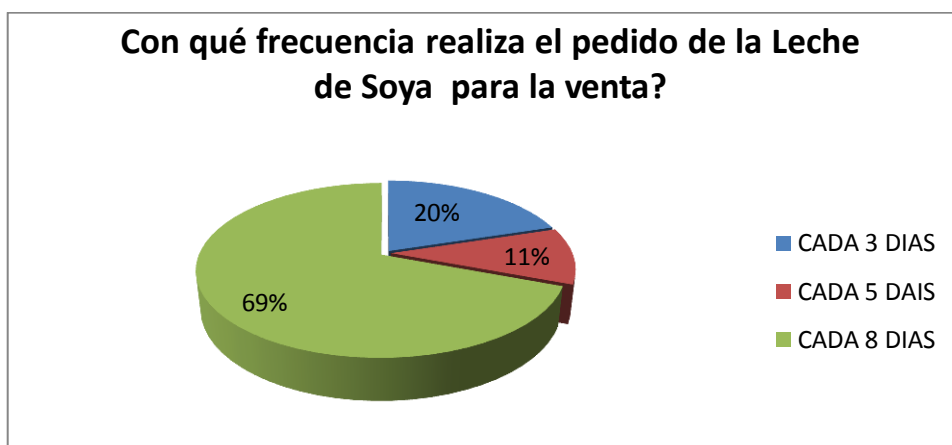
¿CON QUÉ FRECUENCIA REALIZA EL PEDIDO DE LA LECHE DE SOYA PARA LA VENTA?

Cuadro 16.

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CADA 3 DIAS	23	20
CADA 5 DAIS	12	11
CADA 8 DIAS	79	69
TOTAL	114	100,00

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 22.**INTERPRETACIÓN:**

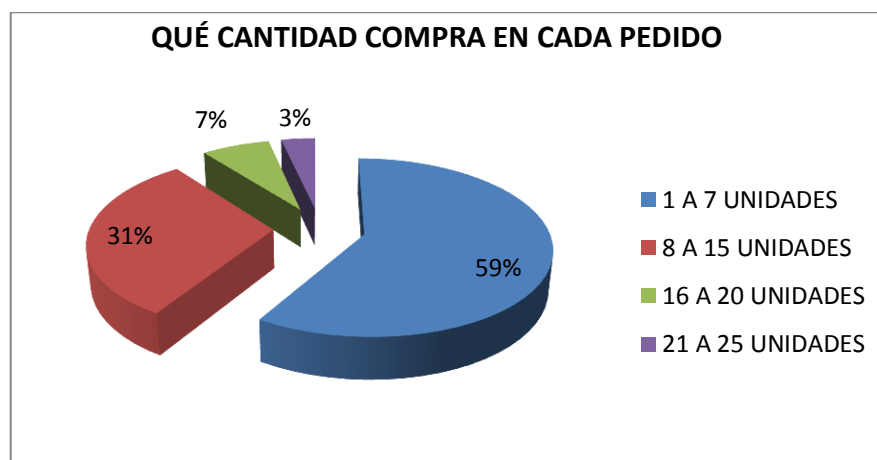
Como se puede observar los encuestados mencionaban que el pedido lo realizaban cada ocho días correspondiente al 69%, seguido de un 20% cada 3 días y un 10% cada cinco días.

PREGUNTA Nº 5**¿QUÉ CANTIDAD COMPRA EN CADA PEDIDO?****Cuadro 17.**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 A 7 UNIDADES	67	59
8 A 15 UNIDADES	35	31
16 A 20 UNIDADES	8	7
21 A 25 UNIDADES	4	3
TOTAL	114	100,00

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 23.**INTERPRETACIÓN:**

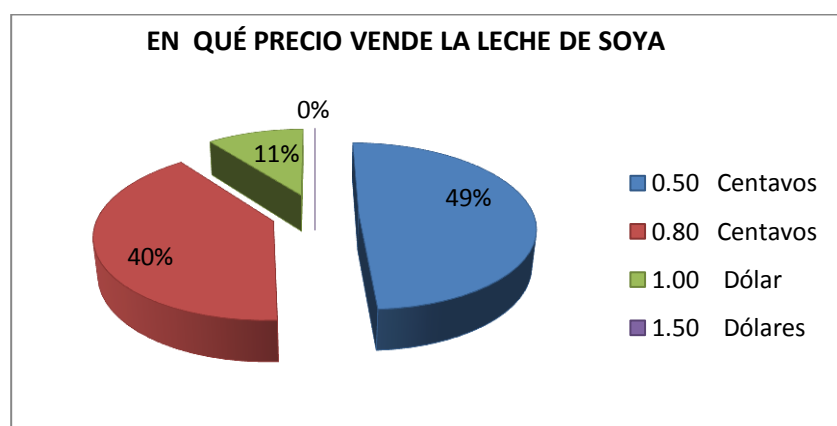
Como se puede observar, los encuestados mencionaron que la cantidad de compra que realizaban en cada pedido está en el rango de 1 a 7 con el 59%, el 31% de 8 A 15 unidades, el 7% de 16 a 20 unidades y finalmente de 21 a 25 con el 3%.

PREGUNTA Nº 6**¿EN QUÉ PRECIO VENDE LA LECHE DE SOYA?****Cuadro 18.**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
0.50 Centavos	56	49
0.80 Centavos	46	40
1.00 Dólar	12	11
1.50 Dólares	0	0
TOTAL	114	100,00

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 24.**INTERPRETACIÓN:**

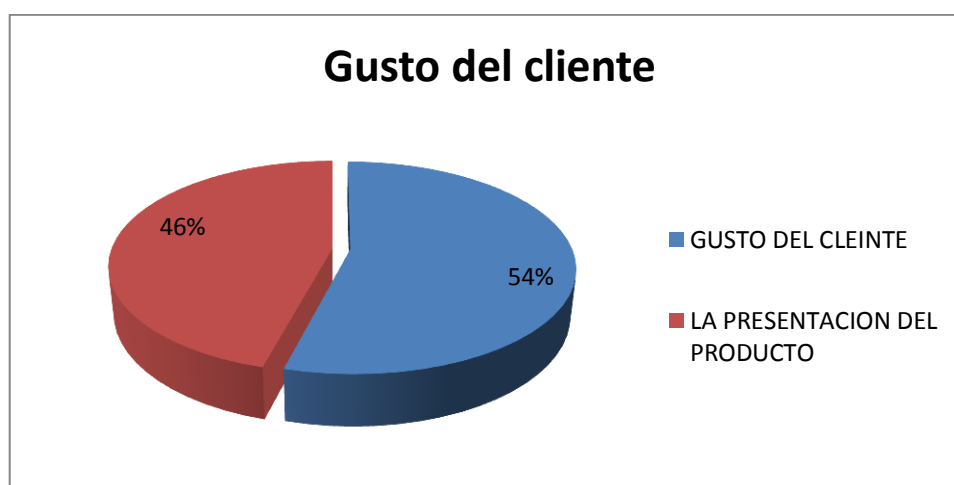
Como se puede observar, en precio que se vende la leche de soya esta entre el rango de con el 49% que es de cincuenta centavos de dólar, seguido de un 40% que vende en ochenta centavos y un 11% en un dólar.

PREGUNTA Nº 7**AL MOMENTO DE VENDER SUS PRODUCTOS, ¿QUÉ CONSIDERA USTED?****Cuadro 19.**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
GUSTO DEL CLIENTE	147	54
LA PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO	124	46
TOTAL	271	100

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 25**INTERPRETACIÓN:**

De las personas encuestadas nos manifestaron que por el gusto del cliente que representa el 54% y por la presentación del producto un 46%.

PREGUNTA Nº 8

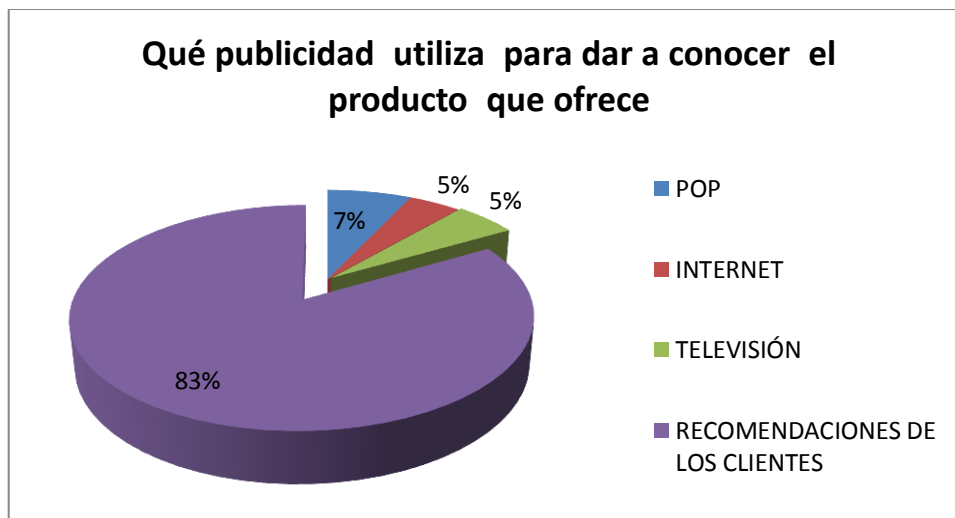
¿QUÉ PUBLICIDAD UTILIZA PARA DAR A CONOCER EL PRODUCTO QUE OFRECE?.

Cuadro 20.

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
POP	8	7
INTERNET	5	5
TELEVISIÓN	6	5
RECOMENDACIONES DE LOS CLIENTES	95	83
TOTAL	114	100,00

Fuente: Encuestas a oferentes

Elaboración: Mónica Acosta

Gráfico 26.**INTERPRETACIÓN:**

Como se observa, los encuestados mencionaban que la publicidad que utilizarían para dar a conocer son las recomendaciones del cliente, con el 83%, material pop un 7% por internet con el 5% y finalmente la televisión con el 5%.

g. DISCUSIÓN

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA Y LA OFERTA

DEMANDA POTENCIAL

Para determinar la demanda potencial se realizara una proyección para 5 años en donde se tomara como base la población de Quito siendo 597563 familias y la tasas de crecimiento del 2.22% anual.

La demanda potencial es el consumo de la población hacia el producto de estudio es decir la leche de soya, que es el 62% de familias según estudio de mercado a continuación se procede a realizar el cálculo.

Demanda potencial $597.563 * 62\% = 370489$.

Cuadro 21.

AÑO	POBLACIÓN DE FAMILIAS	TASA DE CRECIMIENTO	PORCENTAJE	DEMANDA POTENCIAL
0	597563	2.22%	62%	370489
1	610829		62%	378714
2	624389		62%	387121
3	638251		62%	395715
4	652420		62%	404500
5	666904		62%	413480

Fuente: Cuadro 4

Elaboración: Mónica Acosta

DEMANDA REAL

De igual forma se utilizara las encuestas como base para determinar la demanda real tomando como información los resultados del cuadro 6 en donde se conoce el nivel de consumo que será el 56% con este valor se procederá a realizar el cálculo como se muestra a continuación:

Cuadro 22.

AÑO	DEMANDA POTENCIAL	PORCENTAJE	DEMADA REAL
0	370489	56,00%	207474
1	378714	56,00%	212080
2	387121	56,00%	216788
3	395715	56,00%	221601
4	404500	56,00%	226520
5	413480	56,00%	231549

Fuente: Cuadro 5

Elaboración: Mónica Acosta

La demanda real para el año base fue de 207474 familias.

CONSUMO PER CÁPITA

Para determinar el consumo per cápita se tomó como referencia la encuesta con relación a la frecuencia de compra del producto datos que servirán para el cálculo total de litros de consumo per cápita, como se muestra a continuación.

Cuadro 23.

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PUNTO MEDIO	PUNTO MEDIO X FRECUENCIA
5 - 10 unidades	54	7	378
11- 15 unidades	56	13	728
16 - 20 unidades	27	18	486
TOTAL	137		1592

Fuente: Cuadro 7

Elaboración: Mónica Acosta

Formula del consumo PER CÁPITA

$$CP = \frac{xm.f}{F}$$

$$CP = \frac{1.592}{137} = 12 \text{ Litros Mensuales por familia}$$

$$CP = 12 * 12$$

$$CP = 144 \text{ Litros anuales por familia}$$

El consumo promedio de leche de soya por familia es de 12 litros mensuales y al multiplicar por los 12 meses, da un total de consumo de leche de soya anual de 144 litros.

DEMANDA EFECTIVA

Para determinar la demanda efectiva se ha considerado datos de la encuesta en relación a si estaría dispuesto a adquirir la producción de leche de soya en donde el 89% estuvo de acuerdo.

A continuación se procede a calcular la demanda efectiva.

Cuadro 24

AÑO	DEMANDA REAL	PORCENTAJE	DEMANDA EFECTIVA	PROMEDIO DE CONSUMO	DEMANDA EFECTIVA POR LITROS
0	207474	89%	184652	144	26589852
1	212080	89%	188751	144	27180146
2	216788	89%	192941	144	27783546
3	221601	89%	197225	144	28400340
4	226520	89%	201603	144	29030828
5	231549	89%	206079	144	29675312

Fuente: Cuadro 12,23

Elaboración: Mónica Acosta

Obteniendo que la demanda efectiva para la nueva empresa de leche de soya es de 26589852 litros en el año en estudio.

OFERTA

Se entiende por oferta la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de ofertantes, para determinar la oferta se ha considerado la

información de la preliminar de las tiendas o distribuidoras que actualmente se encuentran distribuyendo la leche de soya son 15.528 pero siendo parte de la oferta 842 locales.

OFERTA REAL

Para calcular la oferta real se considera los datos de la encuesta en donde se tomó en cuenta la pregunta 1 del Cuadro número 24 que servirá de base para el desarrollo de las proyecciones a 5 años, la cual se realizara en función de la tasa de crecimiento 2.1% según los datos del (CAGR), como se desarrollara a continuación.

Cuadro 25.

AÑOS	POBLACIÓN OFERTA	PORCENTAJE	TASA DE CRECIMIENTO	OFERTA REAL
0	842	42%	2,10%	353,64
1	842	42%	2,10%	361,07
2	842	42%	2,10%	368,65
3	842	42%	2,10%	376,39
4	842	42%	2,10%	384,29
5	842	42%	2,10%	392,36

Fuente: Cuadro 13

Elaboración: Mónica Acosta

Como preámbulo para el cálculo de la oferta real se ha considerado los datos de la encuestas y se hará relación con la frecuencia de pedido y la cantidad de compra para determinar el cálculo se procedió a determinar el cálculo del promedio de cada alternativa obteniendo como resultado el

promedio de frecuencia del pedido de la leche de soya datos que se muestran a continuación:

Cuadro 26.

DETALLE	FRECUENCIA	PROMEDIO	PROMEDIO * FRECUENCIA	TIEMPO	TOTAL ANUAL
1 A 7 UNIDADES	67	3.5	234.5	12	2814.00
8 A 15 UNIDADES	35	11.5	402.5	12	4830.00
16 A 20 UNIDADES	8	18	144	12	1728.00
21 A 25 UNIDADES	4	23	92	12	1104.00
TOTAL	114		873		10476.00

Fuente: Cuadro 17,25

Elaboración: Mónica Acosta

$$10,476.00 / 114 = 91.89$$

OFERTA PROYECTADA

Al determinar la oferta total se procede a calcular la oferta proyectada para los 5 años de vida útil del proyecto.

Cuadro 27

AÑOS	OFERTA ANUAL	TASA DE CRECIMIENTO
0	10476.00	2.10%
1	10696.00	2.10%
2	10920.61	2.10%
3	11149.94	2.10%
4	11384.10	2.10%
5	11623.16	2.10%

Fuente: Cuadro 26
Elaboración: El Autor

DEMANDA INSATISFECHA

Para determinar la demanda insatisfecha para los años de vida útil para el cálculo se procede a aplicar la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda Efectiva} - \text{Oferta} = \text{Demanda Insatisfecha}$$

Cuadro 28

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA TOTAL	DEMANDA INSATISFECHA Lts
0	26589852	10476,00	26579376
1	27180146	10696,00	27169450
2	27783546	10920,61	27772625
3	28400340	11149,94	28389190
4	29030828	11384,09	29019444
5	29675312	11623,16	29663689

Fuente: Cuadro 24,27

Elaboración: Mónica Acosta

La demanda insatisfecha para el año cero es de 26579376 litros.

PLAN DE MERCADO

ESTRATEGIA DE MERCADO

Para la comercialización de la Leche de Soya es necesario considerar varios aspectos como: calidad en la elaboración, servicio en su distribución y tiempo en la entrega del producto.

Nuestro enfoque será captar un mayor número de clientes, incentivar las ventas, dar a conocer nuevos productos, lograr una mayor cobertura o exposición de los productos.

Producto.

El producto es una de las herramientas más importantes de la mezcla de mercadotecnia (4 p's) porque representa el ofrecimiento de toda empresa u organización (ya sea lucrativa o no lucrativa) a su público objetivo, con la finalidad de satisfacer sus necesidades y deseos, y de esa manera, lograr también los objetivos de la empresa u organización (utilidades o beneficios).

Es cualquier objeto que puede ser ofrecido a un mercado que pueda satisfacer un deseo o una necesidad. Sin embargo, es mucho más que un objeto físico.

Es un completo conjunto de beneficios o satisfacciones que los consumidores perciben que obtienen cuando lo compran es la suma de los atributos físicos, psicológicos, simbólicos y de servicio.

El producto a producir es la Leche de Soya la misma que tendrá todos los atributos diseñados de acuerdo a lo que el cliente espera consumir.

La soya

La producción de proteínas de soya representa una alternativa muy importante para la gran deficiencia que existe de las proteínas convencionales como la Leche de vaca y Carne. El frejol de soya tiene un gran valor nutritivo, tiene dos veces más proteínas de lo que se encuentre

en otras leguminosas y de tres a cuatro veces más de lo que tienen los cereales.

La Leche de Soya

La leche de soya es considerada por los nutricionistas como un sustituto de leche de vaca y leche humana, particularmente en la alimentación de los niños alérgicos de la leche animal. La leche de soya y la leche de vaca tienen aproximadamente el mismo contenido en proteínas y aminoácidos.⁴⁴

Beneficios de consumir leche de soya:

- **Alto valor nutritivo**

A diferencia de los cereales las proteínas de la soya es una mezcla heterogénea de Globulinas y de Albúminas solubles en soluciones salinas y en agua su amino grama difiere de los cereales en que la cantidades de metionina, Acido glutámico, arginina, leucina, isoleucina, ibalina, son menores pero es más rica en medicina.

- **Bajo Costo**

La leche de soya puede ser producida aproximadamente a la tercera parte o la mitad que la leche de vaca.

⁴⁴ SMITH y CIRCLE. Soybeans: Chemistry and Technology

- **No alérgica**

La leche de vaca puede causar reacciones alérgicas en los niños; no así la leche de soya de la cual aún no se tiene evidencias al respecto.

- **Libre de colesterol**

La leche de soya es rica en proteínas y no contiene colesterol. Su contenido en grasa es la tercera parte de leche de vaca, el mayor porcentaje de ella no es saturado, es rica en poli insaturados, lecitina y ácido linoleico, los cuales ayudan a dispersar las grasas saturadas que tiene a obstruir la corriente sanguínea.

Presentación del producto.

Producto: Leche de Soya

Nombre de la Empresa: “Mónica Acosta” Cía. Ltda.

Contenido neto en unidades: 100cm³ (1 Litro).

Número de Registro sanitario: En trámite

Envase: Se exhibirá en Botella

Fecha de Elaboración: ?

Tiempo máximo de consumo: 3 meses

Información Nutricional: Proteínas 3.4 gr., Energía 33.0 gr., Lípidos 1.5 gr., Carbohidratos 2.2 gr., Calcio 21., gr., Fósforo 48.0 gr., Hierro 0.8 gr.

Cuidad y País de Elaboración: Quito – Ecuador

Código de Barras: ?

Nombre De La Empresa Productora De Leche De Soya

La empresa tiene nombre, que debe ser claramente distinguido de cualquier otro.- El nombre constituye una propiedad de la compañía y no puede ser adoptado por ninguna otra

Gráfico 27



Nombre del producto.

Son letras o símbolos; en él se sintetizan y se resume todo lo que representa el negocio o producto que se ofrece; la importancia del nombre radica en la posibilidad del recuerdo por parte del consumidor a la hora de haberle despertado una necesidad y la movilización del interesado hacia la oferta.

Gráfico 27



Logotipo:

Nombre y expresiones gráficas que facilitan la identificación del producto y permite su recuerdo asociado a uno u otro atributo.

Gráfico 28**Etiqueta.**

Crea la personalidad de un envase con la cual instintivamente se forma la impresión del producto que se encuentra dentro del mismo.

Gráfico 29. Anverso.

Gráfico 30
Reverso



Envase:

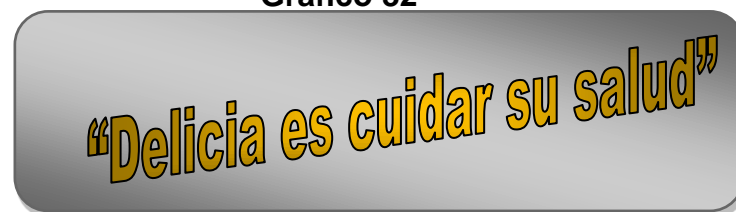
Elemento de protección del que está dotado el producto y tiene, junto al diseño, gran valor promocional y de imagen.

Gráfico 31



Slogan:

Frase corta y concisa que apoya y refuerza una marca, generalmente resaltado alguna característica o valor de la misma.

Gráfico 32**Precio.**

La determinación del precio de un producto especialmente si este es nuevo en el mercado es muy importante ya que hoy en día influye mucho en la decisión de compras del consumidor.

Se tomara en cuenta los costos de producción así como los costos de operación, administración, ventas, financieros, la suma de todos estos se dividirá para los litros producidos, lo que determinara el costo del litro de leche, luego se sumara la utilidad deseada por los inversionistas y se conoce el precio de venta.

Plaza.

La distribución del producto es decir el lugar donde se lo adquirirá, también será determinada por los clientes ya que ellos tienen la decisión

de compra y siempre será el lugar más asequible para ellos por lo que también fue determinado en la investigación.

Los supermercados escogidos para hacer llegar el producto al consumidor son; Mi Comisariato, Supe maxi, Gran Aki, ya que son los más concurridos, y a su vez cuentan con diversidad de productos similares y esto permitirá al cliente comparar precios, calidad y otros factores importantes al momento de adquirir el producto.

CANALES DE DISTRIBUCION DE LA EMPRESA.



El gráfico representado, permite realizar un análisis objetivo, esto quiere decir que la empresa no tendrá ninguna relación con el usuario final, para proteger al intermediario de negocios en su comercialización.

Publicidad.

La publicidad es el medio que permite difundir la identidad de la empresa y sus productos ubicándonos de esta manera en la mente de nuestros consumidores.

La publicidad será constante y creativa que llegue a la totalidad de los consumidores del producto.

CUADRO 29

PUBLICIDAD					
Descripción	Cantidad Mes	Valor Unitario	Costo Tota Mes	Cantidad Anual	Total Anual
Exposición Feria	1	300	300,00	2	600,00
Hojas Volantes	100	0,05	5,00	6	30,00
Marketing Electrónico	1	520	520,00	1	520,00
TOTAL GASTO EN PUBLICIDAD			825,00		1150,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

ESTUDIO TÉCNICO.

El estudio determina el tamaño de la empresa, la localización de la empresa, distribución de la planta, el proceso óptimo de la producción y los requerimientos necesarios para la puesta en marcha de la empresa.

TAMAÑO DEL PROYECTO.

El tamaño del proyecto mide la relación de capacidad productiva durante un periodo considerado, para conocer el tamaño de la planta se debe considerar varios aspectos como; la demanda insatisfecha, la capacidad de la maquina utilizada en la producción, el tiempo disponible y necesario para la producción.

CAPACIDAD INSTALADA

Está determinada por el nivel máximo de producción que se puede obtener con la utilización de determinado componente de producción independientemente de los costos de producción que genere, en este caso se tratara de equipos con capacidad de 125 litros por hora y 1000 litros diarios y por tanto los lotes serán de esa cantidad, donde se realizara el siguiente proceso y análisis.

CUADRO 29

MAQUINARIA	PRODUCCIÓN POR HORAS	PRODUCCIÓN DIARIA	PRODUCCIÓN SEMANAL	PRODUCCIÓN ANUAL
Mescladora	125	1000	5000	260.000

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

CUADRO 30

Demanda Insatisfecha	Capacidad Instalada	Porcentaje
26579376	260000,00	0,98%

Fuente: Cuadro 28,29

Elaboración: Mónica Acosta

CAPACIDAD UTILIZADA

Una vez calculada la capacidad instalada se proyecta que la empresa trabaje para el primer año con una capacidad del 50% de su capacidad máxima por razones de introducción en el mercado; y se incrementara el 10% de la capacidad hasta llegar al 90%.

CUADRO 31

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	%	CAPACIDAD UTILIZADA EN LITROS
1	260000	50%	130000
2	260000	60%	156000
3	260000	70%	182000
4	260000	80%	208000
5	260000	90%	234000

Fuente: Cuadro 30

Elaboración: Mónica Acosta

LOCALIZACION DE LA EMPRESA.

La toma de decisiones sobre la localización de la empresa es fundamental para el cumplimiento de los objetivos que la empresa pretende alcanzar, de ahí que se deba encontrar una localización adecuada y que preste todas las garantías para una buena marcha de la presente empresa en sus actividades productivas y administrativas.

Para poder determinar la localización más adecuada del proyecto, se analizado algunos factores que inciden directamente en la decisión de la ubicación de la fábrica, disponibilidad de materia prima y mano de obra, vías de comunicación, disponibilidad de servicios básicos.

MACRO LOCALIZACIÓN

Para identificar la Macro localización del presente estudio se va analizar los siguientes aspectos:

- **País:** Ecuador
- **Región:** Sierra
- **Provincia:** Pichincha
- **Cuidad :** Quito

Gráfico 34



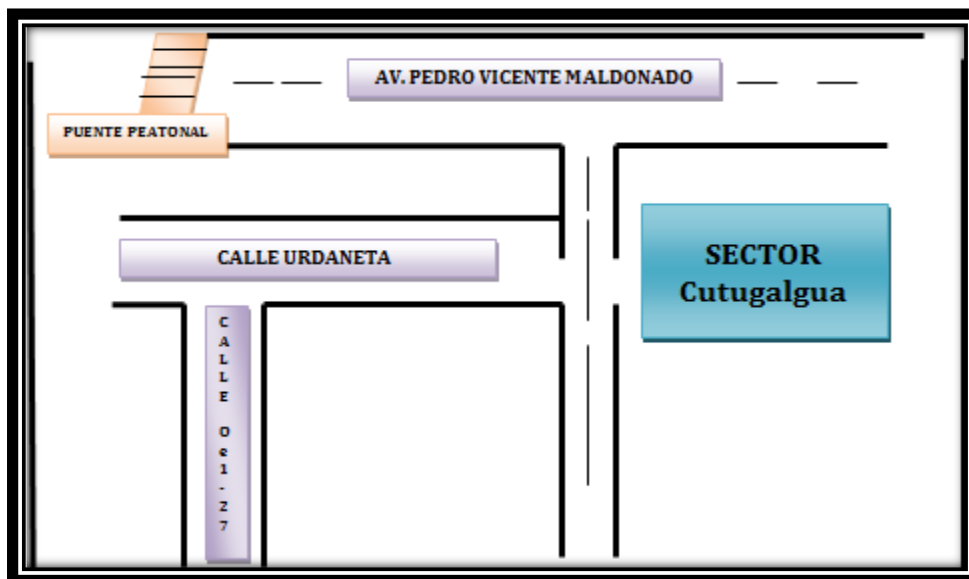
Fuente: Distrito Metropolitano de Quito
 Elaboración: Mónica Acosta

MICRO LOCALIZACIÓN

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.

- **Localidad:** Distrito Metropolitano
- **Sector:** Sur

Gráfico 35



Elaborado por: Mónica Acosta

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

La ingeniería del proyecto requiere considerar los procesos a utilizar en la producción de la Leche de Soya, la selección de la tecnología a utilizar, la materia prima directa, insumos en general que serán necesarios para efectos de producción, la mano de obra necesaria, la definición de la maquinaria, sus características, tamaño, precios, distribución de equipos en el área de la planta, el diseño propiamente dicho de la planta.

El presente estudio tiene como función el acoplar los recursos físicos para los requerimientos óptimos de producción, tiene que ver fundamentalmente con la construcción de la nave industrial, su equipamiento y las características del producto de la empresa.

El objetivo de este estudio es dar solución a todo lo relacionado con: instalación y funcionamiento de planta, indicando el proceso productivo así como la maquinaria y equipo necesario.

PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA LECHE DE SOYA.

La leche de soya no contiene ni lactosa ni colesterol, es fácil de hacer y nutritiva.

1. Los granos de soya son seleccionados, lavados y remojados por aproximadamente 36 horas.
2. En este punto, el agua es reemplazada por agua fresca y los granos son lavados y remojados nuevamente en agua fresca, luego son pulverizados en una lechada.
3. Las cáscaras de los granos y alguna otra parte de los granos, que no han sido suficientemente pulverizados, son separadas de la lechada y bombeadas a una cámara presurizada, donde es calentada, mejorando el sabor de la leche de soya.
4. Los granos molidos finamente y la pulpa de los granos completamente pulverizados son separados desde la leche por una prensa filtradora. La pulpa y los residuos obtenidos de la lechada pulverizada pueden ser vendidos como alimento animal rico en proteínas, incrementando así la eficiencia y la rentabilidad de la planta.

5. Azúcar y otros ingredientes son mezclados dentro del jugo filtrado, antes de ser bombeados al pasteurizador de alta temperatura (UHT) Este proceso, de esterilización de la leche y su procesamiento, mejoran el sabor.
6. Después de ser enfriada, la leche es bombeada a un tanque almacenador y de allí a una máquina rellena. Hay muchos tamaños y variedades de envases disponibles para el embotellamiento y empaquetamiento de la leche de soya.
7. Las cajas de leche de soya, luego son trasladadas a un almacén de refrigeración, donde ellos permanecerán hasta su comercialización.

FLUJO-GRAMA DE PROCESO

Constituye una herramienta por medio de la cual se describe paso a paso cada una de las actividades de que consta el proceso.⁴⁵

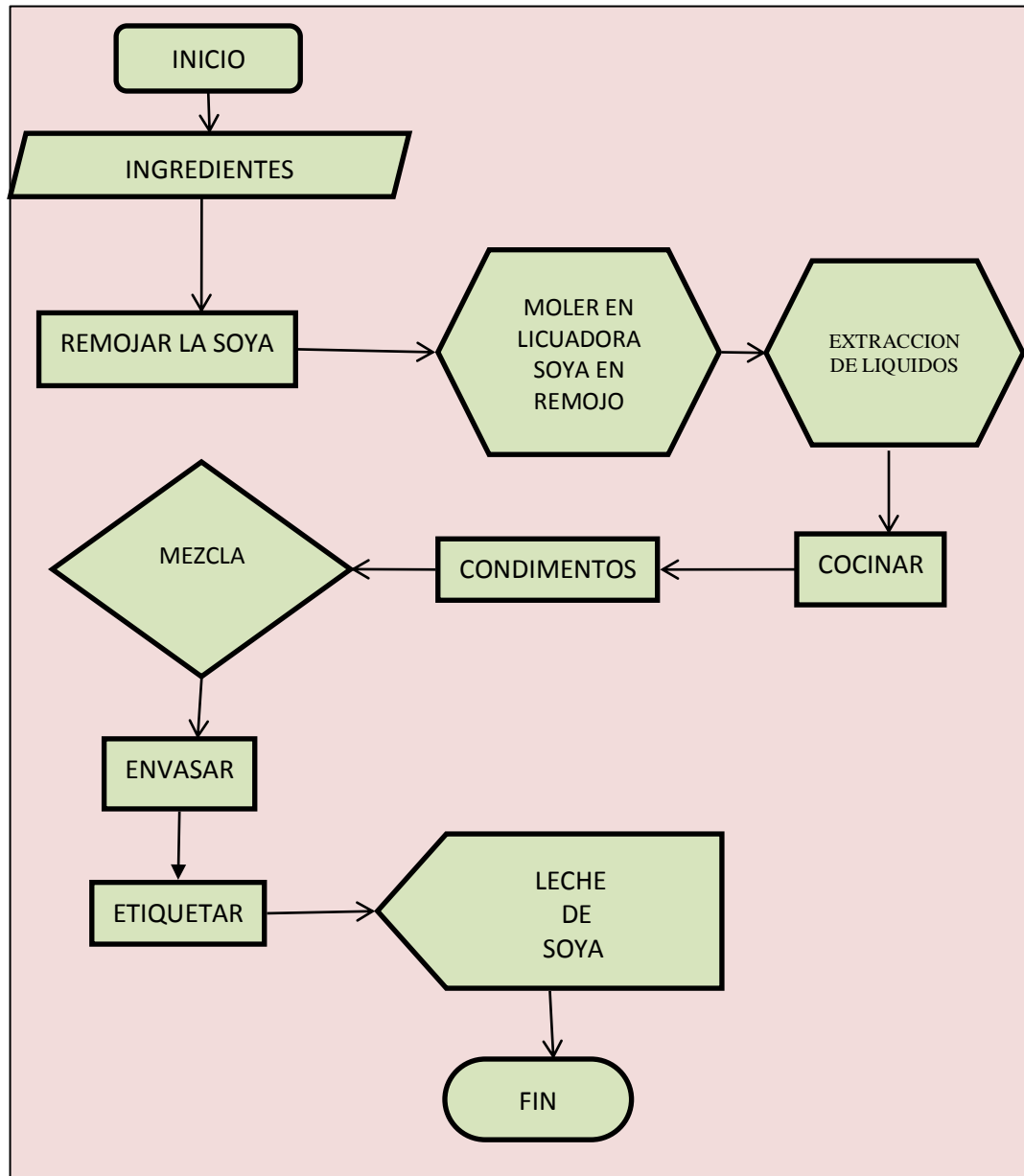
Descripción del proceso

Como parte del estudio técnico del desarrollo del presente estudio que busca el poder analizar la factibilidad para la creación e implementación de una empresa productora y comercializadora de leche soya en la ciudad de Quito se ha identificado el requerimiento de identificar el

⁴⁵ www.e-seia.cl/.../Descripción del Proceso de Producción

levantamiento de cada uno de los procesos para su posterior implementación con lo cual estos son:

Gráfico 36



Elaborado por: Mónica acosta

FLUJO GRAMA DE PROCESOS DE LA LECHE DE SOYA.

Selección del grano		35 min.
Lavado remojado		50 min.
Separación de lechada y bombeado a cámara		28 min.
Molido de granos		23 min.
Cocción y pasteurización		3,5 h.
Colocación de azúcar e ingredientes		8 min.
Envío a tanque almacenador		12 min.
Máquina llenadora		1,2 h.
Almacenamiento		14 min.

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA.

En el presente estudio de factibilidad para la implementación de una empresa productora y comercializadora de leche soya en la ciudad de Quito la distribución del área operativa de la siguiente forma.

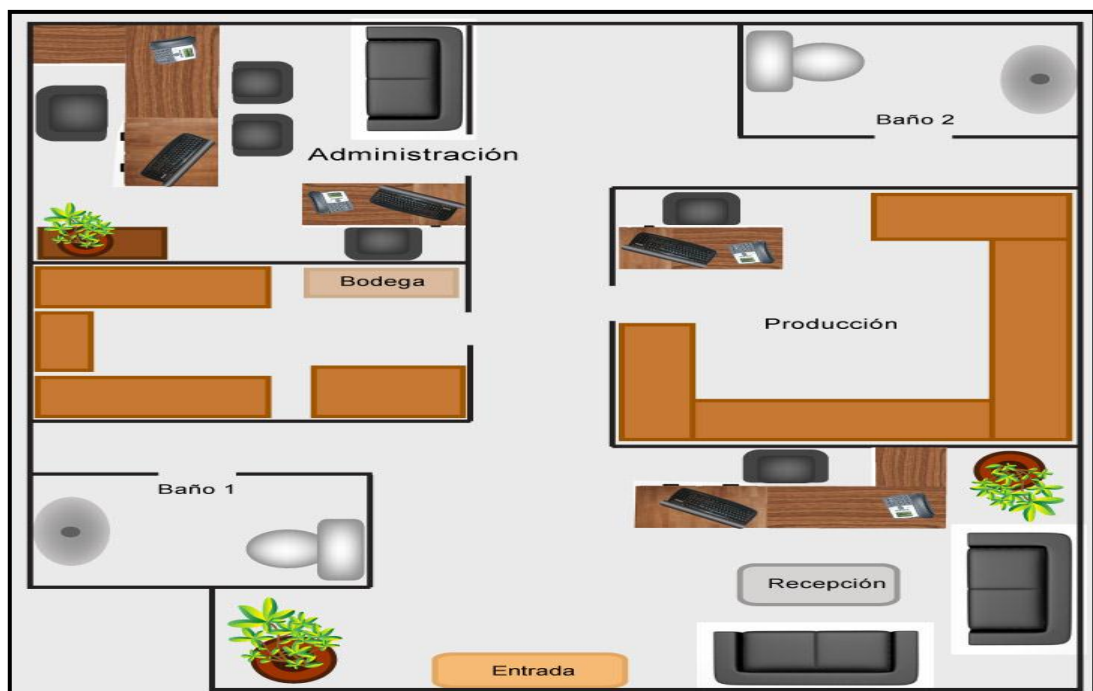
Área Requerida

- Gerencia
- Sala de Reuniones
- Baño
- Secretaria

Área de Producción.

- Bodega
- Laboratorio

Gráfico 37



Elaborado por: Mónica Acosta

RECURSOS PARA EL DESARROLLO DE LAS ACTIVIDADES Y

RECURSOS MATERIALES

En el desarrollo del presente estudio de factibilidad se ha determinado que los requerimientos técnicos requeridos para la creación e implementación de una empresa productora y comercializadora de leche soya en la ciudad de Quito son:

Requerimiento de Mano de Obra

Los requerimientos de mano de obra para la empresa productora y comercializadora de leche soya en la ciudad de Quito son:

MAQUINARIA Y EQUIPO

Pulverizadores	2
Unidad de filtración primaria	1
Cámara de vapor presurizada.	1
Mezcladora (1000 litros de capacidad	1
Pasteurizador UHT	2
Esterilizador	2
Clasificador	1

Máquina y empaquetadora	2
Bandeja o batea	4
Contador de medida	2
Rellenador	2
Mesa de trabajo de acero Inoxidable	2

OTROS MATERIALES

Escritorios	5
Archivador	5
Charola papelera	5
Sillas giratorias	5
Juego de sala de star	1

REQUERIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS

El personal necesario para el funcionamiento de la empresa

MANO DE OBRA DIRECTA

Jefe de Producción	1
Bodeguero	1
Operarios	1

Envasador	1
Despachador	1

PERSONAL ADMINISTRATIVO

Gerente General	1
Secretaria – Contadora	1
Conserje y guardia	1

PERSONAL DE VENTAS

Jefe de comercialización y ventas	1
Vendedor	1

ESTUDIO ADMINISTRATIVOS

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

La organización de la empresa esta basas en procesos legales y administrativos que permitirán un funcionamiento adecuado.

BASE LEGAL

Para la ejecución del proyecto de la empresa PRODUCTORA D LECHE DE SOYA EN LA CUIDAD DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA; se

realizó un análisis de varias alternativas para la ejecución legal administrativa.

TIPO DE COMPAÑÍA:

Compañía en nombre Colectivo.

RAZON SOCIAL:

“Mónica Acosta y Cía. Ltda.

DOMICILIO:

Ciudad de Quito Provincia de Pichincha.

NUMEROS DE SOCIOS:

Tres.

MINUTA PARA LA CONSTITUCION DE LA EMPRESA

Señor Notario

En la Ciudad de Quito Provincia de Pichincha hoy 15 de Agosto del 2013, ante el Señor; Notario de la ciudad de Quito, se eleva a minuta la constitución de la Compañía. En el registro de escritura pública a su cargo, dígnese insertar una que contenga la constitución de la compañía “Mónica Acosta” Cía. Ltda.

Concurre al otorgamiento de esta escritura los Señores Mónica Acosta, Jhonny Briceño, Diego Báez, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en esta ciudad y quienes comparecen con sus propios derechos.

Estatuto de la compañía Mónica Acosta y Cía. Ltda. Se conforma con arreglo a las declaraciones y cláusulas siguientes:

Capítulo Primero

Razón Social, Domicilio, Objetivo Social y Plazo de Duración.

Artículo 1.- El nombre de la Compañía será “Mónica Acosta. Cía. Ltda.

Artículo 2.- El domicilio de la compañía será en la Ciudad de Quito Provincia de Pichincha.

Artículo 3.- La compañía está constituida mediante este documento, tendrá como objetivo la producción y comercialización de Leche de Soya.

Artículo 4.- Los socios han acordado que el plazo de duración de la compañía es cinco años, a partir de la inscripción de la escritura en el Registro Mercantil, sin embargo la Junta de Socios podrá disolver en cualquier tiempo o prorrogar su plazo de duración en forma prevista en los estatutos y en la Ley de Compañías.

Artículo 5.- El capital autorizado de la compañía será dividido en participaciones iguales. Los certificados provisionales serán suscritos por el Gerente de la Empresa

Artículo 6.- Las utilidades serán repartidas en partes equitativas entre los socios de acuerdo al monto de sus aportaciones. La compañía se disolverá en cualquier momento y por cualquier motivo si la junta general de socios así lo determine.

Artículo 7.- La junta General de socios es el órgano supremo de la Compañía y estará integrada por los socios de la misma legalmente convocados.

Artículo 8.- La resolución de aumento y reducción de capital se tomará con el consentimiento de los socios.

Artículo 9.- Obligaciones de los Socios.

Tomar a su cargo las funciones que les fueron encomendadas para la Junta General de Socios y el Presidente.

Cumplir con las obligaciones que le asigne la Junta General de Socios y el Gerente General.

Artículo 10.- Los socios tendrán derecho a;

Intervenir con voz y voto en las sesiones de la Junta General.

Elegir y ser elegido administrador y demás organismo de administración y fiscalización

Percibir utilidades y beneficios de las aportaciones pagadas.

Artículo 11.- El administrador de la compañía se ejercerá por medio de la Junta General de Socios.

Artículo 12.- La Junta General de los Socios es el órgano superior de la compañía y está integrado por los socios legalmente convocados.

Sesiones de los Socios.

Artículo 13.- La Junta General de los Socios son ordinarias y extraordinarias.

Artículo 14.- La Junta General ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el Gerente de la Compañía.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

La estructura empresarial interna es la estructura organizativa con que cuenta la empresa, ya que una buena organización con lleva la asignación de funciones y responsabilidades a cada uno de los integrantes de la misma.

Esto permitirá que los recursos especialmente el humano sea administrado con eficiencia. La estructura organizativa se representa mediante organigramas los cuales se presentan a continuación junto al manual de funciones.

NIVELES JERÁRQUICOS.

Los niveles administrativos cumplen con la función y responsabilidad asignadas a ellos originados por la ley, por necesidad o por costumbre con la finalidad de alcanzar las metas y objetivos propuestos.

a. Nivel Legislativo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, dictan las políticas y reglamentos para que opere, y está conformado por los dueños de la empresa, que toma el nombre de Junta General de Accionistas y está integrado por los socios legalmente constituidos.

b. Nivel Ejecutivo

Está conformado por el Gerente General, el cuál será nombrado por nivel legislativo y es responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

c. Nivel Asesor

Es el órgano colegiado que orienta las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso de lo laboral y relaciones judiciales de la empresa, por ejemplo asesores jurídicos.

d. Nivel de Apoyo

Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa, por ejemplo secretarias, contadores, etc.

e. Nivel Operativo

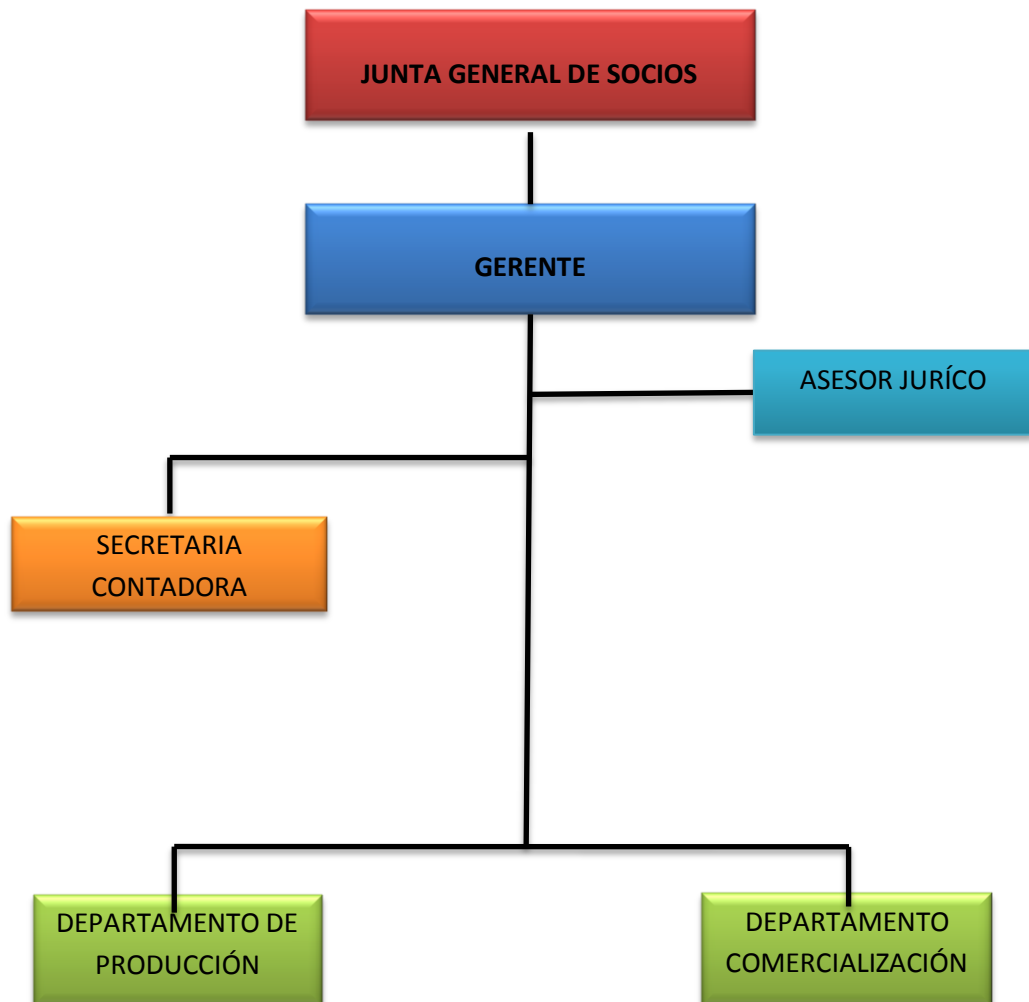
Está conformado por todos los obreros y trabajadores de la planta de producción, en las labores ejecución del servicio, así como también el departamento de ventas.

ORGANIGRAMAS

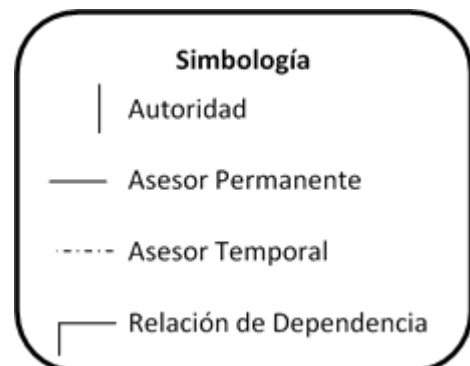
Los organigramas son la representación gráfica de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Gráfico 38

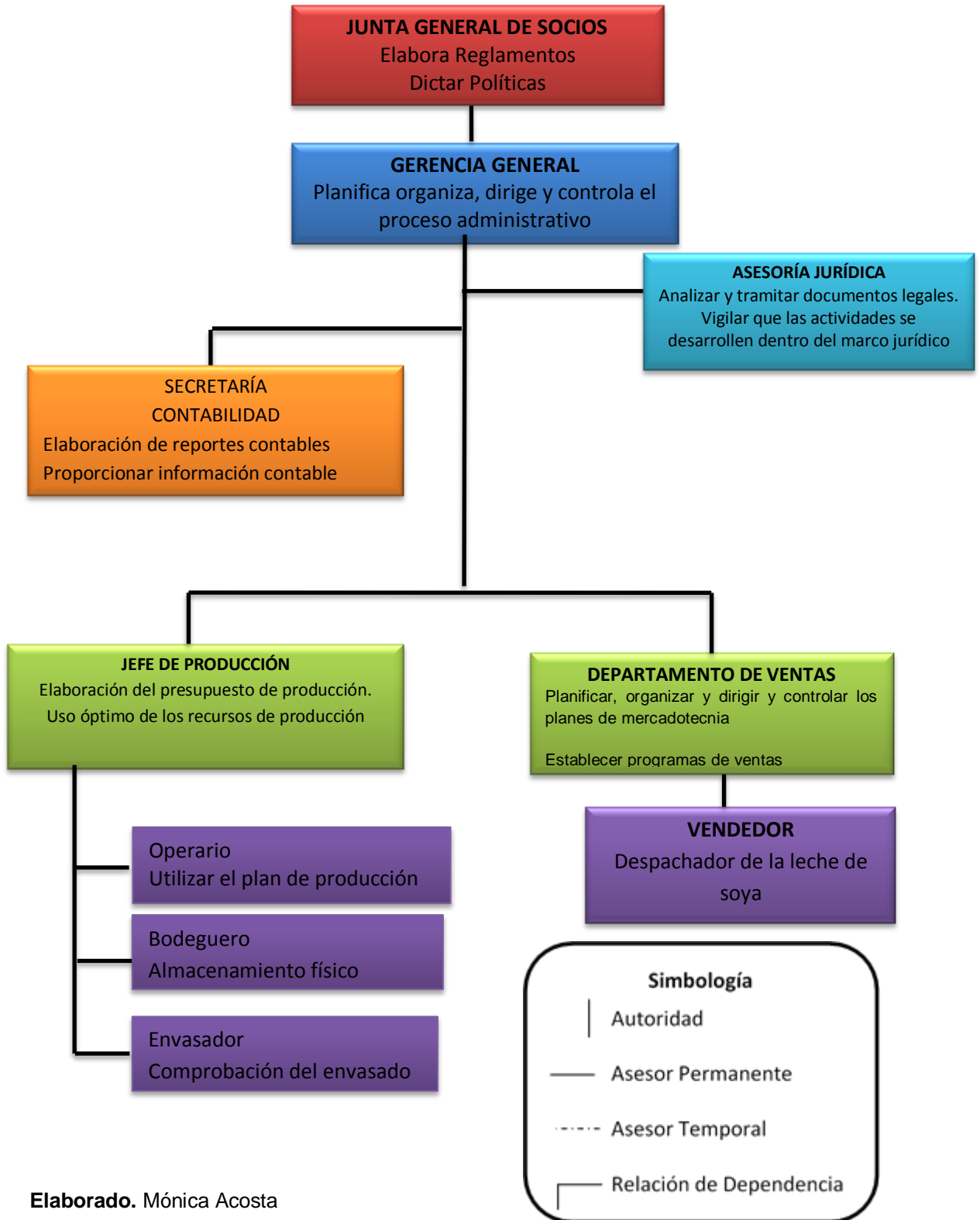


Elaborado. Mónica Acosta



ORGANIGRAMA FUNCIONAL

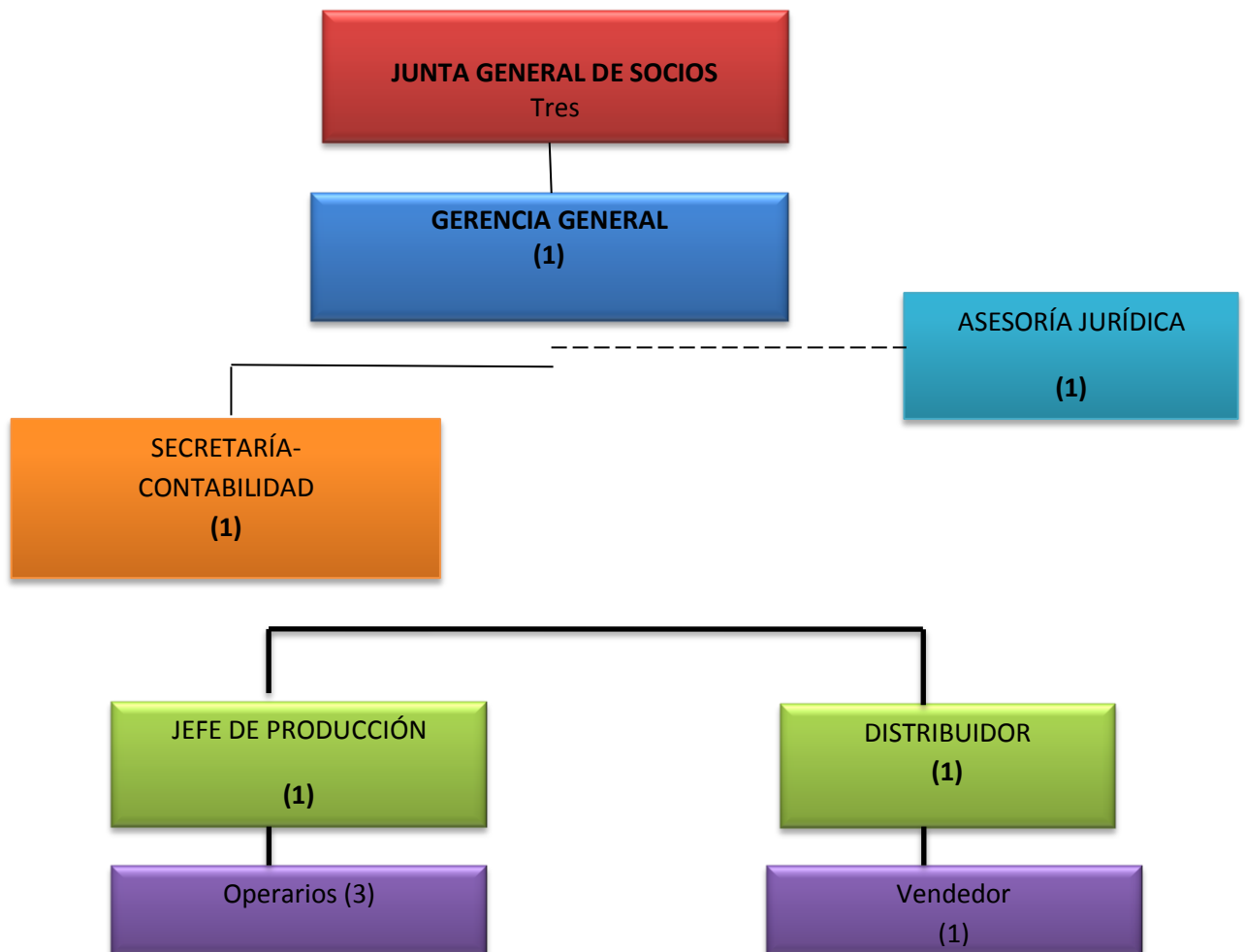
Gráfico 39



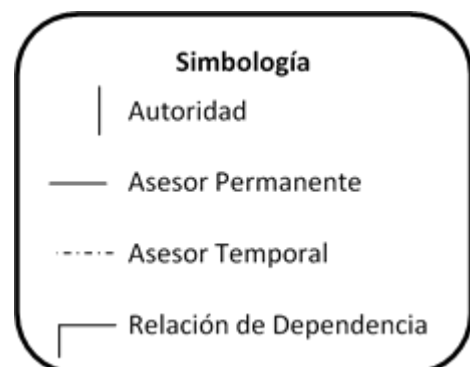
Elaborado. Mónica Acosta

ORGANIGRAMA POSICIONAL

Gráfico 40



Elaborado. Mónica acosta



MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones para la empresa productora y comercializadora de leche soya en la ciudad de Quito se encuentra conformada de la siguiente forma:

Cuadro 32

	ÁREA PUESTO A DESEMPEÑAR: GERENCIA GENERAL GERENTE GENERAL
FUNCIONES: Llevar la planificación, organización, dirección, control y coordinación de la empresa en general.	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Coordinar y dirigir a la microempresa en todas sus áreas y departamentos. • Representar legalmente a la empresa. • Gestionar créditos financieros cuando se requiera. • Tomar dediciones oportunas y adecuadas en lo concerniente al área financiera, administrativa y producción. • Administrar RR: HH. y financieros. • Establecer metas, objetivos, lineamientos y normas. • Seguimiento y control de planes estratégicos. • Correcta adquisición de la materia prima. • Elaborar cuadros de evaluación y control. • Capacitar periódicamente al personal. • Elaborar y estructurar el plan de cuentas de la microempresa • Cumplir con los pagos correspondientes a empleados y proveedores. • Preparar y entregar la información contable y financiera requerida por la microempresa de manera puntal.
REQUERIMIENTOS <ul style="list-style-type: none"> • Deberá poseer título en ingeniería comercial con experiencia mínima de 2 años, deberá poseer habilidades de marketing, negociación, finanzas, relaciones humanas, etc. Competencia en el manejo de toma de decisiones, nivel avanzado de paquetes informáticos, buen dominio de idiomas como inglés. 	RESPONSABILIDADES Ser responsable en las actividades encomendadas

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado. Mónica Acosta

Cuadro 33

	ÁREA ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS PUESTO A DESEMPEÑAR: Secretaria-Contador	
FUNCIONES: Conocimiento de secretariado. La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Vigilar la incorporación de los procesos específicos de control interno, dentro de los sistemas de presupuesto, de determinación y recaudación de los recursos financieros, de tesorería y contabilidad. • Las aperturas de los libros de contabilidad. • Establecimiento de sistema de contabilidad. • Estudios de estados financieros y sus análisis. • Certificación de planillas para pago de impuestos. • Aplicación de beneficios y reportes de dividendos. • Toma de decisiones se conjugan las responsabilidades, derechos y obligaciones de la empresa. • Solicitar, revisar, analizar y procesar toda la documentación e información financiera de la empresa. • Proporcionar el pago de impuestos correspondiente y el estatus financiero de la misma. • Atender cualquier requerimiento que le sea notificado por las autoridades. • Informar de las altas, bajas y modificaciones de salarios. • Presentar los pagos de impuestos para que sean procesados en la banca. • Obtener, analizar, procesar y proporcionar toda la información de las actividades mercantiles que se desarrollan dentro de la empresa. • Recomendar controles internos de las áreas de compras, producción, ventas y recursos humanos, y delegar funciones a estas. 	
REQUERIMIENTOS Tener conocimientos de secretaria Deberá ser C.P.A (Contador Público autorizado) con mínimo 2 años de experiencia en el manejo de libros contables donde se registren las actividades comerciales de la organización, elaboración de estados financieros para la toma de decisiones, aplicación de beneficios, reportes de dividendos y la declaración del pago de impuestos.	RESPONSABILIDADES – Ser responsable en las actividades encomendadas	

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado por: Mónica Acosta

Cuadro 34

	ÁREA COMERCIALIZACIÓN PUESTO A DESEMPEÑAR: DISTRIBUIDOR	
FUNCIONES: Su labor principal es la distribución de los productos a los principales intermediarios.	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Distribución de los productos • Entrega de los productos, puntualmente, de acuerdo a los pedidos que se tenga • Verificación de la cantidad de productos que se entrega a los clientes y del monto recaudado. • Y de más funciones que se le asignen • Tener conocimientos del mercado, del cliente y del producto. 	
REQUERIMIENTOS <ul style="list-style-type: none"> • En conducción de vehículo, leyes de tránsito • Atención al cliente • Conocer las características de los Productos que ofrece la empresa. • Bachiller • Chofer Profesional 	RESPONSABILIDADES <ul style="list-style-type: none"> • Responsable del mantenimiento y buen estado del vehículo. • Equipos y materiales • Personas • Dinero. • Productos. 	

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado por: Mónica Acosta

Cuadro 35

	ÁREA PRODUCCIÓN PUESTO A DESEMPEÑAR: JEFE DE PRODUCCIÓN	
FUNCIONES: Establecer presupuestos de producción, uso óptimo de la materia prima, indicadores de utilización	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Debe programar el trabajo • Dar las instrucciones necesarias a los distintos departamentos • Supervisar el progreso de la producción • Introducir las acciones correctivas que son necesarias para cumplir con el programa original. • Examinar métodos alternativos de producción con el fin de determinar el más eficaz y económico. • Medir la calidad y cantidad de Materia Prima utilizada a fin de ser eficientes en su uso • Traslado de Materiales y Disposición de la Planta Industrial • Establecer criterios de calidad para las distintas etapas de la producción del artículo y verificar que el producto final cumpla con las normas. • Análisis y Control de Costos • Controlar exhaustivamente cada unidad de producto que sale al final del proceso 	
REQUERIMIENTOS Deberá poseer un título de Ing. en Industrias con mínimo 2 años de experiencia en producción, manejo y soporte en producción de alimentos con habilidades en supervisión al personal y capacidad de dirección y control en el área de operaciones.	RESPONSABILIDADES Ser responsable en las actividades encomendadas	

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado por: Mónica Acosta

Cuadro 36

	ÁREA PRODUCCIÓN PUESTO A DESEMPEÑAR: OPERARIOS	
FUNCIONES: Producir ropa íntima masculina de con la calidad y cantidad convenida.	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Realizar el mantenimiento preventivo de las máquinas, limpiando, lubricando y cambiando accesorios deteriorados para evitar pequeñas averías • Conocer la normativa vigente sobre seguridad e higiene relativas a los medios y equipos de seguridad empleados en el sector de la producción. • Aplicar técnicas y métodos de interpretación de ficha técnica y órdenes de fabricación para organizar el trabajo. • Ajustar los componentes sustituidos a las condiciones óptimas de funcionamientos utilizando herramientas apropiadas. • Aplicar Normas vigentes sobre seguridad e higiene relativas a las industrias de la confección • Checar su gafete 	
REQUERIMIENTOS Deberá poseer un Título de bachiller, especialidad varias, con experiencia de 1 a 2 años mínimo en áreas similares con conocimiento y habilidades en envasado de alimentos	RESPONSABILIDADES Ser responsable en las actividades encomendadas	

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado por: Mónica Acosta

Cuadro 37

ÁREA PRODUCCIÓN PUESTO A DESEMPEÑAR: BODEGUERO	
FUNCIONES: Tomar registro de bienes materiales que se ingresan a bodegas de la organización	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Almacenar físicamente, con los medios disponibles, en los espacios dispuestos para el resguardo de bienes y materiales. • Almacenar los registros de los materiales en medios escritos y/o magnéticos que disponga la organización • .Efectuar salidas de bodega conforme a requerimientos de las jefaturas superiores. • Reportar informes mensuales a su superior jerárquico, respecto de la cantidad y estado de las existencias • Velar por el orden en la bodega, acondicionando los insumos o materiales que se encuentren en orden por género o código. • Velar por la limpieza de la bodega (estanterías, piso, baños e insumos). • Velar porque no hayan roedores u otra plaga que destruya los insumos o materiales existentes. • Pegar inventario en la carpeta de organización, para que los diferentes sectores tengan acceso y conocimiento de lo que se encuentra en bodega.
REQUERIMIENTOS Deberá poseer un Título de bachiller, especialidad varias, con experiencia de 1 a 2 años mínimo en áreas similares con conocimiento, habilidades en almacenamiento y conservación de materia prima.	RESPONSABILIDADES Ser responsable en las actividades encomendadas

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado por: Mónica Acosta

Cuadro 38

	ÁREA OPERACIONES PUESTO A DESEMPEÑAR: ENVASADOR	
FUNCIONES: Recibe el plan de fabricación, con las anotaciones de los productos que se van a envasar, los parámetros a controlar (ej.: temperatura a la que tiene que llevarse a cabo el proceso, parámetros de calidad, medio ambiente), y las inspecciones a realizar y la documentación que se tienen que registrar.	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Comprueba que el material de envasado, de embotellamiento, las bandejas y otros elementos que constituyen el envase final del producto, estén en perfectas condiciones para proceder a su uso: Revisa que la etiqueta sea la correspondiente al producto que se va a envasar y la cantidad necesaria. Realiza las comprobaciones de calidad sobre los materiales de envasado que le marca el protocolo de envasado del producto y las recoge en un soporte, ya sea papel o digital. • Desarrolla las operaciones de envasado y embalaje de acuerdo con las instrucciones establecidas • Prepara y acondiciona la maquinaria y los equipos específicos del lugar de trabajo tomando las medidas de seguridad, higiene y protección medioambientales necesarias para evitar riesgos de contaminación de productos, accidentes laborales y contaminación ambiental. 	
REQUERIMIENTOS Deberá poseer un Título de bachiller, especialidad varias, con experiencia de 1 a 2 años mínimo en aéreas similares con conocimiento y habilidades en envasado de alimentos	RESPONSABILIDADES Ser responsable en las actividades encomendadas	

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado por: Mónica Acosta

Cuadro 39

	ÁREA OPERACIONES PUESTO A DESEMPEÑAR: SUB LATERNO DE DISTRIBUCIÓN	
FUNCIONES:	ACTIVIDADES: <ul style="list-style-type: none"> • Colocar la fecha de elaboración y caducidad en las etiquetas • Distribuir el producto a las diferentes instituciones educativas • Realizar la limpieza a la fábrica • Realizar las entregas del producto en los sitios y horas programados por el jefe de montajes y/o despachos. • Dar apoyo al grupo de montajes en las entregas que requieran montaje o ensamblaje en el sitio determinado por el cliente. • Mantener en perfecto estado, orden y limpieza el vehículo asignado por la empresa. • Velar por la integridad del vehículo asignado por la empresa. • Velar por el buen mantenimiento que se le debe hacer al vehículo asignado por la empresa; cambio de aceite, revisión de líquidos, frenos, motor, etc. • Administrar y dar cuentas satisfactorias de los dineros que se le asignen para el desarrollo de sus actividades. 	
REQUERIMIENTOS <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo bachiller • Experiencia Laboral mínimo 1 año en ventas • Licencia tipo B • Sexo masculino • Edad: 20 a 30 años 	RESPONSABILIDADES Ser responsable en las actividades encomendadas	

Fuente: López González Claudia Marcela. (Bogotá 2008)

Elaborado por: Mónica Acosta

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero permitirá determinar la rentabilidad que tendrá la empresa y la factibilidad de la misma para poner en marcha la idea de negocio, mediante el uso de indicadores financieros se logra identificar rubros relacionados a la inversión requerida, los costos de operación, ingresos previos, gastos que se utilizaran dentro del proyecto.

Al evaluar financieramente el proyecto a través de indicadores la empresa podrá obtener resultados con relación a los rubros permitiendo tomar decisiones oportunas para la empresa.

ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son bienes que la empresa adquiere y que están sujetas a depreciación que permitirán el funcionamiento de la misma como se muestra a continuación:

Maquinaria y Equipo.

Corresponde a los valores que son necesarios para dotar a la planta de tecnología necesaria para efectuar el proceso de producción, estos valores se detallan en el siguiente cuadro.

Cuadro 40

Presupuesto de maquinaria			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pulverizadores	2	1.250,00	2.500,00
Unidad de filtración primaria	1	3.580,00	3.580,00
Cámara de vapor presurizada.	1	3.546,00	3.546,00
Mezcladora (1000) litros de capacidad	1	4.765,00	4.765,00
Pasteurizador UHT	2	8.560,00	17.120,00
Esterilizador	2	4.250,00	8.500,00
Clasificador	1	1.560,00	1.560,00
Máquina y empaquetadora	2	5.765,00	11.530,00
Contador de medida	2	560,00	1.120,00
Rellenador	2	1.000,00	2.000,00
TOTAL:			56.221,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Herramientas

Corresponde a los valores que son necesarios para dotar a la planta de los complementos para la tecnología, a fin de realizar adecuadamente el proceso de producción.

Cuadro 41

Presupuesto de herramientas			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Recipiente Grande (100 lb.)	5	30	150
Recipiente Mediano (50 lb)	3	25	75
Carro de Transporte	2	80	160
Gavetas	10	15	150
TOTAL:			535,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Muebles para la producción

Son los activos requeridos para dotar a la planta de muebles dentro de la producción.

Cuadro 42

Presupuesto de muebles para producción			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mesa metálica (3m x 80cm)	2	360,00	720,00
TOTAL:			720,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Equipo de oficina

Son los equipos de oficina que se utilizaran en el departamento administrativo a continuación se detalla:

Cuadro 43

Presupuesto de equipo de oficina			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono de mesa	5	38	190,00
Sumadora	2	45	90,00
Calculadora	4	25	100,00
TOTAL:			380,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Muebles de oficina

Son bienes que se utilizaran para amoblar las instalaciones administrativas de la empresa, los mismos que se detallan a continuación:

Cuadro 44

Presupuesto de muebles y enseres			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	4	125,00	500,00
Archivador	4	80,00	320,00
Sillas Ejecutivas	4	45,00	180,00
Sillas metálicas cromadas	2	35,00	70,00
Sillas de espera unificadas	2	60,00	120,00
TOTAL:			1190,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Equipos de computación

Todos los departamentos contarán con equipos de computación para el desarrollo de las actividades de la empresa se detallan los rubros a continuación:

Cuadro 45

Presupuesto de equipo de computación			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadores Core I3	3	550	1650,00
Impresoras	1	320	320,00
TOTAL:			1970,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Vehículo

Para efectuar las labores de distribución del producto ya terminado, se necesita contar con un vehículo. En este proyecto se comprará una camioneta Chevrolet.

Cuadro 46

PRESUPUESTO DE VEHÍCULO			
DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Camioneta Chevrolet	1	18000,00	18000,00
TOTAL:			18000,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

Para una mejor comprensión de datos se ha realizado un resumen de activos fijos que se requerirán para el proyecto como se muestra a continuación:

Cuadro 47

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS	
DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Maquinaria	56.221,00
Herramientas	535,00
Mueble para producción	720,00
Equipo de Oficina	380,00
Equipo de Computación	1.970,00
Muebles y Enseres	1.190,00
Vehículo	18.000,00
TOTAL	79.016,00

Fuente: Presupuestos de Activos Fijos

Elaboración: Mónica Acosta

ACTIVOS DIFERIDOS

Los activos diferidos son aquellas inversiones realizadas en bienes y servicios intangibles para la creación de la empresa, estos activos de

amortizan, es decir su monto se costea para los 5 años de vida útil del proyecto

Cuadro 48

Presupuesto de activos diferidos		
DETALLE	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Patentes	1	200,00
Estudios preliminares	1	800,00
Permisos de funcionamiento	1	400,00
Conformación de la Compañía	1	400,00
Línea Telefónica	1	65,00
TOTAL:		1865,00

Fuente: DMQ Súper Intendencia de Cía.

Elaboración: Mónica Acosta

CAPITAL DE TRABAJO.

Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que haga posible laborar normalmente durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas.

Es capital de operación se lo ha establecido para un mes, porque ya empezara a generar ingresos que permitan costear los desembolsos necesarios.

También se ha calculado los costos anuales proyectados los mismos para los 5 años de vida útil del proyecto.

Materia prima

La materia prima que requiere la empresa es la Soya y el Agua. Es importante recalcar que se necesita cuero litros de agua para cada libra de soya.

Cuadro 49

Presupuesto de materia prima directa					
DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Soya en grano (qq)	27,08	325	30,00	812,50	9.750,00
Agua Potable m3	10,83	130	0,54	5,85	70,20
TOTAL:				818,35	9.820,20

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Materiales indirectos

Son materiales complementarios que permitan que el producto pueda ser envasado y listo para la venta a continuación se detalla:

Cuadro 50

Presupuesto de materia prima indirecta					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Cartón Tetrapak	10833	130000	0,0800	866,67	10.400,00
TOTAL:				866,67	10.400,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Mano de obra directa.- La constituye el talento humano que través de su trabajo hará posible la producción de la Leche de Soya.

Cuadro 51

Presupuesto de mano de obra directa									
CARGO	SUELDOS	13er Sueldo	14to Sueldo	FONDOS / RESERVA	VACACIONES	APOORTE PATRONAL	TOTAL PROVICION	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Operario	354,00	29,50	29,50		14,75	43,01	116,76	470,76	5649,13
Bodeguero	354,00	29,50	29,50		14,75	43,01	116,76	470,76	5649,13
Envasador	354,00	29,50	29,50		14,75	43,01	116,76	470,76	5649,13
TOTALES								1412,28	16947,40

Fuente: Ministerio Laboral

Elaboración: Mónica Acosta

Mano de obra indirecta

Los constituye el jefe de producción, el quien estará encargado de dirigir el proceso productivo.

Cuadro 52

Presupuesto de mano de obra indirecta									
CARGO	SUELDOS	13er	14to	FONDOS / RESERVA	VACACIONES	APOORTE PATRONAL	TOTAL PROVICION	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
JEFE PRODUCCIÓN	500,00	41,67	29,50		20,83	60,75	152,75	652,75	7833,00
TOTALES								652,75	7833,00

Fuente: Ministerio Laboral

Elaboración: Mónica Acosta

Agua potable

Sirve para el lavado de la soya y la maceración; tomando en cuenta también que se lo utilizara para el lavado de las maquinarias y herramientas de producción.

Cuadro 53

Presupuesto de agua potable						
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS			
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	BASE IMP.	MENSUAL	ANUAL
Consumo de Agua (m3)	11,00	132,00	0,54	0,00	5,94	71,28
TOTALES						71,28

Fuente: Emap Quito

Elaboración: Mónica Acosta

Energía eléctrica

La energía eléctrica se utilizara para el movimiento de las maquinarias dentro de la producción.

Cuadro 54

PRESUPUESTO DE ENERGIA ELECTRICA						
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS			
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	BASE IMP.	MENSUAL	ANUAL
Consumo E. Eléctrica (Kw)	700	8400	0,09	0	63,00	756,00
TOTALES						756,00

Fuente: EEQ

Elaboración: Mónica Acosta

Indumentaria de personal

Los suministros de producción son los equipos que poseerán los obreros y la empresa, para su higiene, salud y su seguridad.

Cuadro 55

Presupuesto de indumentaria de personal					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Mandiles de tela	3	9	18,00	54,00	162,00
Gorras de Malla	3	6	3,00	9,00	18,00
Guantes de Cuero	3	6	2,25	6,75	13,50
Mascarilla	6	72	1,00	6,00	72,00
Orejas	3	6	4,00	12,00	24,00
TOTAL:				87,75	289,50

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Útiles de aseo y limpieza de producción

Son aquellos que nos sirven para dar una limpieza del área de producción.

Cuadro 56

Presupuesto de útiles de aseo y limpieza					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Detergente 2Kg.	1	4	4,50	4,50	18,00
Jabón de tocador	2	12	0,45	0,90	5,40
Desinfectante 4lts.	1	6	8,00	8,00	48,00
Ajax 4lt.	2	6	8,00	16,00	48,00
Cestas de Basura	2	2	20,00	40,00	40,00
Recogedores	2	2	3,00	6,00	6,00
Franelas	4	24	0,75	3,00	18,00
Escobas	2	6	2,50	5,00	15,00
Trapeadores	2	6	3,00	6,00	18,00
TOTAL:				89,40	216,40

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

RESUMEN DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Para una mejor comprensión de datos se ha realizado un resumen de los costos de producción que se requerirán para el proyecto como se muestra a continuación:

Cuadro 57

Resumen de costo de producción		
DESCRIPCIÓN	V. MENSUAL	V. ANUAL
Materia Prima Directa	818,35	9.750,00
Materia Prima Indirecta	866,67	10.400,00
Mano de Obra Directa	1.412,28	16.947,40
Mano de Obra Indirecta	652,75	7.833,00
Energía Eléctrica	63,00	756,00
Presupuesto de Indumentaria del Personal	87,75	289,50
Útiles de Aseo y Limpieza	89,40	216,40
Depreciación de Maquinaria		5.059,89
Depreciación de Herramientas		48,15
Depreciación de Mueble para producción		64,80
TOTAL	3.990,20	51.365,14

Fuente: Presupuestos de activos circulante

Elaboración: Mónica Acosta

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Sueldos y salarios

Se describen los sueldos que percibirán el personal del departamento administrativo los cuales se detallan a continuación:

Cuadro 58.

Presupuestos de sueldos y salarios										
CARGO	SUELDOS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS / RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL	TOTAL	TOTAL	
							PROVICION	MENSUAL	ANUAL	
GERENTE	700,00	58,33	29,50	0,00	29,17	85,05	202,05	902,05	10824,60	
SECRE. CONTAD	450,00	37,50	29,50	0,00	18,75	54,68	140,43	590,43	7085,10	
TOTALES								1492,48	17909,70	

Fuente: Ministerios de Relaciones Laborales

Elaboración: Mónica Acosta

Suministros de oficina

Son aquellos implementos que ayudan al correcto funcionamiento de una empresa. Se estima que para materiales de oficina correspondan los siguientes elementos que se detallan a continuación.

Cuadro 59.

Presupuesto de Suministros de oficina					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Tintas de Impresora	2	4	16,50	33,00	66,00
Sellos	4	4	10,00	40,00	40,00
Carpetas (Unidad)	8	16	0,25	2,00	4,00
Hojas de papel A4 (Resma x500)	5	15	5,00	25,00	75,00
Lapiceros (Caja x 20)	1	2	6,50	6,50	13,00
Lápices (Caja x12)	1	2	2,00	2,00	4,00
Borrador (Caja x 12)	1	1	2,40	2,40	2,40
Reglas (Unidad)	6	6	0,35	2,10	2,10
Grapadoras (Unidad)	4	4	5,00	20,00	20,00
Perforadoras	4	4	4,00	16,00	16,00
Grapas (Caja x100)	4	8	1,50	6,00	12,00
Clip (Caja x100)	4	8	1,50	6,00	12,00
Correctores (Unidad)	4	16	0,60	2,40	9,60
Cuadernos Académicos (Unidad)	4	8	2,00	8,00	16,00
Sacapuntas (Unidad)	4	4	3,50	14,00	14,00
Tableros (Unidad)	6	6	3,00	18,00	18,00
Marcadores (Unidad)	3	6	0,75	2,25	4,50
Talonarios de facturas (x100 Unidad)	2	8	9,00	18,00	72,00
Archivadores (Unidades)	8	16	2,50	20,00	40,00
TOTAL:				170,65	334,60

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Gasto en Arriendo.

El local será arrendado para dar funcionamiento a la empresa.

Cuadro 60

Presupuesto de arriendo del local					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Arriendo del Local	1	12	450,00	450,00	5400,00
TOTAL	1	12	450,00	450,00	5400,00

Fuente: Propietarios de locales de arriendo El Comercio.

Elaboración: Mónica Acosta

Energía Eléctrica.

De conformidad con las tarifas expuestas por la empresa eléctrica Quito S.A, el valor del kilovatio/ hora es de 0,09 centavos de dólar, estima un consumo promedio mensual de 1800 KW/h, lo que genera un gasto en el primer año de 426,00 dólares.

Cuadro 61

Presupuesto de energía eléctrica						
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS			
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	BASE IMP.	MENSUAL	ANUAL
Consumo E. Eléctrica (Kw)	150	1800	0,09	22,00	35,50	426,00

Fuente: EEQ

Elaboración: Mónica Acosta

Agua Potable.

Dentro de este rubro se toma en consideración únicamente el consumo de agua en el campo administrativo, más la base imponible.

Cuadro 62

Presupuesto de agua potable						
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS			
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	BASE IMP.	MENSUAL	ANUAL
Consumo de Agua (m3)	5,00	60,00	0,54	17,00	19,70	236,40

Fuente: Emap Quito

Elaboración: Mónica Acosta

Servicio telefónico e internet

Se la calcula en base de la ejecución de las actividades administrativas y comerciales de la empresa.

Cuadro 63

Presupuesto de consumo telefónico e internet						
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS			
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	BASE IMP.	MENSUAL	ANUAL
Internet	1,00	12,00	22,00	0,00	22,00	264,00
Celular (Plan 30 Dólares)	1,00	12,00	30,00	0,00	30,00	360,00
Consumo de Teléfono	440,00	5.280,00	0,02	12,00	20,80	249,60
					72,80	873,60

Fuente: CNT, MOVISTAR
Elaborado: Mónica Acosta

Útiles de aseo

Son aquellos que sirven para dar una limpieza a las oficinas de la empresa y como implementos de aseo personal de quienes lo integran la misma; y de esta manera dar una buena imagen tanto interna como externa de la entidad

Cuadro 64

Presupuesto de útiles de aseo y limpieza					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Jabón de tocador	2	24	0,45	0,90	10,80
Papel Higiénico Scott 12u.	1	6	5,00	5,00	30,00
Ambiental Glade	1	12	2,50	2,50	30,00
Toallas de Mano	2	4	1,00	2,00	4,00
Desinfectante 4lts.	1	3	8,00	8,00	24,00
Ajax 4lt.	1	6	5,00	5,00	30,00
Cestas de Basura	5	5	2,00	10,00	10,00
Recogedores	2	2	3,00	6,00	6,00
Franelas	4	8	0,75	3,00	6,00
Escobas	2	4	1,50	3,00	6,00
Trapeadores	2	4	2,50	5,00	10,00
TOTAL:				50,40	166,80

Fuente: Proveedores
Elaboración: Mónica Acosta

RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Para una mejor comprensión de datos se ha realizado un resumen de los gastos administrativos que se requerirán para el proyecto como se muestra a continuación:

Cuadro 65

RESUMEN DE GASTO ADMINISTRATIVO		
DESCRIPCION	V.MENSUAL	V.ANUAL
Sueldos y Salarios	1.492,48	17.909,70
Arriendo del Local	450,00	5.400,00
Energía Eléctrica	35,50	426,00
Servicio Telefónico e Internet	72,80	873,60
Agua Potable	19,70	236,40
Útiles de Oficina	170,65	334,60
Útiles de Aseo	50,40	166,80
Equipo de Seguridad	50,00	50,00
Amortización de Act. Diferidos		373,00
Depreciación de Muebles y Enseres		107,10
Depreciación de Equipo de Computación		439,97
Depreciación de Equipo de Oficina		34,20
TOTAL	2.341,53	26.351,37

Fuente: Presupuestos de Gastos Administrativos

Elaboración: Mónica Acosta

GASTO DE VENTA:

Gastos en Publicidad.

La publicidad que se utiliza para el funcionamiento de la empresa logrando de esta manera posicionarse en el mercado.

Cuadro 66

Presupuesto de gasto en publicidad					
Descripción	Cantidad Mes	Valor Unitario	Costo Tota Mes	Cantidad Anual	Total Anual
Exposición Feria	1	300	300,00	2	600,00
Hojas Volantes	100	0,05	5,00	6	30,00
Marketing Electrónico	1	520	520,00	1	520,00
Total gasto en publicidad			825,00		1150,00

Fuente: Proveedores

Elaboración: Mónica Acosta

Combustible y Lubricantes.

Son los insumos capaces de liberar energía para el funcionamiento del vehículo para la comercialización del producto terminado.

Cuadro 67

Presupuesto de combustible					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Gasolina Extra	75	900	1,94	145,50	1746,00
TOTAL:				145,50	1746,00

Fuente: Gasolinera

Elaboración: Mónica Acosta

Cuadro 68

PRESUPUESTO DE MANTENIMIENTO Y LUBRICANTE					
DETALLE	CANTIDAD		COSTOS		
	MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
Cambio de aceite	1	2	25,00	25,00	50,00
Mantenimiento	1	2	80,00	80,00	160,00
TOTAL:				105,00	210,00

Fuente: Mecánica automotriz

Elaboración: Mónica Acosta

Presupuesto de sueldos y salarios.

Este rubro es para presupuestar el costo de mano de obra para la distribución del producto final

Cuadro 69

Presupuesto de gasto sueldo de distribución									
CARGO	SUELDOS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS / RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL PROVICION	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Distribuidor	400,00	33,33	29,50	0,00	16,67	48,60	128,10	528,10	6337,20
Sub Alterno	354,00	29,50	29,50	0,00	14,75	43,01	116,76	470,76	5649,13
TOTALES								998,86	11986,33

Fuente: Ministerio Laboral

Elaboración: Mónica Acosta

RESUMEN DE GASTOS DE VENTA

A continuación se presenta el resumen de los rubros gastos en ventas

Cuadro 70

RESUMEN DE GASTO DE VENTA		
DESCRIPCION	V.MENSUAL	V.ANUAL
Sueldos y Salarios	998,86	11.986,33
Publicidad	825,00	1.150,00
Combustibles	145,50	1.746,00
Mantenimiento del Vehículo	105,00	210,00
Depreciación de Vehículo		2.880,00
TOTAL	2.074,36	17.972,33

Fuente: Presupuestos de gastos en ventas

Elaboración: Mónica Acosta

DEPRECIACIONES:

Constituye la pérdida de valor de los activos por efectos de utilización, esto hace que deba preverse el reemplazo de los mismos una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los intereses de la Empresa.

Al hablar de las depreciaciones se procede a realizar de acuerdo al valor residual y a los años de vida útil de cada activo lo que permitirá conocer la cantidad anual que se debe retener.

Vienes a depreciarse

Cuadro 71

Bienes a depreciarse	Vida útil	%
Vehículo	5 años	20%
Maquinaria	10 años	10%
Equipos	10 años	10%
Herramientas	10 años	10%
Muebles y Enseres	10 años	10%
Equipo de Oficina	10 años	10%
Equipo de Computo	3 años	33%

Fuente: SRI

Elaboración: Mónica Acosta

FORMULA DE CÁLCULO:

$$\frac{\text{Valor de adquisición} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida útil en años}}$$

Depreciación de Maquinaria.

Cuadro 72

Tabla de depreciación de Maquinaria			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VALOR EN LIBROS
0			56221,00
1	5059,89	5059,89	51161,11
2	5059,89	10119,78	46101,22
3	5059,89	15179,67	41041,33
4	5059,89	20239,56	35981,44
5	5059,89	25299,45	30921,55
6	5059,89	30359,34	25861,66
7	5059,89	35419,23	20801,77
8	5059,89	40479,12	15741,88
9	5059,89	45539,01	10681,99
10	5059,89	50598,90	5622,10

Fuente: Presupuesto de Maquinaria

Elaboración: Mónica Acosta

$$VR = (VA * \%Depre)/100$$

$$VR = (56221,00 * 10)/100$$

$$VR = 5622,10$$

$$Dp = (VA - VR) / \# \text{ años}$$

$$Dp = (56221,00 - 5622,10) / 10$$

$$Dp = 5059,89$$

Depreciación de Herramientas.

Cuadro 73

Tabla de depreciación de Herramientas			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VALOR LIBROS
0			535,00
1	48,15	48,15	486,85
2	48,15	96,30	438,70
3	48,15	144,45	390,55
4	48,15	192,60	342,40
5	48,15	240,75	294,25
6	48,15	288,90	246,10
7	48,15	337,05	197,95
8	48,15	385,20	149,80
9	48,15	433,35	101,65
10	48,15	481,50	53,50

Fuente: Presupuesto de Herramientas

Elaboración: Mónica Acosta

$$VR = (VA * \%Depre)/100$$

$$VR = (535,00 * 10)/100$$

$$VR = 53,50$$

$$Dp = (VA - VR) / \# \text{ años} = 10 \text{ años}$$

$$Dp = (535,00 - 53,50) / 10$$

$$Dp = 48,15$$

Depreciación de Muebles para la Producción

Cuadro 74

Tabla de depreciación del mueble para Producción			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VALOR LIBROS
0			720,00
1	64,80	64,80	655,20
2	64,80	129,60	590,40
3	64,80	194,40	525,60
4	64,80	259,20	460,80
5	64,80	324,00	396,00
6	64,80	388,80	331,20
7	64,80	453,60	266,40
8	64,80	518,40	201,60
9	64,80	583,20	136,80
10	64,80	648,00	72,00

Fuente: Presupuestos de Muebles para la Producción

Elaboración: Mónica Acosta

$$VR = (VA * \%Depre) / 100$$

$$VR = (720,00 * 10) / 100$$

$$VR = 72,00$$

$$Dp = (VA - VR) / \#años = 10 \text{ años}$$

$$Dp = (720,00 - 72,00) / 10$$

$$Dp = 64,80$$

Depreciación de Equipo de Oficina.

Cuadro 75

Tabla de depreciación de Equipo de oficina			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VALOR EN LIBROS
0			380,00
1	34,20	34,20	345,80
2	34,20	68,40	311,60
3	34,20	102,60	277,40
4	34,20	136,80	243,20
5	34,20	171,00	209,00
6	34,20	205,20	174,80
7	34,20	239,40	140,60
8	34,20	273,60	106,40
9	34,20	307,80	72,20
10	34,20	342,00	38,00

Fuente: Presupuestos de Equipos de Oficina

Elaboración: Mónica Acosta

$$VR = (VA * \%Depre)/100$$

$$VR = (380,00 * 10)/100$$

$$VR = 38,00$$

$$Dp = (VA - VR) / \#años = 10 \text{ años}$$

$$Dp = (380,00 - 38,00) / 10$$

$$Dp = 34,20$$

Depreciación de Equipo de Computación.

Cuadro 76

Tabla de depreciación de Equipos de computación			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VALOR EN LIBROS
0			1.970,00
1	439,97	439,97	1.530,03
2	439,97	879,93	1.090,07
3	439,97	1.319,90	650,10

Fuente: Presupuestos de Equipo de Computo

Elaboración: Mónica Acosta

$$\begin{aligned} VR &= (VA * \%Depre)/100 \\ VR &= (1.970,00 * 33)/100 \\ VR &= 650,10 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Dp &= (VA - VR) / \#años = 3 \text{ años} \\ Dp &= (1.970,00 - 650,10) / 3 \\ Dp &= 439,97 \end{aligned}$$

Reposición de equipo de computación

Es reponer el bien cuando este haya terminado su vida útil. En este caso la reposición de las computadoras se realizara al finalizar el tercer año de implantación de la empresa.

La reposición se la realizo debido a que la vida útil del equipo de computación es de 3 años y la duración del proyecto es de 5 por lo cual se procedió a la adquisición de otro equipo teniendo como tasa de inflación de 3,67%.

$$\begin{aligned} REP &= VA + (VA * i) \\ REP &= 1.970,00 + (1.970,00 * 3,67\%) \\ REP &= 1.970,00 + 72,30 \\ REP &= 2.042,30 \end{aligned}$$

Cuadro 77

Tabla de depreciación de Equipos de Computación			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VAL LIBROS
0,00			2.042,30
1,00	456,11	456,11	1.586,19
2,00	456,11	912,23	1.130,07
3,00	456,11	1.368,34	673,96

Fuente: Depreciación de Equipo de computación

Elaboración: Mónica Acosta

$$\begin{aligned} VR &= (VA * \%Depre)/100 \\ VR &= (2.042,30 * 33)/100 \\ VR &= 673,96 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} Dp &= (VA - VR) / \#años = 3 \text{ años} \\ Dp &= (2.042,30 - 673,96) / 3 \\ Dp &= 456,11 \end{aligned}$$

Depreciación de Muebles y Enseres.

Cuadro 78

Tabla de depreciación de Muebles y Enseres			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VAL LIBROS
0			1.190,00
1	107,10	107,10	1.082,90
2	107,10	214,20	975,80
3	107,10	321,30	868,70
4	107,10	428,40	761,60
5	107,10	535,50	654,50
6	107,10	642,60	547,40
7	107,10	749,70	440,30
8	107,10	856,80	333,20
9	107,10	963,90	226,10
10	107,10	1.071,00	119,00

Fuente: Presupuesto de Muebles y Enseres

Elaboración: Mónica Acosta

$$VR = (VA * \%Depre) / 100$$

$$VR = (1.190,00 * 10) / 100$$

$$VR = 119,00$$

$$Dp = (VA - VR) / \#años = 10 \text{ años}$$

$$Dp = (1.190,00 - 119,00) / 10$$

$$Dp = 107,10$$

Depreciación de Vehículo.

Cuadro 79

Tabla de depreciación de Vehículo			
AÑO	DEP.ANUAL	DEP.ACUM	VAL LITROS
0			18.000,00
1	2.880,00	2.880,00	15.120,00
2	2.880,00	5.760,00	12.240,00
3	2.880,00	8.640,00	9.360,00
4	2.880,00	11.520,00	6.480,00
5	2.880,00	14.400,00	3.600,00

Fuente: Presupuesto de Vehículo

Elaboración: Mónica Acosta

$$VR = (VA * \%Depre)/100$$

$$VR = (18.000,00*20)/100$$

$$VR = 3600,00$$

$$Dp = (VA-VR)/\#años = 5 \text{ años}$$

$$Dp = (18.000,00 - 3600,00)/5$$

$$Dp = 2880,00$$

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS

Cuadro 80

Amortización de Activos Diferidos			
DETALLE	AÑOS	VALOR TOTAL	AMORTIZACIÓN
Patentes	5	200,00	40,00
Estudios preliminares	5	800,00	160,00
Permisos de funcionamiento	5	400,00	80,00
Conformación de la Compañía	5	400,00	80,00
Línea Telefónica	5	65,00	13,00
TOTAL:		1.865,00	373,00

Fuente: Presupuesto de Activos Diferidos

Elaboración: Mónica Acosta

RESUMEN DE LA INVERSIÓN

Aquí intervienen los resúmenes de costo de producción gastos administrativos y gastos de ventas, dándonos a conocer el total de lo que se invierte en la empresa.

Cuadro 81

Resumen de la inversión	
DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL
ACTIVOS FIJOS	
Maquinaria	56.221,00
Herramientas	535,00
Mueble para producción	720,00
Equipo de Oficina	380,00
Equipo de Computación	1.970,00
Muebles y Enceres	1.190,00
Vehículo	18.000,00
TOTAL	79.016,00
ACTIVOS DIFERIDOS	
Patentes	200,00
Estudios preliminares	800,00
Permisos de funcionamiento	400,00
Conformación de la Compañía	400,00
Línea Telefónica	65,00
TOTAL	1.865,00
CAPITAL DE TRABAJO (mes)	
Materia Prima Directa	818,35
Materia Prima Indirecta	866,67
Mano de Obra Directa	1.412,28
Mano de Obra Indirecta	652,75
Energía Eléctrica	63,00
Indumentaria del Personal	87,75
Útiles de Aseo y Limpieza	89,40
Gastos Administrativos	2.341,53
Gastos de Ventas	2.074,36
TOTAL	8.406,09
TOTAL DE LA INVERSION	89.287,09

Fuente: Resumen de Costos y Gastos

Elaboración: Mónica Acosta

FINANCIAMIENTO

La estructura de financiamiento está determinado por el financiamiento interno y externo que permitirán que el proyecto sea desarrollado con los recursos necesarios para su operación a continuación se detalla:

Fuentes internas

Las fuentes internas serán fuentes de financiamiento de los tres accionistas de la empresa que cubrirán el 55,20% de la inversión.

Fuentes externas

Las fuentes externas provendrán de una institución bancaria que para ese caso será la del BNF por tener una tasa de interés baja con relación a las instituciones bancarias el porcentaje de financiamiento bancario será del 44,80% con tasa de interés del 10,5% con pagos semestrales a cinco años plazo.

Estructura de financiamiento

La estructura de financiamiento de fuentes internas y externas se muestra a continuación:

Cuadro 82

financiamiento de la inversión		
Denominación	Valor	Porcentaje
Capital Social	49.287,09	55,20%
Capital Externo	40.000,00	44,80%
TOTAL:	89.287,09	100%

Fuente: Resumen de la Inversión

Elaboración: Mónica Acosta

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Cuadro 83

CAPITAL	40.000,00
TASA DE INTERES	10,5%
PLAZO	5 AÑOS
INSTITUCIÓN	BNF

Fuente: Cuadro 82

Elaboración: Mónica Acosta

Cuadro 84

AMORTIZACIÓN					
Periodo	Saldo anterior	Interés	Amortización	Dividendos	Saldo final
					40.000,00
1	40.000,00	2.100,00	4.000,00	6.100,00	36.000,00
2	36.000,00	1.890,00	4.000,00	5.890,00	32.000,00
3	32.000,00	1.680,00	4.000,00	5.680,00	28.000,00
4	28.000,00	1.470,00	4.000,00	5.470,00	24.000,00
5	24.000,00	1.260,00	4.000,00	5.260,00	20.000,00
6	20.000,00	1.050,00	4.000,00	5.050,00	16.000,00
7	16.000,00	840,00	4.000,00	4.840,00	12.000,00
8	12.000,00	630,00	4.000,00	4.630,00	8.000,00
9	8.000,00	420,00	4.000,00	4.420,00	4.000,00
10	4.000,00	210,00	4.000,00	4.210,00	0,00

Fuente: Cuadro 83

Elaboración: Mónica Acosta

PRESUPUESTO DE COSTOS

Para determinar el costo total se ha clasificado en costos y gastos detallados a continuación.

Costos.

Costo Primo: Es el resultado de la sumatoria de la mano de obra directa y la materia prima.

Costo Indirecto: Es el resultado de la sumatoria de la mano de obra indirecta, servicios básicos, la depreciación de los activos que forman parte del departamento producción.

Gastos

- Gastos Administrativos: Son aquellos desembolsos generados por los sueldos administrativos, servicios básicos, suministros de oficina, arriendos, suministros de limpieza amortizaciones y depreciaciones.
- Gastos en Ventas: Son gastos generados por el sueldo del vendedor, publicidad.
- Gastos Financieros: Comprende los intereses por pagar generados por el préstamo recibido a cinco años.

El presupuesto de costos está integrado por todas las erogaciones y desembolsos económicos realizados durante un año de ejercicio económico, para determinar la rentabilidad del proyecto. El salario ha sido proyectado en base al porcentaje de incremento salarial determinado por el gobierno nacional para el presente año siendo de un 10% mientras que para los demás rubro una inflación anual de 3.67%.

En vista de que la cantidad de producción se incrementara cada año, la materia prima se variara de acuerdo al volumen de producción por lo que se incrementara la cantidad de acuerdo a la capacidad utilizada y el precio de acuerdo a la tasa de inflación.

Cuadro 85

AÑOS	PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA					
	DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA		COSTOS		
		MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
1	Soya en grano (qq)	27,08	325	30,00	812,50	9.750,00
	Agua Potable m3	10,83	130,0	0,54	5,85	70,20
	TOTAL:				818,35	9.820,20
2	Soya en grano (qq)	32,50	390	31,10	1.010,78	12.129,39
	Agua Potable m3	13,00	156,0	0,56	7,28	87,33
	TOTAL:				1.018,06	12.216,72
3	Soya en grano (qq)	37,92	455	32,24	1.222,52	14.670,30
	Agua Potable m3	15,17	182,0	0,58	8,80	105,63
	TOTAL:				1.231,33	14.775,92
4	Soya en grano (qq)	43,33	520	33,43	1.448,45	17.381,37
	Agua Potable m3	17,33	208,0	0,60	10,43	125,15
	TOTAL:				1.458,88	17.506,51
5	Soya en grano (qq)	48,75	585	34,65	1.689,31	20.271,67
	Agua Potable m3	19,50	234,0	0,62	12,16	145,96
	TOTAL:				1.701,47	20.417,63

Fuente: Presupuesto de materia prima directa y cuadro 31

Elaboración: Mónica Acosta

Cuadro 86

AÑOS	PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA INDIRECTA					
	DETALLE	CANTIDAD REQUERIDA		COSTOS		
		MENSUAL	ANUAL	UNITARIO	MENSUAL	ANUAL
1	Cartón Tetrapak	10833	130000	0,0800	866,67	10.400,00
	TOTAL:				866,67	10.400,00
2	Cartón Tetrapak	13000	156000	0,0829	1.078,17	12.938,02
	TOTAL:				1.078,17	12.938,02
3	Cartón Tetrapak	15167	182000	0,0860	1.304,03	15.648,31
	TOTAL:				1.304,03	15.648,31
4	Cartón Tetrapak	17333	208000	0,0891	1.545,01	18.540,12
	TOTAL:				1.545,01	18.540,12
5	Cartón Tetrapak	19500	234000	0,0924	1.801,93	21.623,11
	TOTAL:				1.801,93	21.623,11

Fuente: Presupuesto de materia prima indirecta y cuadro 31

Elaboración: Mónica Acosta

PRESUPUESTO DE COSTOS

Cuadro 87

PRESUPUESTOS PROFORMADOS O PROYECTADOS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costo Primo					
Materia Prima Directa	9.820,20	12.216,72	14.775,92	17.506,51	20.417,63
Mano de Obra Directa	16.947,40	18.642,14	20.506,35	22.556,98	24.812,68
Total Costo Primos	26.767,60	30.858,86	35.282,27	40.063,50	45.230,31
Costos generales de Fabricación					
Materia Prima Indirecta	10.400,00	12.938,02	15.648,31	18.540,12	21.623,11
Mano de Obra Indirecta	7.833,00	8.616,30	9.477,93	10.425,72	11.468,30
Energía Eléctrica	756,00	783,75	812,51	842,33	873,24
Indumentaria de personal	289,50	300,12	311,14	322,56	334,40
Útiles de Aseo y limpieza	216,40	224,34	232,58	241,11	249,96
Dep. de Maquinaria	5.059,89	5.059,89	5.059,89	5.059,89	5.059,89
Dep. de Herramientas	48,15	48,15	48,15	48,15	48,15
Dep. Mueble para producción	64,80	64,80	64,80	64,80	64,80
Total de costo de Fabricación	51.435,34	58.894,22	66.937,58	75.608,18	84.952,15
Gastos de operación					
Gastos de Administración					
Sueldos y Salarios	17.909,70	19.700,67	21.670,74	23.837,81	26.221,59
Arriendo del Local	5.400,00	5.598,18	5.803,63	6.016,63	6.237,44
Energía Eléctrica	426,00	441,63	457,84	474,64	492,06
Servicio Telefónico e internet	873,60	905,66	938,90	973,36	1.009,08
Agua Potable	236,40	245,08	254,07	263,39	273,06
Útiles de Oficina	334,60	346,88	359,61	372,81	386,49
Útiles de Aseo	166,80	172,92	179,27	185,85	192,67
Equipo de Seguridad	50,00	51,84	53,74	55,71	57,75
Amortización de Activos diferidos	373,00	373,00	373,00	373,00	373,00
Dep. de Muebles y Enseres	107,10	107,10	107,10	107,10	107,10
Dep. de Equipo de Computación	439,97	439,97	439,97	456,11	456,11
Dep. de Equipo de Oficina	34,20	34,20	34,20	34,20	34,20
Total de Gastos de Administración	26.351,37	28.417,12	30.672,06	33.150,61	35.840,56
Gastos de Venta					
Sueldos y Salarios	11.986,33	13.184,97	14.503,46	15.953,81	17.549,19
Publicidad	1.150,00	1.192,21	1.235,96	1.281,32	1.328,34
Combustibles	1.746,00	1.810,08	1.876,51	1.945,38	2.016,77
Mantenimiento del vehículo	210,00	217,71	225,70	233,98	242,57
Dep. de Vehículo	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00	2.880,00
Total de Gasto de Venta	17.972,33	19.284,96	20.721,63	22.294,48	24.016,87
Gastos financieros					
Interés por Préstamo	3.990,00	3.150,00	2.310,00	1.470,00	630,00
Total de gastos Financieros	3.990,00	3.150,00	2.310,00	1.470,00	630,00
Total Costos de operación	48.313,70	50.852,08	53.703,69	56.915,09	60.487,43
Costo total de producción	99.749,03	109.746,30	120.641,27	132.523,27	145.439,58

Fuente: Resumen de costos y Gastos

Elaboración: Mónica Acosta

Costo unitario de producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, en este caso tenemos:

$$CUP = \frac{CTP}{\# \text{ Unidades}}$$

$$CUP = \frac{99.749,03}{130000}$$

$$CUP = 0,77$$

Cuadro 88

COSTO UNITARIO DE PRODUCCION			
Años	Costos Totales	# Unidades Producidas	Costo Unitario
1	99.749,03	130000	0,77
2	109.746,30	156000	0,70
3	120.641,27	182000	0,66
4	132.523,27	208000	0,64
5	145.439,58	234000	0,62

Fuente: Cuadro 31, 87

Elaboración: Mónica Acosta

Precio de Venta al Público.

Para establecer el precio de Venta al Público se debe considerar como base el costo unitario de producción sobre el cual le agregamos un margen de utilidad.

Cuadro 89

DETERMINACIÓN DE PRECIO DE VENTA AL PUBLICO			
Años	Costo Unitario	Margen de Utilidad	Precio de Venta al Público
1	0,77	30%	1,00
2	0,70	50%	1,06
3	0,66	65%	1,09
4	0,64	75%	1,11
5	0,62	85%	1,15

Fuente: Cuadro 88

Elaboración: Mónica Acosta

Ingreso por Ventas.

Es el valor obtenido por las unidades vendidas durante cada periodo.

Cuadro 90

INGRESO POR VENTAS			
Años	# Unidades Producidas	Precio de Venta	Ingreso por ventas
1	130000	1,00	129.673,75
2	156000	1,06	164.619,46
3	182000	1,09	199.058,09
4	208000	1,11	231.915,73
5	234000	1,15	269.063,23

Fuente: Cuadro 31,89

Elaboración: Mónica Acosta

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

En todo proceso productivo los costos en que se incurre no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción, por lo cual se hace necesario clasificarlos en:

Costos Fijos

Se los puede definir como los gastos que se mantienen constantes dentro de ciertos límites que por su naturaleza resultan inversamente proporcionales al volumen de la producción de bienes o de sus ventas.

Costos Variables

Gastos que se realizan y que se hallan en relación proporcional con respecto al aumento o disminución de los volúmenes de la producción o de sus ventas.

CUADRO 91

Clasificación de los costos AÑO 1			
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	COSTOS FIJOS	COSTOS VAR.
Costo Primo			
Materia Prima Directa	9820,20		9820,20
Mano de Obra Directa	16947,40		16947,40
Total Costo Primos	26767,60		
Costos generales de Fabricación			
Materia Prima Indirecta	10400,00		10400,00
Mano de Obra Indirecta	7833,00	7833,00	
Energía Eléctrica	756,00		756,00
Indumentaria de personal	289,50		289,50
Útiles de Aseo y limpieza	216,40		216,40
Dep. de Maquinaria	5059,89	5059,89	
Dep. de Herramientas	48,15	48,15	
Dep. Mueble para producción	64,80	64,80	
Total de costo de Fabricación	51435,34		
Gastos de operación			
Gastos de Administración			
Sueldos y Salarios	17909,70	17909,70	
Arriendo del Local	5400	5400,00	
Energía Eléctrica	426,00	426,00	
Servicio Telefónico	873,60	873,60	
Agua Potable	236,40	236,40	
Útiles de Oficina	334,60	334,60	
Útiles de Aseo	166,80	166,80	
Equipo de Seguridad	50,00	50,00	
Amortización de Activos diferidos	373,00	373,00	
Dep. de Muebles y Enseres	107,10	107,10	
Dep. de Equipo de Computación	439,97	439,97	
Dep. de Equipo de Oficina	34,20	34,20	
Total de Gastos de Administración	26351,37		
Gastos de Venta			
Sueldos y Salarios	11986,33	11986,33	
Publicidad	1150,00	1150,00	
Combustibles	1746,00		1746,00
Mantenimiento del vehículo	210,00		210,00
Dep. de Vehículo	2880,00	2880,00	
Total de Gasto de Venta	17972,33		
Gastos financieros			
Interés por Préstamo	3990,00	3990,00	
Total de gastos Financieros	3990,00		
Total Costos de operación	48313,70		
Costo total de producción	99749,03	59363,54	40385,50

Fuente: Cuadro 87

Elaboración: Mónica Acosta

CUADRO 92

Egresos totales año 1		
COSTOS	FIJOS	VARIABLES
Costo de Producción	13005,84	38429,50
Gastos Administrativos	26351,37	0
Gastos de Venta	16016,33	1956,00
Gastos Financieros	3990,00	0
TOTAL:	59363,54	40385,50

Fuente: Cuadro 91

Elaboración: Mónica Acosta

Cuadro 93

Clasificación de los costos AÑO 5			
DESCRIPCIÓN	AÑO 5	COSTOS FIJOS	COSTOS VAR.
Costo Primo			
Materia Prima Directa	20417,63		20417,63
Mano de Obra Directa	24812,68		24812,68
Total Costo Primos	45230,31		
Costos generales de Fabricación			
Materia Prima Indirecta	21623,11		21623,11
Mano de Obra Indirecta	11468,30	11468,30	
Energía Eléctrica	873,24		873,24
Indumentaria de personal	334,40		334,40
Útiles de Aseo y limpieza	249,96		249,96
Dep. de Maquinaria	5059,89	5059,89	
Dep. de Herramientas	48,15	48,15	
Dep. Mueble para producción	64,80	64,80	
Total de costo de Fabricación	84952,15		
Gastos de operación			
Gastos de Administración			
Sueldos y Salarios	26221,59	26221,59	
Arriendo del Local	6237,44	6237,44	
Energía Eléctrica	492,06	492,06	
Servicio Telefónico	1009,08	1009,08	
Agua Potable	273,06	273,06	
Útiles de Oficina	386,49	386,49	
Útiles de Aseo	192,67	192,67	
Equipo de Seguridad	57,75	57,75	
Amortización de Activos diferidos	373,00	373,00	
Dep. de Muebles y Enseres	107,10	107,10	
Dep. de Equipo de Computación	456,11	456,11	
Dep. de Equipo de Oficina	34,20	34,20	
Total de Gastos de Administración	35840,56		
Gastos de Venta			
Sueldos y Salarios	17549,19	17549,19	
Publicidad	1328,34	1328,34	
Combustibles	2016,77		2016,77
Mantenimiento del vehículo	242,57		242,57
Dep. de Vehículo	2880,00	2880,00	
Total de Gasto de Venta	24016,87		
Gastos financieros			
Interés por Préstamo	630,00	630,00	
Total de gastos Financieros	630,00		
Total Costos de operación	60487,43		
Costo total de producción	145439,58	74869,22	70570,36

Fuente: Cuadro 87

Elaboración: Mónica Acosta

CUADRO 94

Egresos totales año 5		
COSTOS	FIJOS	VARIABLES
Costo de Producción	16641,14	68311,02
Gastos Administrativos	35840,56	0
Gastos de Venta	21757,53	2259,34
Gastos Financieros	630,00	0
TOTAL:	74869,22	70570,36

Fuente: Cuadro 93

Elaboración: Mónica Acosta

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio sirve para poder planear y controlar la producción así como las ventas, indica el punto muerto en donde no existe ni pérdidas ni ganancias, por lo tanto si se desea ganar hay que producir y vender más, de lo contrario la empresa generara pérdidas y estas no conviene para ningún involucrado del negocio.

Para determinar el punto de equilibrio se utiliza unas fórmulas matemáticas, se hace el cálculo en función de la capacidad instalada y del volumen de venta.

AÑO UNO

DATOS:

EJE DE X	0	100
CFT	59363,54	59363,54
CVT	40385,50	40385,50
CT	59363,54	99749,03
VT	0	129673,75

En función de las ventas

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

$$PE = \frac{59363,54}{0,68856073}$$

$$PE = 86213,95$$

En función a la capacidad instalada

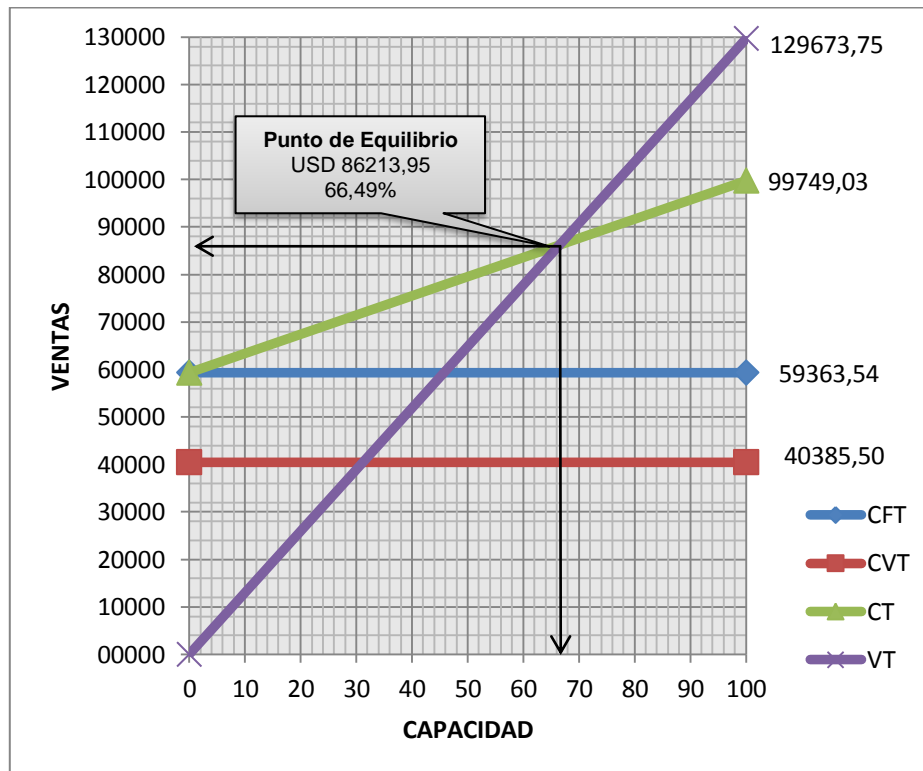
$$PE = \frac{CFT}{VT-CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{59363,54}{89288,25} \times 100$$

$$PE = 0,66485276 \times 100$$

$$PE = 66,49\%$$

Gráfico 41
MÉTODO GRÁFICO



Interpretación:

Si la empresa vende USD 86,213.95, con una capacidad utilizada de 66.49% no obtendrá ni pérdidas ni ganancias, solo le permitirá cubrir sus necesidades, lo que no generará utilidades para sus accionistas.

AÑO CINCO

DATOS:		
EJE DE X	0	100
CFT=	74869,22	74869,22
CVT=	70570,36	70570,36
CT=	74869,22	145439,58
VT=	0	269063,23

En función de las ventas

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

$$PE = \frac{74869,22}{0,73771831}$$

$$PE = 101487,55$$

En función a la capacidad instalada

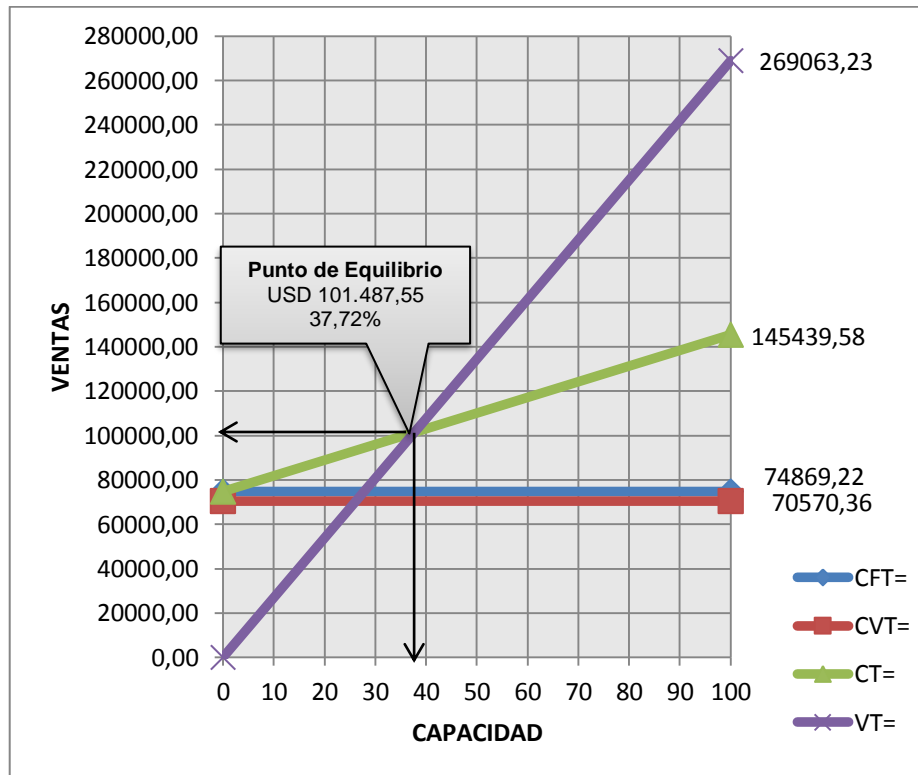
$$PE = \frac{CFT}{VT-CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{74869,22}{198492,87} \times 100$$

$$PE = 0,37718849 \times 100$$

$$PE = 37,72\%$$

Gráfico 42
MÉTODO GRÁFICO



Interpretación:

Si la empresa vende USD 101.487,55, con una capacidad utilizada de 37,72% no obtendrá ni pérdidas ni ganancias, solo le permitirá cubrir sus necesidades, lo que no generará utilidades para sus accionistas.

ESTADO DE RESULTADOS - PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Los estados de resultados determinan si la empresa al terminar un ejercicio económico obtuvo pérdidas o ganancias, para lo cual compara los ingresos y egresos generados en el ejercicio económico.

Cuadro 95

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS					
DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos					
Ventas	129673,75	164619,46	199058,09	231915,73	269063,23
Total Ingresos	129673,75	164619,46	199058,09	231915,73	269063,23
2. Egresos					
Costos de Producción	51435,34	58894,2249	66937,5782	75608,1782	84952,1538
(+) Costo de operación	48313,70	50852,08	53703,69	56915,09	60487,43
Total de Egreso	99749,03	109746,30	120641,27	132523,27	145439,58
(1-2) Impuestos Grabables	29924,71	54873,15	78416,82	99392,45	123623,64
(-) 15% Para Trabajadores	4488,71	8230,97	11762,52	14908,87	18543,55
(=) Utilidad Antes de impuestos	25436,00	46642,18	66654,30	84483,59	105080,10
(-)25% Impuesto a la Renta	6359,00	11660,54	16663,58	21120,90	26270,02
(=) Utilidad antes de reserva legal	19077,00	34981,63	49990,73	63362,69	78810,07
(-) 10% de Utilidad para Reserva	1907,70	3498,16	4999,07	6336,27	7881,01
(=) Utilidad Liquida	17169,30	31483,47	44991,65	57026,42	70929,07

Fuente: Cuadro 87, 90

Elaboración: Mónica Acosta

ESTADOS FINANCIEROS.

Los estados financieros son documentos contables de cada organización que contiene información económica, financiera y de liquidez de la organización.

Flujo de caja

El flujo de caja muestra la liquidez de la empresa para solventar las operaciones en un periodo determinado.

Se diferencia del estado de resultados ya que señala solamente los ingresos y egresos que son efectivos, por lo que se consideran los valores

de la depreciación de activos fijos y la amortización de diferidos en los egresos debido a que no constituyen egresos de dinero en efectivo.

En los egresos se muestran los costos de producción del servicio en general y en los costos financieros se incrementa la amortización del capital financiado debido a que constituye una salida de dinero.

Cuadro 96

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCION	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
1. Ingresos						
Ventas		129673,75	164619,46	199058,09	231915,73	269063,23
Capital Propio	49287,09					
Crédito BNF	40000,00					
Valor residual				650,10		37205,37
Total Ingresos	89287,09	129673,75	164619,46	199708,19	231915,73	306268,60
2. Egresos						
Activos Fijos	79.016,00					
Activos Diferidos	1.865,00					
Activo Circulante	8.406,09					
Reinversión					2042,30	
Costos de Producción		51435,34	58894,22	66937,58	75608,18	84952,15
(+) Costo de operación		48313,70	50852,08	53703,69	56915,09	60487,43
(-) Amortizaciones de activos diferidos		373,00	373,00	373,00	373,00	373,00
(-) Depreciaciones		8634,11	8634,11	8634,11	8650,25	8650,25
(+) 15% Trabajadores		4488,71	8230,97	11762,52	14908,87	18543,55
(+) 25% Impuesto a la Renta		6359,00	11660,54	16663,58	21120,90	26270,02
(+) Amortización del Crédito		8000,00	8000,00	8000,00	8000,00	8000,00
Total de Egresos	89.287,09	127.603,85	146.644,93	166.074,47	187.618,59	207.276,41
FLUJO DE CAJA	0,00	2.069,90	17.974,53	33.633,72	44.297,14	98.992,19

Fuente: Cuadro 95

Elaboración: Mónica Acosta

EVALUACION FINANCIERA

La evaluación financiera se realiza con el objetivo de medir ciertas magnitudes cuantitativas del proyecto, así como también la rentabilidad que puede generar para cada uno de los inversionistas, tiene la función de medir los siguientes aspectos:

- Estructurar el plan de financiamiento, una vez determinado el grado en que los costos pueden ser cubiertos por los ingresos.
- Medir el grado de rentabilidad que ofrece la inversión del proyecto.
- Brindar la información básica para la toma de decisiones sobre la inversión en el proyecto, frente a otras alternativas de inversión.

La evaluación es llevada a cabo con el objetivo de determinar si el proyecto es factible o no.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- Valor Actual Neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Análisis de Sensibilidad (AS)
- Relación Beneficio Costo (R/BC)
- Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de

descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.

Este factor expresa en términos absolutos el valor actual de los recursos obtenidos al final del periodo de duración del proyecto y se debe tomar en cuenta los siguientes criterios.

- Si el VAN es positivo, y mayor a 1, significa que el proyecto SI es conveniente financieramente.
- Si el VAN es negativo, y menor a 1, significa que el proyecto No es conveniente financieramente.
- Si el VAN es igual a 1, significa que es indiferente realizar el proyecto.

La tasa de interés aplicada para descontar los flujos corresponde al porcentaje de interés cobrado en el crédito que se obtendrá de la Corporación Andina de Fomento que es el 9,5%.

Para actualizar los flujos netos es necesario calcular el factor de actualización con la siguiente formula.

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

Donde:

n = tiempo

I = interés

Cuadro 97

Valor Actual Neto			
AÑO	Flujos netos	factor de actualización	flujos netos Actualizados
0	89287,09		
1	2069,90	0,904977376	1873,21
2	17974,53	0,81898405	14720,85
3	33633,72	0,741162036	24928,04
4	44297,14	0,670734875	29711,63
5	98992,19	0,606999887	60088,25
			131321,98

Fuente: Cuadro 96

Elaboración: Mónica Acosta

$$FA = 1/(1+i)^n$$

$$FA = 1/(1+0.105)^1$$

$$FA = 0,904977376$$

$$VAN = \sum \text{Flujo Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$VAN = 131321,98 - 89287,09$$

$$\mathbf{VAN = 42034,89}$$

Análisis:

De acuerdo al Valor Actual Neto, luego de haber recuperado la inversión se tendrá un beneficio económico de 42034,89

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

Cuadro 98

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL				
año	Flujo neto	Factor de Actualización	flujo actualizado	flujo actuali. acumulado
	89287,09			
1	2069,90	0,904977376	1873,21	1873,21
2	17974,53	0,81898405	14720,85	16594,06
3	33633,72	0,741162036	24928,04	41522,10
4	44297,14	0,670734875	29711,63	71233,73
5	98992,19	0,606999887	60088,25	131321,98

Fuente: Cuadro 96, 97

Elaboración: Mónica Acosta

$$PRC = \text{Año Super Inv.} + \frac{\text{Inversion} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{flujos netos del año que super la inversion}}$$

$$PRC = 5 + \frac{89287,09 - 131321,98}{60088,25}$$

$$PRC = 4,30045$$

$$PRC = 4 \text{ años, } 3 \text{ meses, } 18 \text{ día}$$

Análisis:

Significa que se va a recuperar la inversión del proyecto en 4 años, 3 meses y 18 días.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Permite medir el rendimiento que se obtienen por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no en base al siguiente criterio.

- Si la relación Beneficio/costo es = 1 el proyecto es indiferente.
- Si la relación es mayor a 1 el proyecto es rentable.
- Si la relación es menor a 1 el proyecto no es rentable.

Cuadro 99
RELACIÓN BENEFICIO COSTO

AÑOS	INGRESOS ORIGINALES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	129673,75	127603,85	0,904977376	117351,81	115478,60
2	164619,46	146644,93	0,81898405	134820,71	120099,86
3	199708,19	166074,47	0,741162036	148016,13	123088,09
4	231915,73	187618,59	0,670734875	155553,97	125842,33
5	306268,60	207276,41	0,606999887	185905,00	125816,75
				741647,61	610325,63

Fuente: Cuadro 96

Elaboración: Mónica Acosta

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Act.}}{\text{Egresos Act.}} = \frac{741647,61}{610325,63} = 1,22$$

ANÁLISIS:

El presente proyecto es factible porque el resultado de la relación beneficio/costo es mayor que uno, o sea por cada dólar invertido se gana \$ 0,22 dólares

TASA INTERNA DE RETORNO

Constituye la tasa de interés, a la cual debemos descontar los flujos de efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se iguales con la inversión. Utilizando la tasa interna de retorno

(TIR), como criterio para tomar las decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto se toma como referencia lo siguiente

- Si la TIR es mayor que el costo de oportunidad o capital se acepta el proyecto
- Si la TIR es igual que el costo de oportunidad la inversión queda a criterio del inversionista.
- Si la TIR es menor que el costo de oportunidad de capital, se rechaza el proyecto.

Cuadro 100

TIR					
AÑO	FLUJO NETO	actualización			
		Factor de Actualización 21,00%	VAN Menor	Factor de Actualización 22,00%	VAN Mayor
0	89287,09				
1	2069,90	0,82644628099174	1710,658028	0,81967213114754	1696,63624
2	17974,53	0,68301345536507	12276,84442	0,67186240257995	12076,40951
3	33633,72	0,56447393005378	18985,35723	0,55070688736062	18522,3204
4	44297,14	0,46650738020973	20664,94126	0,45139908800051	19995,68717
5	98992,19	0,38554328942953	38165,77528	0,36999925245943	36627,03699
Fuente: Cuadro 96			91803,57622		88918,09031
Elaboración: Mónica Acosta			89287,09		89287,09
			2516,49		-369,00

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

$$TIR = 21 + 1 \left(\frac{2516,49}{2516,49 - (-369,00)} \right)$$

$$TIR = 21,87$$

Nota: La TIR del presente proyecto es de 21,87% valor mayor al resto de oportunidad del capital que es 10,50%; esto significa que la inversión del presente proyecto ofrece un considerable rendimiento y por cuanto se debe ejecutar.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad, no es sino el grado de elasticidad de la rentabilidad de un proyecto ante determinadas variaciones de los parámetros críticos del mismo.

El análisis de sensibilidad busca medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable (ingresos, costos), asumiendo que el resto de variables permanecen constantes.

Si el criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente:

Si el coeficiente es $>$ que 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

Si el coeficiente es $<$ que 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

Si el coeficiente es $=$ que 1 no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferente a los cambios.

Análisis de sensibilidad con el incremento del 2,41% en los costos

Cuadro 101

Análisis de sensibilidad

AÑOS	COSTOS ORIG.	COSTOS TOT. ORIGINALES 2,41%	INGRESOS TOTALES	FLUJO NETO	Actualización			
					Factor de actualización 17,00%	VAN Menor	Factor de actualización 18,00%	VAN Mayor
0	89287,09							
1	127603,85	130679,1016	129673,75	-1005,36	0,85470085470086	-859,279097	0,84745762711864	-851,997071
2	146644,93	150179,0717	164619,46	14440,39	0,73051355102637	10548,897	0,71818442976156	10370,8598
3	166074,47	170076,8673	199708,19	29631,32	0,62437055643280	18500,926	0,60863087267929	18034,5384
4	187618,59	192140,1966	231915,73	39775,53	0,53365004823316	21226,2129	0,51578887515194	20515,7753
5	207276,41	212271,7673	306268,60	93996,83	0,45611115233603	42873,0027	0,43710921623046	41086,8809
Fuente: Cuadro 96						92289,7595		89156,0573
Elaboración: Mónica Acosta						89287,09		89287,09
						3002,67		-131,03

e. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.

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

$$TIR = 17 + 1 \left(\frac{3002,67}{3002,67 - (-131,03)} \right)$$

$$TIR = 17,95818735$$

Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

$$TIR.R = 21,87 - 17,95818735$$

$$TIR.R = 3,91$$

Se calcula el porcentaje de variación.

$$\%V = (TIR.R/TIR.O) * 100$$

$$\%V = (3,91/21,87) * 100$$

$$\%V = 17,88973435$$

Se calcula el Valor de Sensibilidad.

$$S = \%V/N.TIR$$

$$S = 17,88973435/17,95818735$$

$$S = 0,99$$

NOTA:

El Análisis de Sensibilidad con el incremento del 2,41% en los costos, dio como resultado 0.99 que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

Análisis de sensibilidad con la disminución del 2,01% en Los ingresos

Cuadro 102

Análisis de sensibilidad								
AÑOS	COSTOS ORIG.	INGRESOS ORIGINALES	INGRESOS TOT. ORIGINALES 2,01%	FLUJO NETO	Actualización			
					Factor de Actualización 17,00%	VAN Menor	Factor de Actualización 18,00%	VAN Mayor
0	89287,09							
1	127603,85	129673,75	127067,30	-536,55	0,85470085470086	-458,586378	0,84745762711864	-454,700053
2	146644,93	164619,46	161310,61	14665,68	0,73051355102637	10713,4757	0,71818442976156	10532,6608
3	166074,47	199708,19	195694,06	29619,58	0,62437055643280	18493,596	0,60863087267929	18027,3931
4	187618,59	231915,73	227254,22	39635,63	0,53365004823316	21151,5563	0,51578887515194	20443,6174
5	207276,41	306268,60	300112,60	92836,19	0,45611115233603	42343,623	0,43710921623046	40579,5556
						92243,6646		89128,5268
						89287,09		89287,09
						2956,58		-158,56

Fuente: Cuadro 96

Elaboración: Mónica Acosta

a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.

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

$$TIR = 17 + 1 \left(\frac{2956,58}{2956,58 - (-158,56)} \right)$$

$$TIR = 17,94910054$$

- b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

$$TIR.R = 21,87 - 17,94910054$$

$$TIR.R = 3,92$$

- c. Se calcula el porcentaje de variación.

$$\%V = (TIR.R/TIR.O) * 100$$

$$\%V = (3,92/21,87) * 100$$

$$\%V = 17,9321365$$

- d. Se calcula el Valor de Sensibilidad.

$$S = \%V/N.TIR$$

$$S = 17,9321365/17,94910054$$

$$S = 0,99$$

NOTA:

El Análisis de Sensibilidad con la disminución del 2,01% en los ingresos, nos dio como resultado 0.99% que es menor a 1, lo que significa que el proyecto no es sensible ya que los cambios no afectan la rentabilidad del proyecto.

h. CONCLUSIONES

Obtenidos y analizados los resultados provenientes de los respectivos estudios me permito incorporar en la presente tesis las siguientes conclusiones:

- En el Estudio de Mercado se pudo determinar que existe una amplia demanda insatisfecha de 26579376 litros de leche de soya.
- La empresa estar ubicada en el Distrito Metropolitano en la parte sur de Quito; la misma que tendrá una capacidad instalada de 260000 litros de leche, cubriendo el 0,98% de la demanda insatisfecha. Al inicio del ciclo de la producción se trabajara con el 50% de la capacidad instalada; la misma que permitirá producir 130000 litros de leche de soya.
- La empresa será conformada como Compañía de Responsabilidad Limitada, que al iniciar sus operaciones mercantiles incrementara 8 puestos de trabajo en el mercado laboral.
- Para la implantación del proyecto se determinó un total de la inversión de \$ 89.287,09 dólares la misma que será financiado el 55,20% por capital propio y el 44,80% restante por medio de una institución financiera con una tasa de interés del 10.50%, el costo que tendrá en el primer año será de 99.749,03 dólares.

- Al realizar el análisis financiero se pudo determinar qué. Luego de haber recuperado la inversión se tendrá un beneficio de 42034,89 dólares con una Tasa Interna de Retorno del 21,87% que es mayor a la tasa de descuento; de cada dólar invertido se tendrá 22 centavos de utilidad; el periodo de recuperación de capital es de 4 años, 3 meses y 18 días; si los costos se incrementan hasta el 2,41% o los ingresos de disminuyen el 2,01% el proyecto no es sensible; por lo que se puede concluir que el proyecto es factible financieramente ya que los indicadores así lo demuestran.

i. RECOMENDACIONES

Para la complementación del proyecto se presenta las siguientes recomendaciones que ayudaran a posicionar la empresa en el mercado:

- Se recomienda la implementación de la presente idea ya que se ha demostrado su factibilidad, en la cual se determina la maquinaria de última tecnología, los productos y equipo de trabajo.
- Al iniciar las actividades de la empresa se deberá implementar programas de capacitación para sus empleados del área operativa en la manipulación del producto, riesgos de accidentes laborales
- Al ponerse en ejecución el proyecto se debe tener en cuenta la actualización de los costos de acuerdo a la inflación.
- El posicionamiento de la empresa permitirá generar futuras fuentes de empleo.
- La Gestión actual del Gobierno Nacional con la creación de las empresas destinadas a las Actividades Complementarias obliga a cumplir con ciertos parámetros expuestos en el Mandato 8 por los que se recomienda obtener todos los documentos legales que acredite y garantice la normal operatividad de la empresa en el aspecto legal.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ALCARAZ, Rafael, (2001), El emprendedor de éxito, McGraw Hill, 2da edición.
- BACA G. (2004), Evaluación Financiera de proyectos de inversión, Colombia, Editorial Educativa.
- BACA URBINA, Gabriel, (1999), Evaluación de Proyectos de Inversión. 4ª. ed. McGraw-Hill. México, D.F, Páginas 83-205.
- BACA URBINA, Gabriel, (2001) “Evaluación de Proyectos”, McGraw-Hill, 4ta. edición
- BACA, G (1999).Evaluación de proyectos, Análisis y administración de riesgo (2 ed.), México; Mc Graw Hill.
- BACA. G. (2006).__Formulación y evaluación de proyectos informáticos. (5° ed.) México; Mc Graw Hill.
- BIBLIOTECA PRÁCTICA DE NEGOCIOS, (1996), Administración Moderna, McGraw – Hill. Tomo I. México.
- BLANCO, A (2008), Formulación y Evolución de proyectos, (6ta Ed) Caracas Editorial Texto C.A
- BLANK, LELAND; (1992), Ingeniería Económica. 3ª. ed. McGraw-Hill. Mexico, D.F., Páginas 205-211.
- BREALEY, R. y MYERS, S. (2003).Principios de finanzas corporativas 7° edición Irwin Mcgraw-Hil,
- BURBANO RUIZ Jorge E., ORTIZ GÓMEZ Alberto, (1995), Presupuestos, McGraw-Hill, 2da edic.

- CANADÁ John, SULLIVAN William, WHITE John (2002), Análisis de la Inversión de Capitales, 2da Edición, Prentice Hall, México.
- CAÑAS MARTÍNEZ, Balbino Sebastián. (1995), Formulación, Evaluación y Ejecución de Proyectos. 2ª. ed. Grafitex. El Salvador, San Salvador, Páginas 3-144.
- La Hora (203). Seis de cada diez negocios en Quito son tiendas. Estudio georeferencial realizado por la empresa Location World. La Hora 4 de julio 2013.
- LÓPEZ, José Isauro Diccionario contable, administrativo y fiscal. Edición 2004, Pág. 83, International Thomson editores.
- MIRANDA, Juan José Gestión de proyectos, Identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social ambiental. Pág. 177,178 / . 5ª. Ed.-Bogotá: MM editores, 2005.
- NARESH, K. Malhotra. Investigación de mercados. Un enfoque aplicado. Pág. 6.
- SAPAG Chain, Reinaldo y Nassir. Presentación y evaluación de proyectos, tercera edición.
- SAPAG Chain, Reinaldo y Nassir. Preparación y evaluación de proyectos. cuarta edición.

k. ANEXOS**Ficha de Resumen del Proyecto aprobado.****TEMA**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE LECHE DE SOYA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA”

PROBLEMÁTICA

Actualmente se puede observar que las personas no utilizan una buena manipulación de alimentos y más tratándose de productos derivados de la leche siendo estos más vulnerables para su descomposición y contaminación.

Actualmente la sociedad está inmersa en un entorno de malos hábitos alimenticios, esto gracias a las externas jornadas laborales y/o recargas de estudios, agudizando de esta forma los problemas de estrés y la falta de tiempo para planificar una comida sana y rica en proteínas y vitaminas.

Un segundo problema son los altos costos de este producto en el mercado, por la cual todas las personas no lo consumen.

La importancia del aspecto de la definición del objetivo, radica en que es necesario planear los objetivos de la investigación, establecer un punto de partida para analizar los problemas de la empresa y valorar los beneficios que aquella aportara.

Es necesario recordar que el objetivo no es solamente la solución de un problema específico, sino también la elaboración de normas o guías generalmente que ayuden a la empresa en la, solución de otros problemas.

La empresa motivo del presente estudio además de tener el conocimiento requerido para la preparación de los productos de soya contara con la tecnología que le permita realizar procesos eficientes que resulte en productos de calidad para satisfacer los requerimientos del cliente y por lo tanto obtener una mayor rentabilidad .

Al realizar el estudio se comprobara si la empresa es financieramente viable, ya que al realizar indicadores como la TIR y el VAN, se pondrá en manifiesto si al invertir capital en esta empresa se podrá obtener una rentabilidad más alta.

OBJETIVOS

General

Proyecto de factibilidad de la creación de una empresa productora de leche de soya y su comercialización en la Ciudad de Quito Provincia de Pichincha

Objetivos Específicos

- Determinar el Estudio de Mercado para identificar la demanda de la leche de soya para determinar el consumo en la población.

- Realizar el estudio Técnico que permita, determinar la capacidad del proyecto, tamaño, localización, requerimiento de mano de obra, materia prima, materiales e insumos y equipos tecnológicos.
- Realizar el estudio Administrativo, para establecer la estructura de la empresa, determinando su Visión, Misión, Valores fundamentales para el manejo de la misma.
- Realizar un estudio Económico Financiero, para determinar el uso y la inversión requerida para llevar a cabo el desarrollo de la empresa.

METODOLOGIA

- **Método Inductivo.-** Este método se utilizó para desempeñar el estudio organizacional y financiero de la empresa mediante el cual verificamos los criterios de autores y determinar la estructura organizacional y el detalle del estudio financiero.
- **Inductivo- Deductivo.-** Este método será utilizado en el desarrollo del estudio para la recopilación de teorías y conceptos sobre modelos relacionados sobre el levantamiento de un estudio de factibilidad la recopilación de esta información servirá de base para la formulación de todo el estudio.

TÉCNICAS

En la recolección de datos, teorías, modelos información interna para el desarrollo del estudio se utilizara técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos los cuales son:

- **Encuesta.-** Esta técnica se desarrollara a un segmento de la población la Ciudad de Quito con el fin de poder identificar las perspectivas de ellos hacia el posible ingreso de producción y comercialización de leche de soya en la ciudad lo cual servirá para la toma de decisiones.

La población para la demanda fueron las familias de la Ciudad de Quito que de acuerdo a los datos del censo del 2010 se obtuvo que la población de 2.239.191 habitantes con una tasa de crecimiento del 2.2%.

$$n = \frac{N}{1 + e^2 N}$$

En donde

n = Tamaño de la muestra

N= Numero se Población

e= Error estándar

De esta manera se obtendrá el tamaño de la muestra necesaria para obtener una muestra significativa de la población y poder obtener un estudio con un 95% de confianza y un posible error porcentual máximo de +/- 5%.

Cálculo del tamaño de muestra:

Las familias de la Ciudad de Quito son

$$n = \frac{597.563}{1 + (597563)(0,05)^2}$$

$$n = \frac{597.563}{1 + (597563)(0,0025)}$$

$$n = \frac{597.563}{1 + (1493.90)}$$

$$n = \frac{597.563}{1494.90}$$

$$n = 399$$

Muestra para determinar la oferta

Para determinar la oferta se realizó una encuesta a los locales comerciales de la Ciudad de Quito los mismos que son un numero de 15.528, entre bodegas, tiendas, mercados, micro mercados que expende productos de consumo masivo siendo ellos parte de la oferta, siendo parte de la oferta 852 locales

$$n = \frac{842}{1(0,05)^2(842)}$$

$$n = \frac{842}{1(0,0025)(842)}$$

$$n = \frac{842}{1 + (2,105)}$$

$$n = \frac{842}{3,105}$$

$$n = 271$$

ENCUESTA PARA DETERMINAR LA DEMANDA



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como egresadas de la carrera de Administración de Empresas me encuentro elaborando un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE LECHE DE SOYA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA ”**, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

DATOS GENERALES

a. ¿CUÁNTAS PERSONAS CONFORMAN SU FAMILIA?

2 a 3 personas ())

4 a 5 personas ())

Más de 5 personas ())

b. ¿CUÁLES SON SUS INGRESOS PROMEDIO EN DÓLARES DE SU HOGAR?

1 - 340 ())

341 - 600 ())

601 - 999 ())

1000 -1300 ())

DATOS ESPECÍFICOS

1. ¿SUS INGRESOS ALCANZAN PARA SOLVENTAR EL GASTO DE LA CANASTA BÁSICA FAMILIAR?

SI ())

NO ())

2. CONOCE USTED LA SOYA Y SUS BENEFICIOS

SI ())

NO ())

3. ¿CONSUME USTED LECHE DE SOYA?

SI ())

NO ())

4. ¿POR QUÉ USTED CONSUME LECHE DE SOYA?

Intolerancia a la lactosa ()

Por régimen vegetariano ()

Por salud ()

Porque me gusta ()

5. ¿EN PROMEDIO CUANTOS LITROS DE LECHE DE SOYA CONSUME MENSUALMENTE

1 - 3 Litros ()

4 - 6 Litros ()

Más de 6 Litros ()

6. QUE PRECIO PAGA USTED POR EL LITRO DE LECHE

0.01- 0.60 ()

0.61 - 0.80 ()

0.81 - 0.99 ()

1.00 - 1.40 ()

1.41 – 1.70 ()

7. ¿DÓNDE ADQUIERE LA LECHE DE SOYA PARA SU CONSUMO O EL DE SU FAMILIA?

Bodegas ()

Mercados ()

Supermercados ()

Tiendas ()

Bares estudiantiles ()

8. ¿POR QUÉ MEDIO PUBLICITARIO SE ENTERÓ DE LA EXISTENCIA DE LECHE DE SOYA Y SUS BONDADDES NUTRICIONALES?

INTERNET ()

PRENSA ()

TELEVISIÓN ()

RADIO ()

9. CONOCE EN EL MEDIO UNA FÁBRICA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE LECHE DE SOYA

SI ()

NO ()

10. EN QUÉ TIPO DE ENVASES USTED COMPRA LA LECHE DE SOYA

PLÁSTICO ()

CARTÓN ()

BOTELLA ()

11. EN CASO DE CREARSE UNA EMPRESA EN LA CIUDAD DE QUITO DE PRODUCCIÓN DE LECHE DE SOYA ESTARÍA DISPUESTA A ADQUIRIR.

SI ()

NO ()

ENTREVISTA PARA LOS OFERENTES



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Como egresadas de la carrera de Administración de Empresas me encuentro elaborando un **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE LECHE DE SOYA Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD DE QUITO PROVINCIA DE PICHINCHA”**, para lo cual le pido de la manera más comedida y respetuosa se digne contestar las siguientes preguntas:

1. **¿VENDE USTED EN SU TIENDA LECHE DE SOYA?**
 - SI ()
 - NO ()
2. **¿QUÉ TIPO DE LECHE DE SOYA ES LA QUE MAS VENDE?**
 - Oriental ()
 - Nan soya ()
 - Nutrí Soya ()
3. **¿EN QUÉ PRESENTACIÓN VENDE MÁS LA LECHE DE SOYA?**
 - l. 50 ml ()
 - m. 75 ml ()
 - n. 100 ml ()
4. **¿CON QUÉ FRECUENCIA REALIZA EL PEDIDO DE LA LECHE DE SOYA PARA LA VENTA?**
 - Cada 3 días ()
 - Cada 5 días ()
 - Cada 8 días ()
5. **QUÉ CANTIDAD COMPRA EN CADA PEDIDO**
 - 1 – 10 unidades ()
 - 11 – 20 unidades ()
 - 21 – 30 unidades ()
 - 31 – 40 unidades ()

6. EN QUÉ PRECIO VENDE LA LECHE DE SOYA

- 0.50centavos
- 0.80 centavos
- 1.00 dólar
- 1.50 centavos de dólar

7. AL MOMENTO DE VENDER SUS PRODUCTOS QUE CONSIDERA USTED

- Gustos del cliente ()
- La presentación del producto ()

8. QUÉ PUBLICIDAD UTILIZA PARA DAR A CONOCER EL PRODUCTO QUE OFRECE?

Marque con una(X) las respuestas que considere conveniente

- POP ()
- Internet (redes sociales) ()
- Televisión ()
- Recomendación de clientes ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ÍNDICE

➤ CONTENIDO	PAG.
➤ PORTADA	i
➤ CERTIFICACIÓN	ii
➤ AUTORIA	iii
➤ CARTA DE AUTORIZACION	iv
➤ AGRADECIMIENTO	v
➤ DEDICATORIA	vi
a. TÍTULO	1
b. RESUMEN	2
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	58
f. RESULTADOS	64
g. DISCUSIÓN	84
h. CONCLUSIONES	181
i. RECOMENDACIONES	183
j. BIBLIOGRAFÍA	184
k. ANEXOS	186