



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE LECHE DE CABRA, EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, DE LA PROVINCIA DE LOJA”

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL
GRADO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTOR:

Milton Hugo Sarango Ávila

DIRECTOR:

Ing. Mg. Galo Salcedo López

**LOJA-ECUADOR
2015**

CERTIFICACIÓN


ING. Mg. GALO SALCEDO LÓPEZ. DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL Y DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Haber dirigido, orientado y revisado bajo mi dirección, la investigación realizada por el señor Egresado: Milton Hugo Sarango Ávila, cuyo estudio se denomina: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE LECHE DE CABRA, EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, DE LA PROVINCIA DE LOJA”**, la misma que cumple con los requerimientos de fondo y de forma establecidos por la Universidad Nacional de Loja ,para efectos de la obtención del título de Ingeniero Comercial, por lo que autorizo su presentación, sustentación y defensa pública de grado.

Atentamente.

Loja, Mayo del 2015



Ing. Mg. GALO SALCEDO LÓPEZ
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Milton Hugo Sarango Ávila, declaro ser autor del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes Jurídicos de posibles reclamos y 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.

Firma:.....



Autor: Milton Hugo Sarango Ávila

Cedula N°: 1103835128

Fecha: Loja, Mayo del 2015

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

Yo, Milton Hugo Sarango Ávila, declaro ser autor de la tesis titulada "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE LECHE DE CABRA, EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, DE LA PROVINCIA DE LOJA", como requisito para obtener el grado de ingeniero; autorizo al sistema bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos muestre al mundo la producción intelectual de la universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar los contenidos de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y el 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 12 días del mes de mayo del Dos Mil Quince, firma el autor.

Firma:



Autor: Milton Hugo Sarango Ávila

Cedula: 1103835128

Dirección: Loja, San Cayateno Bajo calles Bucarest y Amsterdam

Correo Electronico: mhsamhsaa@gmail.com

Telefono: 2611329

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Ing. Galo Salcedo López

MIEMBROS DEL TRIBUNAL

PRESIDENTE: Mg. Luis Quizhpe Salinas

VOCAL: Mg. Carlos Rodriguez Armijos

VOCAL: Mg. Edison Espinoza Bailon

AGRADECIMIENTO

Uno de los esfuerzos más importantes en nuestra vida es culminar los estudios superiores voy a empezar agradeciéndole a dios por haberme dado fuerza valor para seguir con mis estudios, a mis padres por el apoyo incondicional día tras día, demostrándome su amor al apoyarme, corrigiéndome mis faltas y celebrando mis triunfos.

A la Universidad Nacional de Loja por haberme permitido superar, a los Directivos de tan prestigiosa institución, al personal docente de la Carrera de Administración de Empresas Modalidad de Estudios a Distancia, y de manera especial al **Ing. Mg. Galo Salcedo López** en su calidad de Director del presente trabajo de investigación, por brindarme sus valiosos conocimientos y compartir sus imborrables experiencias.

Finalmente a todas las personas que de una u otra manera contribuyeron con el desarrollo y culminación de la presente Tesis.

El Autor

DEDICATORIA

A Dios.

Por permitirme llegar a este momento en el que me encuentro. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado y me han hecho crecer como ser humano.

A mi Esposa.

María Reyes, por ser la mujer idónea que Dios me ha dado en la vida, para compartir con ella la inmensa alegría de alcanzar esta meta.

A mis Hijas.

Por ser el tesoro más grande que Dios ha puesto en mis manos; para disfrutar de ellas, amarlas siempre orientarlas en las diferentes etapas o circunstancias, que ellas tengan que pasar en esta vida. Demostrándoles que, si se puede alcanzar cualquier objetivo trazado en la vida.

A mis Padres.

Milton y Rosa a quien les debo todo en la vida, les agradezco el cariño, la comprensión, la paciencia, los consejos acertados y el apoyo que me brindaron para culminar mi carrera profesional.

A mis Hermanos

Rene, Fernando, y Patricio porque siempre he contado con ellos para todo, gracias a la confianza que siempre nos hemos tenido; por el apoyo y amistad ¡Gracias!

A mis Familiares.

Gracias a todos mis Tíos que directamente me impulsaron para llegar hasta este lugar, a todos mis familiares que me resulta muy difícil poder nombrarlos en tan poco espacio, sin embargo ustedes saben quiénes son.

Milton Hugo Sarango Ávila

TABLA DE CONTENIDOS

CERTIFICACIÓN

AUTORÍA

CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS

AGRADECIMIENTO

DEDICATORIA

TABLA DE CONTENIDOS

a.- TEMA

b. RESUMEN

c. INTRODUCCIÓN

d. REVISIÓN DE LITERATURA

e. MATERIALES Y MÉTODOS

f. RESULTADOS

g. DISCUSIÓN

h. CONCLUSIONES

i. RECOMENDACIONES

j. BIBLIOGRAFÍA

k. ANEXOS

l. ÍNDICE

a. TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE LECHE DE CABRA, EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, DE LA PROVINCIA DE LOJA”

b. RESUMEN

El presente proyecto de tesis se desarrolló en el cantón Zapotillo, provincia de Loja, cuyo objeto de estudio se centra en la presentación de un proyecto para la implementación de una empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra.

En el cantón Zapotillo ante la crisis económica generalizada en el área de la frontera sur de nuestro país y por la falta de fuentes de trabajo para el desarrollo económico y de reactivación de la economía, hace que en el cantón Zapotillo se desarrolle un sin número de actividades comerciales que generan bajos ingresos por la falta de proyectos de inversión; por lo que considero que se debe realizar un estudio en el cual se aborde esta problemática, ya que en mencionado lugar, no se han elaborado proyectos de factibilidad para la creación de empresas, que sean administradas por los moradores del sector que disponen de la materia prima para su industrialización.

Por lo mencionado anteriormente, he creído conveniente plantear el siguiente problema: la falta de una empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra en el Cantón Zapotillo de la Provincia de Loja.

Los objetivos que se plantearon para el presente proyecto de investigación son:

- Realizar el estudio de mercado para determinar la demanda del producto.

- Establecer el estudio técnico para determinar los factores de localización, el tamaño del proyecto, ingeniería del proyecto y organización de la empresa.
- Determinar la inversión necesaria para los activos fijos, activos intangibles, capital del trabajo y financiamiento necesario para poner en ejecución el proyecto.
- Realizar la evaluación financiera a través de indicadores financieros como: VAN, TIR, Costo de Oportunidad, Relación Beneficio Costo, Análisis de Sensibilidad, Periodo de Recuperación que presente el proyecto en las condiciones planteadas y en diferentes escenarios.
- Determinar las conclusiones y recomendaciones del proyecto planteado.

Seguidamente se presentan los materiales y métodos en el cual se indican los materiales utilizados, métodos como: Científico, Dialectico, Histórico, Inductivo, Deductivo, Analítico, Sintético; así también mencionamos las técnicas utilizadas como Revisión Bibliográfica, Muestreo, Encuesta.

Inicialmente se desarrolló un estudio de mercado, en el cual se analizó la oferta y demanda, a través del resultado de las encuestas realizadas, mismas que fueron la base esencial para el desarrollo de este trabajo determinado una demanda insatisfecha de 18997 libras,

El estudio técnico donde se efectuó la ingeniería del producto y del proyecto, el tamaño de la planta industrial y su localización; con lo

referente al tamaño se presenta la capacidad instalada que es del 100% y la utilizada del 71.23%

En la localización del proyecto se establece la micro y macro localización se adjunta un mapa y un croquis de la ubicación de la empresa y los factores de localización, la planta se ubicara en el cantón Zapotillo provincia de Loja, Barrio Hermano Miguel.

El estudio administrativo legal permitió determinar el grupo empresarial, constitucionales, organizacional; y los manuales de funciones.

Posteriormente se realizó el estudio financiero del proyecto el que permitió establecer que para iniciar operaciones se necesita de una inversión inicial de \$ 7456,11 dólares, la que será suministrada de la siguiente manera; el 73.18% con capital propio, y el 26.82% restante, con un crédito en una entidad financiera, Mediante la evaluación financiera del proyecto, se obtuvo también el Valor Actual Neto (VAN) de \$3402,50; y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 22,79%; La Relación Beneficio Costo \$1,13 es decir que por cada dólar invertido la empresa ganara 0.13 centavos de dólar. El Periodo de Recuperación del Capital es de 3 años 3 mes y 11 días. El Análisis de Sensibilidad del capital indico que el proyecto soportara un incremento en los costos del 11,51%, y en la disminución de los ingresos del 10,46%, en conjunto con el análisis de los indicadores financieros se determinó que la instauración del presente proyecto es factible y además rentable.

Así mismo se realizó las respectivas conclusiones y recomendaciones del trabajo investigativo; y por último en la bibliografía se hizo constar los

libros y paginas referentes al tema planteado; anexos donde se detallan los formatos de las encuestas y finalmente se realizó el índice general.

Los resultados de la investigación, y el uso efectivo de un conjunto de herramientas técnicas, financieras y administrativas aplicadas al desarrollo de la presente investigación demuestra la factibilidad de la creación del manjar de leche de cabra en el Cantón Zapotillo.

ABSTRACT

This thesis project was developed in Zapotillo, Loja province, canton whose object of study focuses on the presentation of a project to implement a producer and marketer of food of goat milk.

In the canton Zapotillo to the general economic crisis in the area of the southern border of our country and the lack of jobs for economic development and economic recovery makes the canton Zapotillo countless develop commercial activities that generate low-income by the lack of investment projects; for what I consider to be a study in which this issue is addressed, because in said place, have not been prepared feasibility studies for start-ups, which are administered by the inhabitants of the sector have stuff premium for industrialization.

By the above, I thought to pose the following problem: the lack of a producer and marketer of food of goat milk in Zapotillo Canton of the Province of Loja.

The proposed objectives for this research project are:

- Conduct market research to determine the demand for the product.
- Establish the technical study to determine the factors of location, size of project, project engineering and business organization.
- Determine the necessary investment for fixed assets, intangible assets, working capital and funding needed to implement the project.

- Perform financial evaluation through financial indicators such as NPV, IRR, Opportunity Cost, Benefit Cost Ratio, Sensitivity Analysis, Recovery Period to submit the project under the conditions and in different scenarios raised.
- Determine the conclusions and recommendations of the proposed project.

Then the materials and methods in which the materials used, as indicated methods are presented: Scientific, Dialectical, Historic, inductive, deductive, analytic, synthetic; and also we mentioned the techniques used as literature review, Sampling Survey.

Initially a market study, in which supply and demand are analyzed through the results of surveys, same that were essential for the development of this particular work is an unmet demand of 18,997 pounds was developed based,

The technical study where product engineering and project the size of the plant and its location was made; with regard to the size of the installed capacity is 100% present and 71.23% used the

In the project location micro- and macro attached location map and a sketch of the location of the business and location factors is established, the plant was located in the province of Loja Zapotillo canton, Barrio Brother Miguel.

The legal administrative work is to establish the business, constitutional, organizational group; and operating manuals.

Subsequently, the financial study of the project which established that is needed to begin operations with an initial investment of \$ 7456.11 US dollars was made, which will be provided as follows; the 73.18% own capital, and the remaining 26.82%, with a loan at a financial institution by the financial evaluation of the project, the Net Present Value (NPV) of \$ 3402.50 was also obtained; and an Internal Rate of Return (IRR) of 22.79%; The benefit cost is \$ 1.13 for every dollar invested the company to earn 0.13 cents. The Capital Recovery Period is 3 years 3 months and 11 days. Sensitivity Analysis of capital indicated that the project would support an increase in the cost of 11.51%, and the decrease in revenues 10.46%, together with the analysis of financial indicators was determined that the establishment of this project is feasible and also profitable.

Also the respective conclusions and recommendations of the research work was performed; and finally in the literature it was recorded books and pages concerning the question asked; Annexes where the formats are detailed surveys and finally the overall index was performed.

The results of the research, and effective use of a set of technical, financial and administrative tools applied to the development of this research demonstrates the feasibility of the creation of the delicacy of goat's milk in the canton Zapotillo.

c. INTRODUCCIÒN

El presente trabajo refleja la parte técnica que exige un proyecto de inversión se ha cumplido con todos los procesos de las características que debe constatar en cualquier proyecto que busque la aceptación de un financiamiento, pero que también pueda responder a una inversión.

Para ello se ha señalado un orden metodológico que me genera cierta guía para ir situando las partes de un proyecto; por ejemplo empezamos con el estudio de mercado que me brindo información muy valiosa, primero se concretó cual es la demanda sobre el producto que deseamos elaborar.

Luego ingresamos al estudio técnico en la que se determinó la localización de la planta, esta parte busca establecer un buen lugar para la empresa, definir donde se va a abastecer de materia prima el tipo de equipos que se utilizaran, el personal que contara la empresa y el presupuesto de inversión y gastos.

Se realizó la ingeniería del proyecto, esta parte comprendió estudiar las características del producto, el proceso de producción, el diagrama de proceso de producción y la distribución de la planta.

El siguiente paso de este proyecto es el estudio financiero, en la que se realizó el análisis de las inversiones tanto de activo fijo ,activo circulante, y financiamiento de la inversión, estructura de costos e ingresos, costos de

producción, gastos administración, gastos de venta, gastos financieros, ingresos por venta, estado de pérdidas y ganancias, punto de equilibrio, análisis de sensibilidad, los mismos que se indican en forma concreta en las conclusiones y recomendaciones para la implementación de este proyecto.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

Generalidades de la Leche de Cabra

“La leche de cabra es un alimento con beneficios nutricionales que ayuda mejorar nuestro estado de salud. Un alimento funcional y potenciar el consumo habitual, tanto de la leche como de sus derivados, entre la población en general y especialmente, entre todas aquellas personas que presentan alergia, intolerancia a la leche de vaca, problemas de mal absorción, colesterol elevado, anemia, osteoporosis o tratamientos prolongados con suplementos de hierro.¹

Más digestiva que la leche de vaca:

Buen reconstituyente de la flora intestinal, posee altas cualidades como neutralizante de la acidez, es muy utilizada para quienes padecen de úlceras estomacales, gastritis y otros problemas digestivos.

Menos colesterol:

La leche de cabra presenta menor nivel de colesterol entre un 30% y 40% menos que la leche de vaca. Esto unido a que tiene más grasa tipo omega 6 (no almacena en el tejido adiposo) se convierte en un producto importante para la prevención de la diabetes y arteriosclerosis u otras afecciones cardiovasculares.

Antialérgica:

La Leche de cabra contiene menos lactosa y gracias a su alta digestibilidad es recomendada para quienes padecen intolerancia a la lactosa.

¹ <http://www.lacabraverde.es/leche-de-cabra/>.

Prevención contra osteoporosis:

La leche de cabra tiene altos niveles de vitamina A, B2, calcio y vitamina D, los dos últimos contribuyen en la formación de los huesos y ejerce un efecto preventivo contra enfermedades como la osteoporosis.

Previene Anemia Ferropénica:

El consumo habitual de leche de cabra en personas con anemia por deficiencia de hierro, hace que mejore su recuperación, potenciando la utilización nutritiva de hierro y regeneración de la hemoglobina.

Semejante a la leche materna:

De acuerdo a la analista Guardix Emilia, manifiesta que “La leche de cabra tiene fracción de azúcares y oligosacáridos similar a la leche humana los cuales desempeñan un importante papel en el desarrollo de la flora prebiótica que nos defiende de las bacterias patógenas”²

Manjar de Cabra

La leche caprina es considerada un alimento funcional e hipoalergénico, porque su lactosa es mejor tolerada por quienes sufren de intolerancia a la leche de vaca. Además posee un alto valor nutricional por lo que el manjar de leche de cabra es una sana alternativa. El manjar de leche de cabra es un alimento muy nutritivo ya que posee 13% más de calcio, 47% más de vitamina A y 135% más de potasio que la leche de vaca, además tiene un suave y delicioso sabor que lo hace recomendable para el consumo de adultos mayores”³

² GUARDIX, Emilia.-SEMEJANZAS DE LA LECHE DE CABRA.-Edición de la Universidad de Granada.-Andalucía.-España.-201.

³ BENEDETTO, L, Antonella.-LA LECHE DE CABRA.-Edición del Departamento de Nutrición de Cordova.-Argentina.-2010.

Las Empresas

Constituyen unidades económicas organizadas, donde las personas identifican una oportunidad de introducir un producto o servicio, e invierten capital y trabajo, con el fin de obtener rentabilidad económica y aportar al desarrollo social.

El emprendedor de la empresa

Es el propietario-administrador (hombre o mujer), que con sus propios recursos, gran iniciativa y fuerza de carácter, crea una organización económica de largo plazo, rentable y sostenible en el tiempo. Sus objetivos son alcanzar la libertad, la independencia económica familiar y la autorrealización.

La actividad micro-empresarial

Es una constante en la actividad productiva del país. La parte mayoritaria de la población económicamente activa, siempre ha estado desarrollando actividades artesanales, comercio minorista y producción agrícola en minifundios.

TIPO DE EMPRESAS

LAS EMPRESAS SEGÚN SU ACTIVIDAD



Producción: es la empresa que transforma la materia prima



Comercio: es la empresa especializada en revender el producto, sin haberlo transformado



Servicio: es la empresa que utiliza una habilidad personal, con apoyo de algún equipo.

LAS EMPRESAS SEGÚN SU CAPITAL

Públicas: son aquellas empresas que tienen un capital total o mayoritario del estado

Privadas: son aquellas empresas que tienen un capital total o mayoritario que pertenecen a los particulares

Mixtas: son aquellas empresas que tienen un capital perteneciente al estado y a los particulares

LAS EMPRESAS POR EL NÚMERO DE PERSONAS

Unipersonales: son aquellas empresas constituidas por una sola persona. Por lo general encontramos en las microempresas

Pluripersonales: son aquellas empresas que están regidas por la ley de compañías que exigen la participación de dos o más socios

LAS EMPRESAS SEGÚN SU ESCALA



Microempresas: es la más pequeña de la escala empresarial, que no sobrepasa los US\$ 30.000 y los 10 trabajadores.



Artesanía: es aquella que tiene un capital máximo de US\$62.500 y no más de 20 trabajadores, incluyendo operarios

y aprendices.



Pequeña industria: es aquella que tiene un capital máximo de US\$350.000, excluido terreno y edificio.

LAS EMPRESAS SEGÚN EL MARCO JURÍDICO

Empresas mercantiles: son aquellas que se constituyen para realizar actos de comercio y que previamente deben cumplir con solemnidades que exige el código de comercio y la ley de compañías, como son: escritura pública de constitución de la compañía; aprobación en la Superintendencia de Compañías; depósito de un monto de dinero en una cuenta bancaria; inscripción en el Registro Mercantil; afiliación a una de las Cámaras; obtener RUC y Patente Municipal.

Empresas civiles: son aquellas que requieren de un simple contrato, en el que intervienen las partes ante un juez de lo civil y están sujetas al código civil.

Empresas de hecho: son aquellas que se constituyen sin necesidad de cumplir ninguna solemnidad, puesto que no existe ley que determine algún tipo de obligación para su constitución⁴.

Proyecto de factibilidad

El proyecto de factibilidad no es más que una herramienta de dirección que integra los principales documentos normativos. El proyecto de factibilidad es una ejecución útil tanto para lanzar una nueva empresa o

⁴VARELA V, Rodrigo; *“Innovación Empresarial – Arte y Ciencia en la Creación de Empresas”*

una actividad en la empresa existente. El proyecto de factibilidad es de suma importancia, pues surge de la necesidad conceptual, metodológica y de gestión que permite concretar las estrategias en términos técnicos, económicos, tecnológicos y financieros.

El proyecto de factibilidad, debe argumentar tanto a corto como a mediano plazo una descripción detallada de los servicios y productos que se ofrecen, las oportunidades de mercados que poseen y como están dotados de recursos tangibles e intangibles, que le permitan determinada competitividad y diferenciación. El proyecto de factibilidad tiene como objetivo, ayudar a alcanzar un conocimiento amplio objetivo de la empresa y básicamente de la actividad que se pretende poner en marcha. Es una forma de pensar sobre el futuro del negocio: a donde ir, cómo ir rápidamente o qué hacer durante el camino para disminuir la incertidumbre y los riesgos. Es un documento formal elaborado por escrito, que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente y orientado a la acción, en el que se incluyen las acciones futuras que deben ejecutarse, tanto por el empresario como por sus colaboradores.

Modelo teórico debe basarse en la conjugación de procedimientos y estrategias de dirección unida a los aspectos económicos – financieros de la organización. De acuerdo a los estudios realizados y valorando los diferentes modelos de planeación estratégicas.

El tener un proyecto de factibilidad en donde se han analizado cada uno de los factores, resulta de gran utilidad para el desarrollo normal del negocio. A veces el emprendedor ve su concepto de una forma más

diferencial que lo que percibe en el mercado y se crea a salvo de competidores que en realidad son una amenaza. Saber segmentar el mercado es un acierto y saber encontrar un espacio diferenciado es crucial. En un proyecto de factibilidad conviene presentar diferenciado el sector segmentado y ubicar el nicho en el que se va a desarrollar la nueva actividad.

En cuanto al producto y su posible penetración con productos o servicios relacionados se destaca qué aspectos del producto permiten una extensión del mismo; posibilidad de encontrar productos o servicios complementarios que permitan incrementar las ventas. Posibilidad de extender el concepto del producto hacia una familia de productos; encontrar avances que permitan mediante su incorporación pensar en la segunda y tercera generación del producto. Una vez que se ha tenido éxito a iniciar la empresa, se debe garantizar el crecimiento indefinido de éste, ofertando productos novedosos. Debemos tomar muy en cuenta a la tecnología, la misma que debe ir a la altura del negocio y perfeccionarse las veces que sean necesarias. El plan comercial debe explicar cómo se van a realizar las ventas, quiénes serán nuestros clientes y porqué van a preferir nuestro producto.

El sector que tiene desarrollo muy acelerado, la habilidad de ocupar rápidamente el mercado es de crucial importancia como se ha dicho, lograr esto requiere a veces ampliar con agilidad la capacidad productiva. De ahí, que salvaguardando aquellas actividades que hemos definido como esenciales, una hábil utilización de su contrato, aprovisionamiento,

agencia de distribución, franquicia, etcétera, facilita extraordinariamente el desarrollo del negocio que se acentúa con su oportunidad.

Etapas del Proyecto de Factibilidad

Las etapas que intervienen dentro de un proyecto de factibilidad son:

Idea: La etapa idea, es donde la organización busca de forma ordenada la identificación de problemas que puedan resolverse u oportunidades que puedan aprovecharse. Las diferentes formas de resolver un problema o de aprovechar una oportunidad de negocio constituirán la idea del proyecto. De aquí que se pueda afirmar que la idea de un proyecto, más que una ocurrencia afortunada de un inversionista, generalmente representa la realización de un diagnóstico que identifica distintas vías de solución.

Pre inversión: La etapa de preinversión es la que marca el inicio de la evaluación del proyecto. Ella está compuesta por tres niveles: perfil, prefactibilidad y factibilidad.

El nivel perfil, es la que se elabora a partir de la información existente, del juicio común y de la experiencia.

En este nivel frecuentemente se seleccionan aquellas opciones de proyectos que se muestran más atractivas para la solución de un problema o en aprovechamiento de una oportunidad. Además, se van a definir las características específicas del producto o servicio.

En el nivel pre factibilidad se profundiza la investigación y se basa principalmente en informaciones de fuentes secundarias para definir, con

cierta aproximación, las variables principales referidas al mercado, a las técnicas de producción y al requerimiento financiero.

Inversión: Se estiman las inversiones probables, los costos de operación y los ingresos que demandará y generará el proyecto.

Operación: Esta etapa es donde se materializa el proyecto o se pone en ejecución.

Estudio de Mercado

Un Estudio de Mercado es la primera parte de la investigación formal del estudio, el objetivo de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración de un producto o servicio en un mercado determinado”, con el estudio bien realizado el investigador podrá sentir el riesgo que corre y la posibilidad de éxito. El objetivo aquí es estimar las ventas. Lo primero es definir el producto o servicio: ¿Qué es?, ¿Para qué sirve?, ¿Cuál es su "unidad": piezas, litros, kilos, etc.?, después se debe ver cuál es la demanda de este producto, a quien lo compra y cuanto se compra en la ciudad, o en el área donde está el "mercado"⁵

Una vez determinada, se debe estudiar la oferta, es decir, la competencia ¿De dónde obtiene el mercado ese producto ahora?, ¿Cuántas tiendas o talleres hay?, ¿Se importa de otros lugares?, se debe hacer una estimación de cuanto se oferta. De la oferta y demanda, definirá cuanto será lo que se oferte, y a qué precio, este será el presupuesto de ventas.

Un presupuesto es una proyección a futuro.

⁵ FERRER T, José M.-LOS ESTUDIOS DE MERCADO.-Ediciones Díaz de Santos Mazon.-Madrid España.-2006.

Hoy más que nunca es una prioridad realizar investigaciones de mercado, el medio cambia con vertiginosa rapidez. La economía, la tecnología, las leyes, la ecología y la cultura que prevalecen en cada país. Están en constante evolución, debido tanto a la investigación y desarrollo de productos y servicios, como al intercambio comercial y cultural que se da hoy en día entre todos los países del mundo.

El primer paso o fase en la investigación de mercados es especificar los objetivos de la investigación. Esta fase consistiría en tratar de plantear el problema de toma de decisiones como una pregunta que ha de ser contestada al final de la investigación. La segunda fase sería establecer las exigencias de información. En esta segunda fase se suele elaborar un listado de la información relevante necesaria para cumplir o satisfacer los objetivos que se han establecido en la etapa anterior. La tercera fase es determinar el valor estimado de la información a obtener, y decidir si el coste que tiene la información es menor o no que el valor que ésta nos aporta.

Demanda

Demanda a la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado

Tipos de demanda

Demanda Potencial

“El consumo total de productos o servicios que pueden realizar a la empresa los clientes en un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta el impacto que la competencia puede tener sobre el segmento de mercado seleccionado”⁶

Demanda Real

La demanda efectiva es la que se da en el mercado es decir la cantidad real que se demanda, a diferencia de la demanda potencial es la cantidad que se puede demandar. “Conjunto de mercancías y servicios que los Consumidores realmente adquieren en el Mercado en un Tiempo determinado y a un Precio dado. La Demanda efectiva es el deseo de adquirir un Bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo”⁷

Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha es la cual no ha sido cubierta por el mercado y que puede ser cubierta. “Se presenta cuando el consumidor debe trasladarse a otro lugar para adquirir un bien o servicio”⁸

Oferta

“La oferta es una relación que muestra las distintas cantidades de un bien o servicio que los vendedores están dispuestos y son capaces de poner en el mercado a un precio determinado”⁹ Es importante dentro de un proyecto de factibilidad determinar la oferta del bien que se va a

⁶ CABRERA LORENA Y GOMEZ GLADYS, “TESIS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN A ESTADOS FINANCIEROS EN SÚPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD LOJA, PERIODOS 2005-2006”. AÑO 2008.

⁷ IBIDEM.-Ob.-Cit.-

⁸ IBIDEM.-Ob.-Cit.-

⁹ IBIDEM.-Ob.-Cit.-

comercializar para establecer quienes son los que están cubriendo el mercado en la actualidad.

Estudio Administrativo

El estudio administrativo proporciona las herramientas que sirven de guía para administrar un proyecto. Este estudio señala los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que define el rumbo y las acciones a realizar para lograr los objetivos de la empresa, por otra lado se definen otros instrumentos como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con el propósito de crear un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales. Al finalizar se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades definidas.

Estudio Técnico

“Comprenderá un análisis netamente operativo de la localización óptima del proyecto, así como también permitirá desarrollar los procesos claves de su ejecución”¹⁰ El objetivo de aquí es diseñar como se producirá aquello que venderás. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costará todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos. El objetivo del estudio técnico es

¹⁰ ESPINOZA, MIREYA, MORILLO VIVANCO ROSA. NOCIONES BÁSICAS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. 2DA. ED. IMPRENTA GRADIMIMAR. LOJA, ECUADOR 1996.

dar información para de esta manera cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinentes.

Tamaño

El tamaño consiste en establecer el sitio donde se hará un emplazamiento de la planta industrial, con el fin de que todos los estudios económicos y financieros se refieran a dicha localización.

Capacidad Instalada

“La capacidad instalada se refiere al volumen de producción que se puede poseer con los recursos que posea la compañía en un tiempo determinado. La manera para calcular es la siguiente: calcular cuantas unidades de producto la empresa puede fabricar por hora y multiplicar por las horas laborables disponibles”¹¹

Capacidad Utilizada

“Es el rendimiento o su nivel de producción con el que se hace operar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que deseamos cubrir durante un periodo determinado”¹²

Capacidad Administrativa

“En la capacidad administrativa se encuentra los recursos administrativos y contables que permiten el servicio y la comercialización de los productos que la empresa produce, así como dar cumplimiento a las obligaciones fiscales y laborales a las cuales está sometida la empresa”¹³

¹¹ MICROSOFT ENCARTA. BIBLIOTECA DE CONSULTA. 2008

¹² MICROSOFT ENCARTA. BIBLIOTECA DE CONSULTA. 2008

¹³ MICROSOFT ENCARTA. BIBLIOTECA DE CONSULTA. 2008

Localización

La localización tiene la función de lograr una posición de competencia basada en la disminución de los costos de transporte y en la rapidez del servicio. Se divide en dos

Micro localización

La micro localización es la ubicación precisa que tendrá el proyecto en ella se identifica claramente el lugar, domicilio, vías de acceso y condiciones naturales y favorables para el desarrollo de la actividad económica de la empresa.

Macro localización

Tiene por objetivo determinar el territorio en el que el proyecto tendrá influencia con el medio. Se describe sus características y establece las ventajas y desventajas que se pueden comparar con lugares alternativos para la implementación de la empresa.

Ingeniería del proyecto

Es una etapa dentro de la formulación de un proyecto de factibilidad donde se concretan todos los recursos necesarios para llevar a cabo dicho proyecto.

Descripción del Producto

La descripción del producto debe demostrar las especificaciones que tendrá el producto, para ello es necesario conocer la materia prima que se utilizara y los procesos tecnológicos que se necesitan para su elaboración.

Descripción del Proceso

Describe las secuencias de las operaciones inmersas al transformar la materia prima en un producto terminado.

Distribución de la planta

En la distribución de la planta se manifiesta el montaje de la maquinaria así como también la distribución administrativa, técnica y operativa de la empresa.

Estudio Económico

El estudio económico del proyecto pretende determinar los valores monetarios necesarios para la realización del proyecto.

Inversiones del proyecto

Activos fijos

“Los activos fijos son los bienes que una empresa utiliza para mantener sus operaciones de manera normal y continua, estos activos fijos son de naturaleza permanente, tangibles de larga duración como terreno, edificios etc.”¹⁴

Activos diferidos

Los activos diferidos comprenden egresos en los que incurre una empresa para su constitución y los mismos que son irrecuperables como:

- Estudios realizados
- Gastos de constitución
- Permisos municipales

¹⁴ A., GOXENS, M.A. GOXENS. ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA CONTABILIDAD. EDITORIAL OCÉANO. ESPAÑA, 2007.

Capital de Trabajo

“El capital de trabajo permite determinar el equilibrio patrimonial de la empresa. Se trata de una herramienta significativa para el análisis interno de la empresa en donde muestra una relación estrecha con las operaciones que se desarrollan diariamente en la empresa”¹⁵

Costos del proyecto

Costos Fijos

“Son aquellos costos que una empresa mantiene constante durante el periodo de producción, la empresa incurre en estos gastos durante el transcurso del tiempo y no varían como resultado directo en cambios de los volúmenes de producción”¹⁶

Costos Variables

Son egresos que realiza una empresa y que se hallan en relación proporcional con respecto a un incremento o disminución de los volúmenes de su producción.

Presupuesto del Proyecto

“Costo es una palabra muy utilizada, debido a su amplia aplicación, se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro”¹⁷

Costos de producción, a estos pertenecen el costo de materia prima, el costo de mano de obra, el costo de envases, de energía eléctrica, de

¹⁵ BERNSTEIN, LEOPOLDO A. “ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS; TEORÍA, E INTERPRETACIÓN”. PRIMERA EDICIÓN. PRINTER COLOMBIA S.A, 1993.

¹⁶ GONZALEZ, JIMÉNEZ RAÚL. “ANÁLISIS GERENCIAL Y PRESUPUESTO PARA INSTITUCIONES FINANCIERAS”, EDICIÓN PRIMERA EDICIÓN. IMPRENTA MACHALA S.A. MACHALA, ABRIL 2007.

¹⁷ GUTIERREZ, ALFREDO F., *LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SU ANÁLISIS; SEGUNDA EDICIÓN, COLOMBIA 1970.*

agua, combustible, control de calidad, mantenimiento, cargos de depreciación y amortización y otros.

Costos de administración, son los que provienen para realizar la función de administración en la empresa, Costos de venta son los que se originan en las funciones de vender el producto al consumidor final o al cliente.

Costos financieros son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo.

Estado de Pérdidas y Ganancias

“Documento Contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estos pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período”¹⁸

Ingresos:

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

Egresos:

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Costos Indirectos de Producción,

Gastos Administrativos, Gasto de Ventas, Gastos Financieros (intereses).

¹⁸ PALEPU, HEALY, BERNARD. “ANÁLISIS Y VALUACIÓN DE NEGOCIOS MEDIANTE ESTADOS FINANCIEROS”, SEGUNDA EDICIÓN, TALLERES DE GRUPO GEO IMPRESORES S.A. DE C.V. MÉXICO, AGOSTO 2002.

Determinación del Punto de Equilibrio

Es el punto de Producción en el que los ingresos cubren solamente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos.

En Función de las Ventas

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que genera; para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left[\frac{CVT.}{TV} \right]}$$

En Función de la Capacidad Instalada

Se basa en la capacidad de producción de la planta; determina el % de capacidad al que debe trabajar la máquina para que su producción pueda cubrir los costos. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

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

En Función de la Producción

Su fórmula es la siguiente:

$$PE = \frac{CVu}{PVu - CVu}$$

PVU= precio de venta unitario

CVu = Costo variable unitario

$$CVu = \frac{CVu}{N^{\circ} \text{ UNIDADES}}$$

Evaluación de Proyectos

Evaluación Financiera

“Permite demostrar que la inversión propuesta será o no económicamente rentable mediante la combinación de operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basada en valores actuales de ingresos y gastos”¹⁹

Los criterios más utilizados son:

Flujo de Caja

“Es el estado financiero que se presenta en forma significativamente resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entradas y salidas de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente futura”²⁰

Cálculo del Valor Presente O Actual Neto (VAN)

“Definido como el Valor presente de una inversión a partir de una tasa de descuento, una inversión inicial y una serie de pagos futuros. La idea del V.A.N. es actualizar todos los flujos futuros al período inicial (cero), compararlos para verificar si los beneficios son mayores que los costos”²¹

¹⁹ ORTIZ, HÉCTOR “ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO Y PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA”, 12 ED., UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA, COLOMBIA, AGOSTO 2004.

²⁰ VALDIEZO, NELLY Y OTROS COMPILADORES: ANÁLISIS FINANCIERO EN LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS, UNL, MARZO A JULIO 2007.

²¹ VASCONEZ, JOSÉ VICENTE, INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD, EDICIÓN ACTUALIZADA 1994.

Si los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, significa que la rentabilidad del proyecto es mayor que la tasa de descuento, se dice por tanto, que es conveniente invertir en esa alternativa. Luego: Para obtener el Valor Actual Neto de un proyecto se debe considerar obligatoriamente una Tasa de Descuento que equivale a la tasa alternativa de interés de invertir el dinero en otro proyecto o medio de inversión.

$$VAN = F_n / (1+i)^n \text{ o } VAN = F_n(1+i)^{-n}$$

Tasa Interna De Retorno

“Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales”²²

Período de Recuperación Del Capital

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza el flujo neto y la inversión. Para su cálculo se aplica la siguiente fórmula:

$$PRC = \text{Año que sup. Inversión} + \left(\frac{\text{Inversión – de primeros flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}} \right)$$

²² ACTUALIZACIÓN CONTABLE, NEC NO. 3: ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, 1ERA. ED. CORPORACIÓN EDI-ABACO CÍA. LTDA., ECUADOR, 1999/2000.

Relación Beneficio – Costo

“Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no sobre la base del siguiente criterio:

- Si la relación es = 1 el proyecto es indiferente
- Si la relación es > 1 el proyecto es rentable
- Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos actualizados}}^{23}$$

Análisis de Sensibilidad

“La TIR obtenida para el proyecto se da lugar solamente si se cumplen los pronósticos anuales de ventas. Con el análisis de sensibilidad se determina cuál es el nivel mínimo de ventas que puede tener la empresa para seguir siendo económicamente rentable. El objetivo fundamental del análisis de sensibilidad es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto.

²³ A., GOXENS, M.A. GOXENS. ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA CONTABILIDAD. EDITORIAL OCÉANO. ESPAÑA, 2007.

Con los flujos anteriores se pudo obtener el valor presente neto y la TIR, tomando en cuenta el rendimiento esperado por el inversionista.

Formula:

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VANMenor}{VANMenor - VANMayor} \right)^{24}$$

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

Porcentaje de Variación = Dif. TIR / TIR del Proyecto

Coefficiente de Sensibilidad = Porcent. Var. / Nueva TIR

²⁴ BERNSTEIN, LEOPOLDO A. "ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS; TEORÍA, E INTERPRETACIÓN". PRIMERA EDICIÓN. PRINTER COLOMBIA S.A, 1993.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para el desarrollo del presente proyecto de inversión se aplicó diferentes métodos y técnicas de investigación, los mismos que proporcionaron información veraz y oportuna sobre la temática planteada. Los métodos y técnicas que se utilizó son los siguientes:

Materiales Utilizados

Los materiales que se utilizó son los siguientes

- Esferográficos
- Lápiz
- hojas de papel
- Flash memory
- Computadora
- Grapadora
- CD's
- Calculadora

Métodos:

Para la realización de la presente investigación se utilizó los siguientes métodos:

Científico: La utilización de este método en el desarrollo del presente trabajo de investigación permitió la formulación precisa y específica del problema; establecer objetivos bien definidos que conllevó al feliz término de la investigación.

Dialéctico: Se consideró los sucesos históricos y económicos de los acontecimientos reflejados en los estados financieros correspondientes de la empresa a crearse.

Histórico: Este método ayudo a descubrir y analizar los hechos y acontecimientos que pueden suscitarse en el futuro de la empresa.

Inductivo: Este método permitió recopilar la información bibliográfica relacionada sobre la materia de estudio; con la utilización de una serie de textos, documentos y tesis que proporcionaron contenidos teóricos así como también los adquiridos durante los años de estudio.

Deductivo: Se utilizó para conocer si los objetivos planteados fueron alcanzados, para la recopilación de los referentes teóricos en los cuales se realizó una descripción de la empresa en forma general.

Analítico: Este método ayudó a determinar la metodología para el análisis financiero, lo cual me permitió conocer la situación económica financiera de la empresa, así como también a ordenar, clasificar, comparar los fenómenos que surgieron en el desarrollo del trabajo y sus relaciones entre ellos.

Técnicas

Revisión Bibliográfica: Se empleó como fuente de apoyo para la recopilación de la información necesaria e indispensable para el desarrollo investigativo, del cual se obtuvo conceptos y categorías fundamentales referentes al tema a través de: libros, folletos, revistas, tesis, internet.

Encuesta: Esta técnica sirvió para recopilar información del Estudio de Mercado, a través de preguntas abiertas y cerradas, realizadas a las familias del Cantón Zapotillo, considerando como consumidores del producto.

- Se aplicó una encuesta a 356 familias del Cantón Zapotillo, con la finalidad de conocer si el producto va a tener acogida en el mercado.
- Otra encuesta a los 5 oferentes, para conocer la oferta del producto dentro del mercado local.

Procedimiento

Para la proyección de la población, se utilizó los datos del censo poblacional en el año 2010 según el INEC, el mismo que es de 12312 habitantes del Cantón Zapotillo, con una tasa de crecimiento del 0.92% proyectando la población para el año 2015, cuya aplicación de la fórmula y resultados es el siguiente:

“FÓRMULA

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

$$Pf_{2015} = 12312 (1+0,0092)^5$$

$$Pf_{2015} = 12312 (1,046854)$$

$$Pf_{2015} = 12889 \text{ Personas}$$

Por tanto la población proyectada para el año 2015 es de 12889 habitantes, la cual se dividió para el promedio por familia, que es de 4 miembros y se obtiene la población por familias, dando un total de 3222 familias.

Aplicando la fórmula del tamaño de la muestra se obtienen los siguientes datos:

Fórmula

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

Simbología:

n = tamaño de la muestra

N = tamaño de población

1 = constante

(e) = margen de error”²⁵

$$n = \frac{3222}{1 + (0,05)^2 * 3222}$$

$$n = \frac{3222}{9.055}$$

$$n = 356 \text{ Encuestas}$$

Para la aplicación de las encuestas, estas se las realizo a 356 familias del Cantón Zapotillo.

²⁵ PASACA, MORA ENRIQUE MANUEL. MANUAL PARA ELABORACIÓN DE PROYECTOS DE GRADUACIÓN DE NIVEL SUPERIOR.1ERA. ED. IMPRENTA OFFSET IMAGEN. LOJA – ECUADOR, 2009.

f. RESULTADOS

Encuesta aplicada a las familias del cantón Zapotillo

Pregunta N° 1

¿En su familia consume productos a base de leche de cabra?

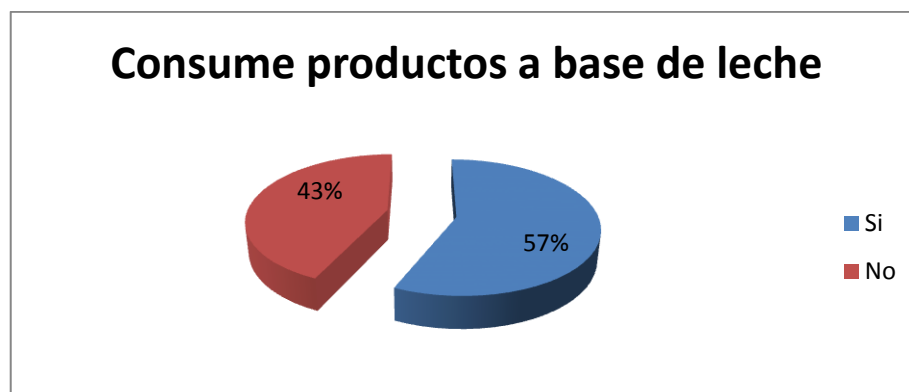
Cuadro N° 1
Consume productos a base de leche

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	202	57
No	154	43
Total	356	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 1



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 57% manifestaron que si consumen productos a base a leche de cabra y el 43% no consumen.

Esto quiere decir que en la nueva empresa comprarán el producto que ofrecerá la misma.

Pregunta N° 2

¿Cuál de los siguientes productos a base de leche de cabra consumen con más frecuencia?

Cuadro N° 2

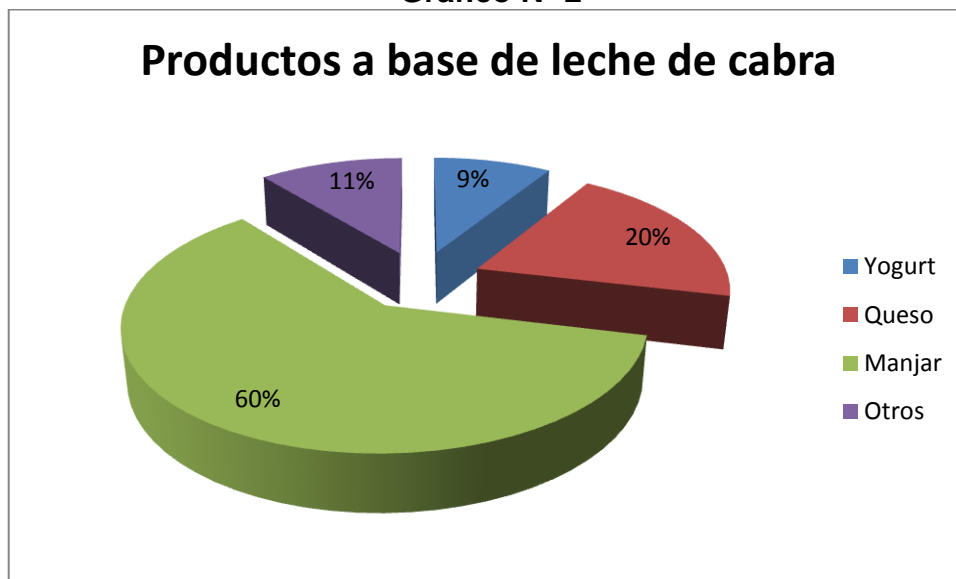
Productos a base de leche de cabra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Yogurt	18	9
Queso	40	20
Manjar	122	60
Otros	22	11
Total	202	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 2



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

En lo referente a la pregunta se determina que el 60% corresponde al producto de manjar; el 20% al queso; el 11% indican que prefieren otros productos y el 9% corresponde al yogurt.

Se puede manifestar que las familias más consumen el manjar de leche de cabra.

Pregunta N° 3

¿Al momento de comprar el manjar de leche de cabra que es lo que toma en consideración?

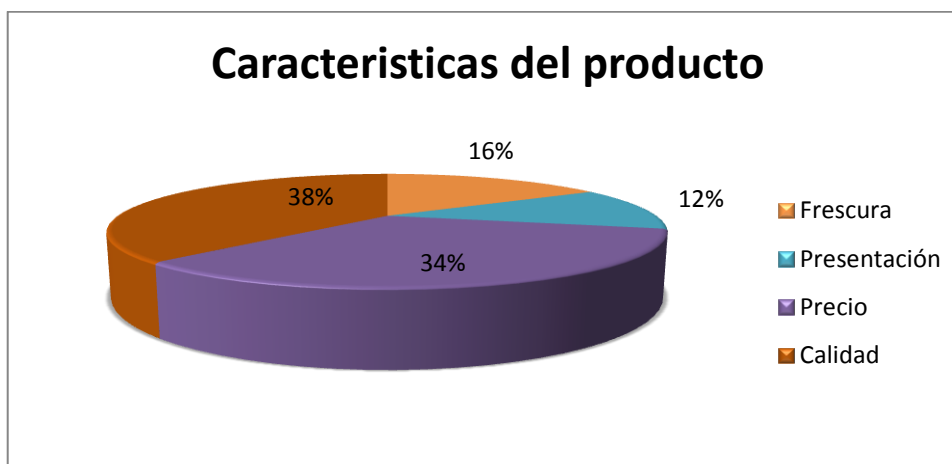
Cuadro N° 3
Características del producto

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Frescura	20	16
Presentación	15	12
Precio	41	34
Calidad	46	38
Total	122	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 3



Análisis e Interpretación: Al momento de adquirir el producto las familias toman en consideración la calidad del producto esto corresponde al 38%; el 34% al precio; con el 16% la frescura y el 12% indican que prefieren la presentación del producto.

En cuanto a sus características del producto toman en consideración las familias la calidad del producto.

Pregunta N° 4

¿Qué cantidad en libras de manjar de leche consume en el mes su familia?

Cuadro N° 4

Alternativa	Frecuencia	Total Anual	Porcentaje
1 Libra	4	48	3
2 Libras	112	2688	92
3 Libras	6	216	5
Total	122	2952	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

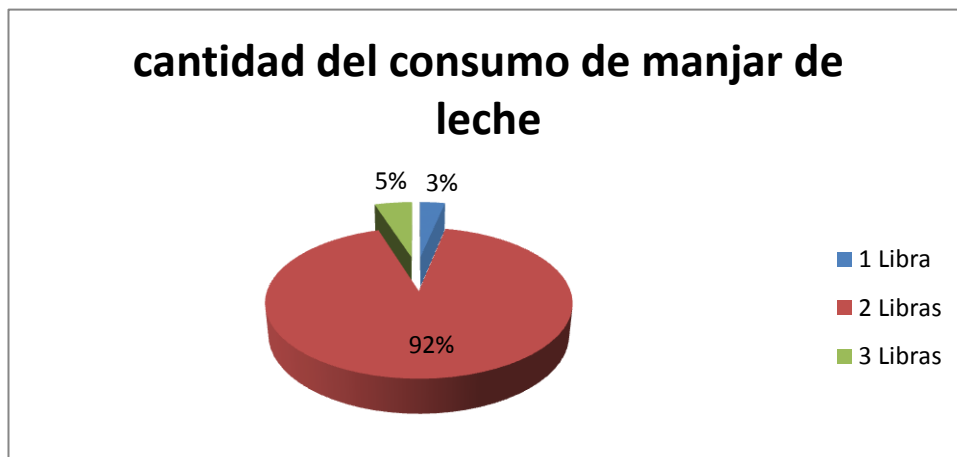
Elaboración: El Autor

Fórmula para calcular el valor promedio del consumo de manjar de leche.

$$\text{Promedio} = \frac{\sum T.A}{\sum F} \qquad \text{Promedio} = \frac{2952}{122} \qquad \text{Promedio} = 24$$

Lo que demuestra que el promedio de consumo de manjar por familia es de 24 libras al año.

Gráfico N° 4



Análisis e Interpretación: El 92% de las familias consumen 2 libras de manjar de leche de cabra mensualmente; el 5% de libras en el mes y el 3% tan solo una libra mensual.

Pregunta N° 5

¿Dónde usted compra el manjar de leche de cabra?

Cuadro N° 5

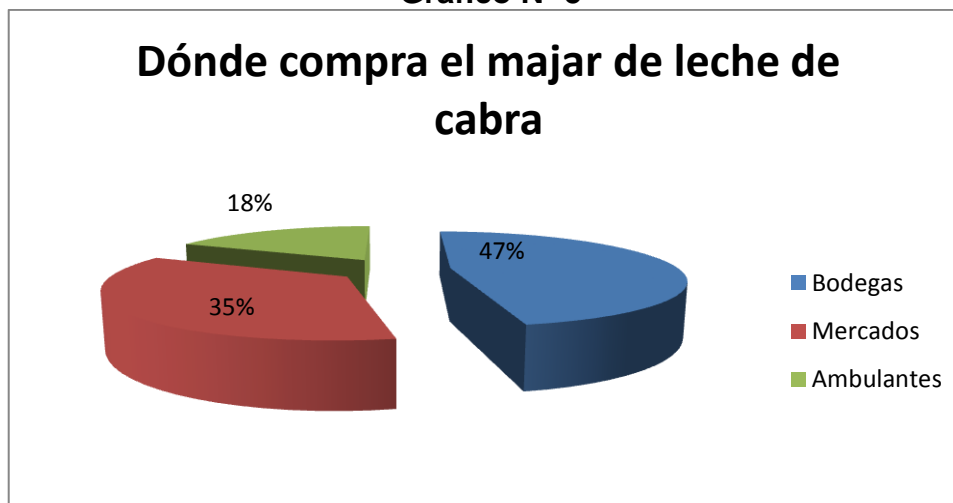
Dónde compra el manjar de leche de cabra

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Bodegas	57	47
Mercados	43	35
Ambulantes	22	18
Supermercados	0	0
Tiendas	0	0
Total	122	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 5



Análisis e Interpretación: El 47% de los encuestados manifestaron que el manjar de leche de cabra lo compran en las bodegas; el 35% los mercados y las 18% los Ambulantes.

Los lugares de su preferencia son las bodegas donde adquieren el producto.

Pregunta N° 6

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la libra de manjar de leche de cabra?

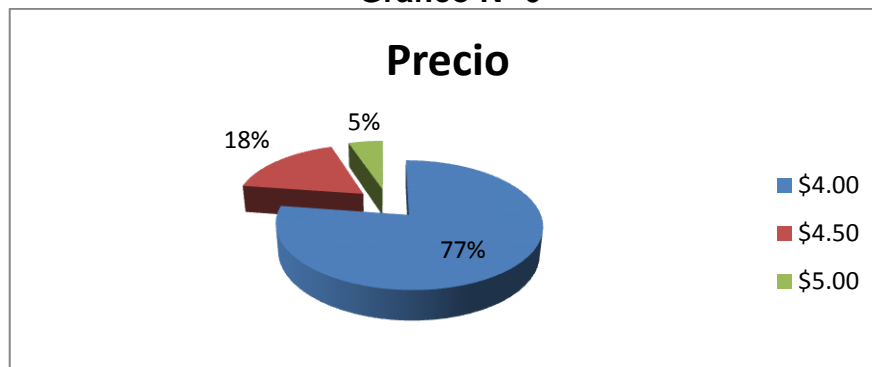
Cuadro N° 6

El precio estaría dispuesto a pagar por la libra de manjar de leche de cabra

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
\$3.50 a 4.00	75	77
\$4.01 a 4.50	17	18
\$4.51 a 5.00	5	5
Total	97	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 6



Análisis e Interpretación: En cuanto al precio de la libra de manjar de leche de cabra el 77% desea que sea de \$ 4.00, el 18% de \$4.50 y un 5% desea que sea de \$5.00 dólares

Pregunta N° 7

Si se implementara una empresa dedicada a la producción y comercialización de manjar de leche. ¿Ud. Estaría dispuesto a comprar este producto?

Cuadro N° 7

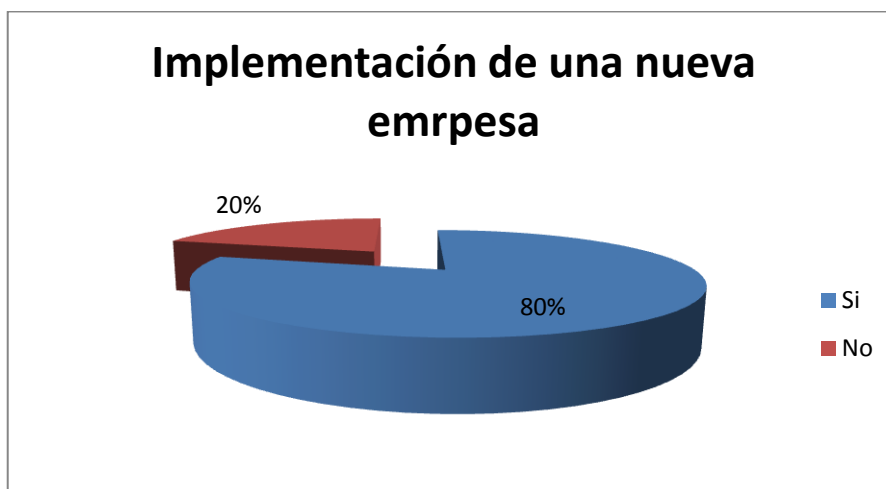
Implementación de una nueva empresa

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	97	80
No	25	20
Total	122	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 7



Análisis e Interpretación: El 80% indicaron que si están dispuestos a comprar el producto y el 20% no están dispuestos en comprar el producto.

Esto quiere decir que la nueva empresa si tendrá acogida en el mercado.

Pregunta N° 8

¿Qué promociones desearía que la empresa ofreciera a sus clientes?

Cuadro N° 8

Promociones

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Degustaciones	22	23
Descuentos	49	51
Otros	26	27
Total	97	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 8



Análisis e Interpretación: El 50% indican que la empresa ofrezca promociones como descuentos; el 27% prefieren degustaciones y el 23% prefieren otras promociones.

Las familias manifiestan que la nueva empresa ofrezca degustaciones sobre su producto.

Pregunta N° 9

¿Dónde le gustaría que este ubicado esta nueva empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra?

Cuadro N° 9

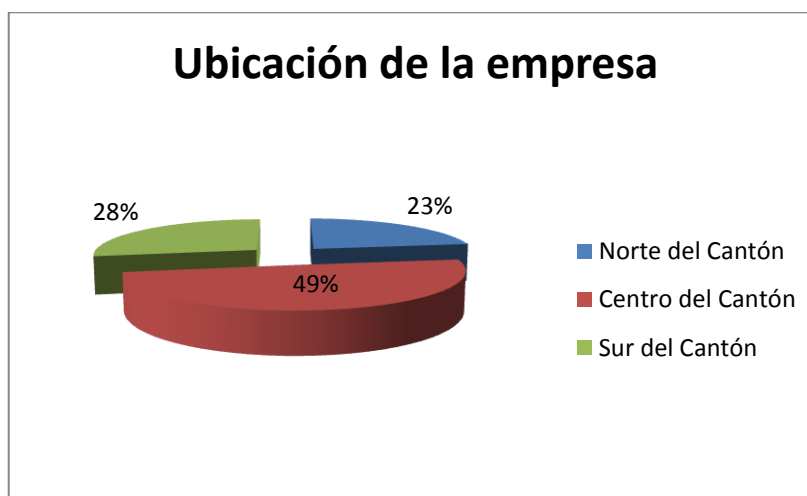
Ubicación de la empresa

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Norte del Cantón	22	23
Centro del Cantón	48	49
Sur del Cantón	27	28
Total	97	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 9



Análisis e Interpretación: El 49% de los encuestados manifestaron que si les gustaría que la empresa se encuentre ubicada en el centro del Cantón; el 28% en el norte del Cantón; 23% prefieren en el sur del Cantón.

La nueva empresa a pedido de las familias se encontrara ubicada en el centro del Cantón Zapotillo.

Pregunta N° 10

¿En qué presentación desearía que sea el Manjar de leche de cabra?

Cuadro N° 10

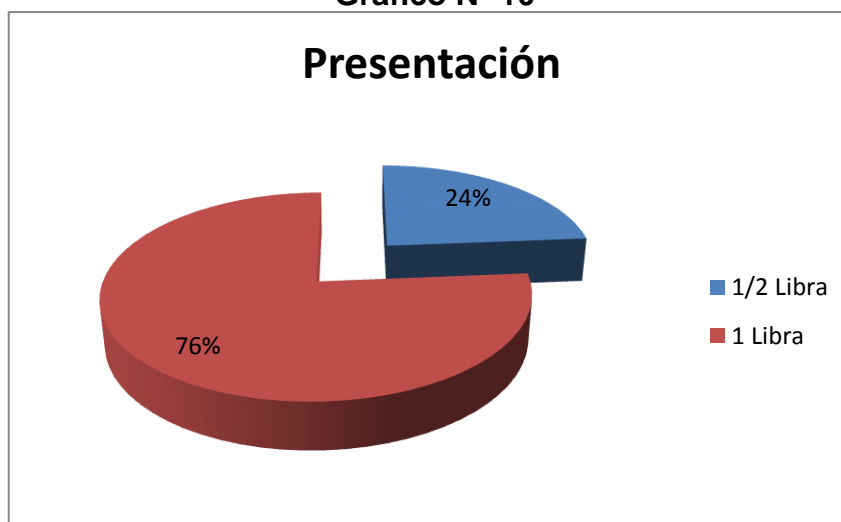
Presentación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
1/2 Libra	23	24
1 Libra	74	76
Total	97	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 10



Análisis e Interpretación: Según la presentación del manjar de leche de cabra el 76% manifiesta que sea de libra y un 24% desea que la presentación de este producto sea por ½ libra.

Pregunta N° 11

¿Qué envase le gustaría para el producto (manjar de leche de cabra)?

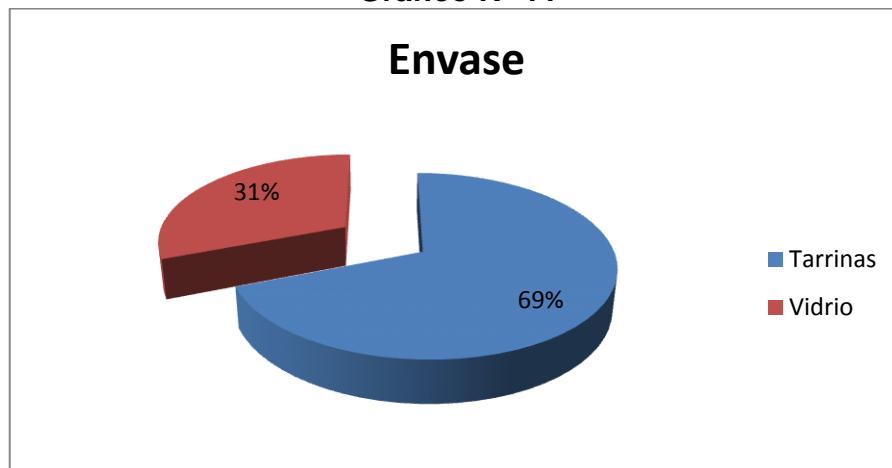
Cuadro N° 11

Envase del producto

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tarrinas	67	69
Vidrio	30	31
Total	97	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 11



Análisis e Interpretación: El 69% manifestó que el envase indicado para este producto sería en tarrinas y un 31% indica que sería mejor en envase de vidrio.

Pregunta N° 12

¿Cuál de los siguientes medios de comunicación cree usted que es el adecuado para dar a conocer la existencia de esta nueva empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra?

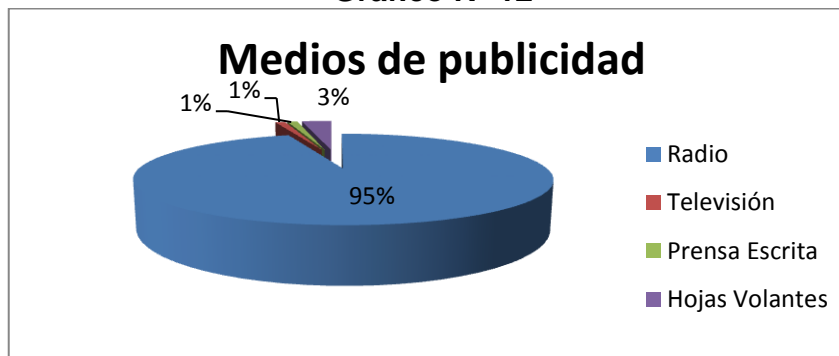
Cuadro N° 12

Medios de publicidad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Radio	92	95
Televisión	1	1
Prensa Escrita	1	1
Hojas Volantes	3	3
Total	97	100

Fuente: Encuesta a las familias del cantón Zapotillo
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 12



Análisis e Interpretación: El 95% indicaron que el medio de comunicación es la radio y lo prefieren a este medio por ser más sintonizado, el 3% por las hojas volantes, el 1% prefieren la televisión y el 1% botan por la prensa.

Encuesta Realizada a los Oferentes

Pregunta N° 1

¿Qué tipo de negocio tiene usted?

Cuadro N° 13

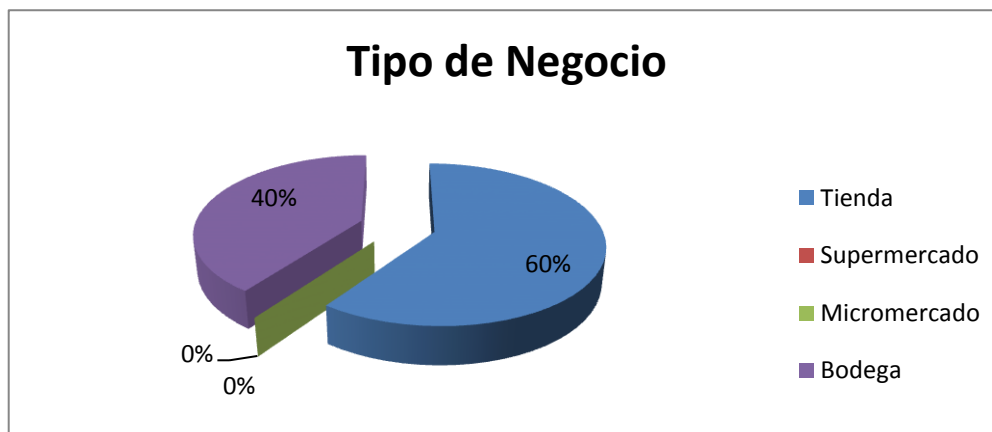
Tipo de Negocio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tienda	3	60
Supermercado	0	0
Micro mercado	0	0
Bodega	2	40
Autoservicio	0	0
Comerciales	0	0
Total	5	100

Fuente: Encuesta realizada a los oferentes

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 13



Análisis e Interpretación: Con respecto a esta pregunta los oferentes manifestaron que el 60% son tiendas y el 40% bodegas. Se pudo dar cuenta que la mayor parte de los oferentes son dueños de tiendas.

Pregunta N° 2

¿En qué presentación venden el manjar de leche de cabra?

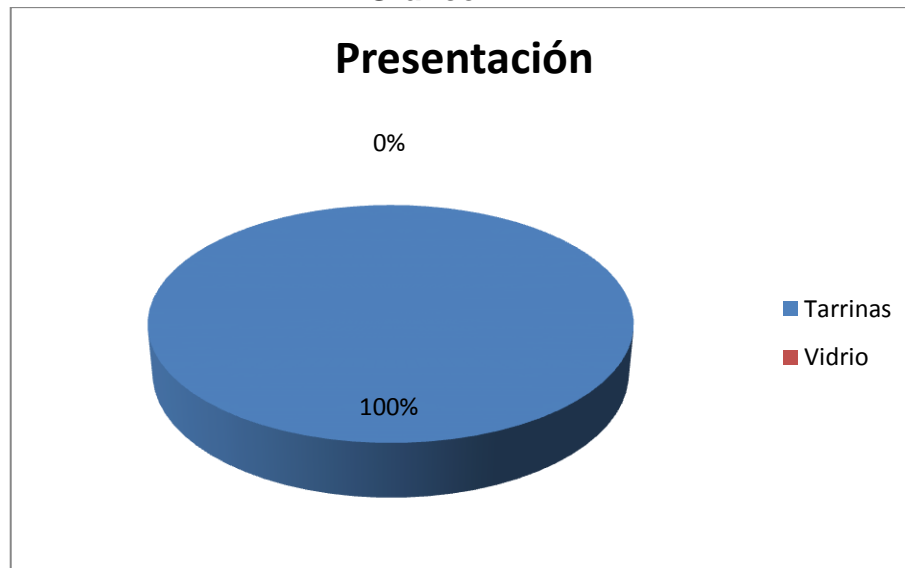
Cuadro N° 14
Presentación del producto

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Tarrinas	5	100
Vidrio	0	0
Total	5	100

Fuente: Encuesta realizada a los oferentes

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 14



Análisis e Interpretación: La presentación del producto es tarrinas plásticas el mismo que tiene un porcentaje del 100%.

La presentación del producto es en tarrinas de plástico.

Pregunta N° 3

¿Qué cantidad de manjar de leche de cabra vende mensualmente?

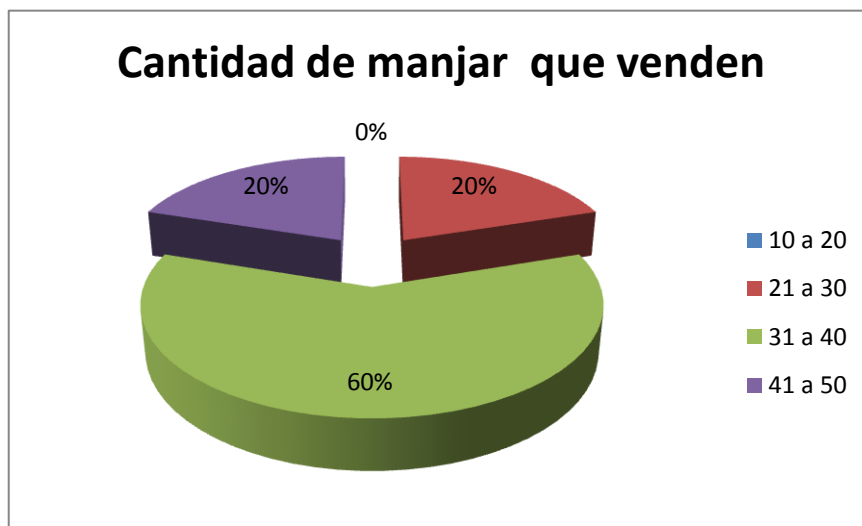
Cuadro N°15

Cantidad de manjar que venden

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
10 a 20 libras	0	0
21 a 30 libras	1	20
31 a 40 libras	3	60
41 a 50 libras	1	20
Total	5	100

Fuente: Encuesta realizada a los oferentes
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 15



Análisis e Interpretación: La cantidad que vende cada oferente es la siguiente con el 60% de 31 a 40 manjar de una libra; el 20% de 21 a 30 y con otro 20% de 41 a 50 libras.

El cálculo del promedio de venta mensual de manjar de leche de cabra se lo efectuó de la siguiente manera:

Cuadro N° 16

Li	Ls	Xm	F	XM*F
10	20	15	0	0
21	30	25.5	1	26
31	40	35.5	3	107
41	50	45.5	1	46
Total			5	178
Promedio de venta mensual				36
Promedio de venta anual				432

Elaboración: El Autor

Con estos resultados se calculó la venta promedio a través del siguiente proceso:

$$\text{Promedio} = \frac{178}{5}$$

$$\text{Promedio} = 36$$

Lo que demostró el promedio de venta de manjar de leche de cabra es de 36 libras mensual y esto multiplicado para 12 meses que tiene el año da un total de 432 libras de manjar de leche de cabra.

Pregunta N° 4

¿Cuál es el precio al que vende cada libra de manjar de leche de cabra?

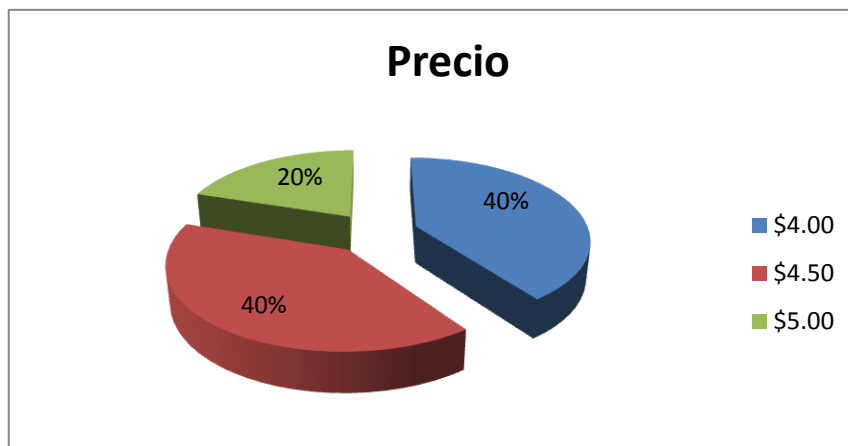
Cuadro N° 17

Precio

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
\$5.00	2	40
\$5.50	2	40
\$5.75	1	20
Total	5	100

Fuente: Encuesta realizada a los oferentes
Elaboración: El Autor

Gráfico N° 16



Análisis e Interpretación: El precio de manjar de leche de cabra que venden los oferentes es de 5.00 dólares con el porcentaje del 40%; con otros 40% de 5.50 dólares y con el 20% indican que vende el precio de 5.75 dólares.

El precio deberá estar acorde con la competencia.

Pregunta N° 5

¿Realiza Usted Promociones?

Cuadro N° 18
Promociones

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Si	0	0
No	5	100
Total	5	100

Fuente: Encuesta realizada a los oferentes

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 17



Análisis e Interpretación: El 100% de los oferentes no realiza promociones para sus clientes.

Sería una buena estrategia de realizar promociones para los clientes así se captaría un mercado numeroso.

Pregunta N° 6

¿Por qué medios realiza la publicidad del producto?

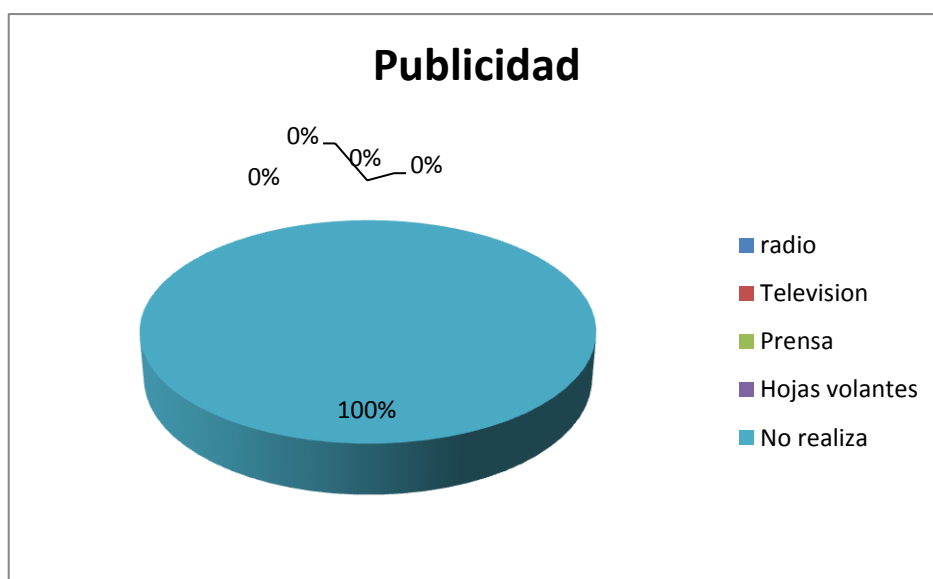
Cuadro N° 19
Publicidad

Descripción	Frecuencia	Porcentaje
Radio	0	0
Televisión	0	0
Prensa	0	0
Hojas volantes	0	0
Internet	0	0
No realiza	5	100
Total	5	100

Fuente: Encuesta realizada a los oferentes

Elaboración: El Autor

Gráfico N° 18



Análisis e Interpretación: El 100% de los oferentes no realiza ningún tipo de publicidad para dar a conocer sus productos.

Lo cual se deberá tener en cuenta la nueva empresa.

g. DISCUSIÓN

Estudio de Mercado

Referente al estudio de mercado puede considerarse como un estudio de oferta y demanda. Para hablar de mercado es importante destacar que al mismo se lo considera como al lugar en que convergen las fuerzas de la oferta y demanda para llevar a efecto operaciones de traspaso de dominio de bienes o servicios cuyo valor está determinado por el precio. En cuanto a la demanda podemos decir que es la cantidad de bienes o servicios que requiere el mercado para satisfacer una necesidad específica; mientras que la oferta es la cantidad de bienes o servicios específicos que los productores están dispuestos a ofrecer en un mercado.

El estudio de mercado representa la primera parte del presente proyecto de factibilidad, el mismo que consta de la oferta y la demanda, dicha información se recolectó mediante la aplicación de métodos y técnicas.

Análisis de la Demanda

Demanda Potencial.- Se considera la totalidad de la población en estudio, en este caso el número de familias del Cantón Zapotillo, para la proyección de la demanda potencial se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional, que es de 0,92% según datos proporcionados por el INEC 2010.

Para obtener la demanda potencial se realizó una pregunta ¿en su familia consumen leche de cabra? con el 57% de las familias que dijeron que si consumen cuadro N° 1-, cuyo cuadro se describe a continuación.

Cuadro N° 20
Demanda Potencial

Años	Familias 2014 T.C 0.92%	% Demanda Potencial	Demanda Potencial
1	3222	57%	1837
2	3252		1853
3	3282		1870
4	3312		1888
5	3342		1905

Fuente: Cuadro N° 1
Elaboración: El Autor

Demanda Real.- Se determina en base a la encuesta aplicada a los demandantes. Se indican el tipo de producto de leche de cabra que consumen las familias, con un porcentaje del 60% consumen el manjar de leche de cabra (cuadro N° 2).

Cuadro N° 21
Demanda Real

Años	Demanda Potencial	%Demanda Real	Demanda Real
1	1837	60%	1102
2	1853		1112
3	1870		1122
4	1888		1133
5	1905		1143

Fuente: Cuadro N° 2 y 20
Elaboración: El Autor

Demanda Efectiva.- Se determinó de la encuesta a los demandantes para saber la aceptación de la nueva empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra en el Cantón Zapotillo. Para lo cual se preguntó que si se implementara la nueva empresa le gustaría adquirir del producto de manjar de leche de cabra; cuadro N° 7 con el porcentaje del 80%.

Cuadro N° 22
Demanda Efectiva

Años	Demanda Real	%Demanda Efectiva	Demanda Efectiva
1	1102	80%	882
2	1112		890
3	1122		898
4	1133		906
5	1143		914

Fuente: Cuadro N° 7 y 21

Elaboración: El Autor

Demanda Efectiva en Libras: Se obtiene mediante el consumo per cápita del producto. El número de libras promedio por familia anualmente es de 24 (Cuadro N° 4), posteriormente se obtiene la demanda efectiva en libras, multiplicando la demanda efectiva por el consumo promedio per cápita de manjar de leche de cabra.

Cuadro N° 23
Demanda Efectiva

Año	Demanda efectiva (familias)	Consumo promedio	Demanda Efectiva anual
1	882	24	21157
2	890	24	21352
3	898	24	21548
4	906	24	21746
5	914	24	21946

Fuente: Cuadro N° 4 y 22

Elaboración: El Autor

Análisis de la Oferta

Oferta Actual

La oferta actual, es la cantidad promedio de libras que tiene cada oferente en el mercado local. Para determinar la oferta actual se tomó en cuenta la cantidad de libras mensual ofertado, para así conocer cuál es el promedio anual (Cuadro N° 16). Con base a esta información se calculó el promedio de oferta:

Cuadro N° 24
Oferta

Oferentes	Promedio en libras anual	Promedio anual en libras
5	432	2160

Fuente: Cuadro N° 16

Elaboración: El Autor

Para proyectar la oferta se utiliza con una tasa de crecimiento de 0.92% del Cantón Zapotillo de acuerdo a los datos recabados en el INEC. En el cuadro siguiente se detalla la oferta y su proyección.

Cuadro N° 25
Oferta Proyectada

Años	Oferta
1	2160
2	2218
3	2278
4	2340
5	2403

Fuente: Cuadro N° 24

Elaboración: El Autor

Análisis Demanda Insatisfecha

La diferencia entre la oferta y la demanda efectiva permitirá obtener la demanda insatisfecha. Para el primer año la demanda es de 21157 libras anual y la oferta de 2160 libras, la diferencia de estas da como resultado una demanda insatisfecha de 18997 libras al año. En el cuadro siguiente se realizan las operaciones para determinar esta demanda.

Cuadro N° 26
Demanda Insatisfecha

Años	Demanda Efectiva anual	Oferta Anual	Demanda Insatisfecha
1	21157	2160	18997
2	21352	2218	19133
3	21548	2278	19270
4	21746	2340	19407
5	21946	2403	19543

Fuente: Cuadro N° 23 y 25

Elaboración: El Autor

Plan de Comercialización.

El plan de comercialización es un proceso de mucha importancia para la realización del proyecto, puesto que me permite llegar hacia los consumidores para satisfacer sus necesidades.

Dentro de la comercialización se analizaron los parámetros importantes del mercado, orientándolo siempre a la satisfacción de los consumidores tomando en consideración en cuanto se refiere al producto, marca, precios, plaza, publicidad, promoción.

Producto.

El producto está constituido por los bienes o servicios de que dispone el mercado para satisfacer necesidades, los bienes son tangibles y los servicios intangibles.

El manjar es un producto que está hecho a base de leche de cabra, las cuales contienen vitaminas, proteínas que benefician la salud de las personas.

Nombre de la Empresa.

“El Buen Manjar” cía. Ltda.

Presentación del Producto

El producto tendrá la presentación en tarrina de plástico el cual tendrá un peso de 1 libra.

Gráfico N° 19



Slogan

El producto que ofrecerá es manjar de leche de cabra el mismo será presentado en recipientes plásticos el cual llevará el slogan que identifique a la empresa.

MANJAR DE LECHE DE CABRA

Etiqueta

Contiene la información sobre ingredientes, Registro Sanitario, uso características del producto de la fábrica.

Gráfico N° 20



Precio

Es la estimación cuantitativa que se efectuó sobre el producto, expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto.

Con la estimación de los costos totales de producción y costos totales de operación se puede determinar el total de costos y agregando un margen de utilidad, se determinó el precio de venta al público del producto es mismo que tendrá un costo de \$3.90 la Libra (ya que en el mercado se ofrece más de ½ a un costo de 2 dólares el precio más económico).

Plaza.

Es un espacio urbano público, amplio y descubierto, en el que se suelen realizar una variedad de actividades, representa por la transmisión de

bienes, servicios y vendedor hacia el usuario o consumidor para ello se utilizará el canal de distribución más adecuado.

La empresa contara con el canal de distribución indirecto donde el intermediario tendrá el canal de comercialización indirecto corto, es decir se entregara el producto al consumidor final.

Gráfico N° 21



Publicidad

El producto será difundido a través de Radio Zapotillo 96.1 - FM, la cual tiene gran acogida entre las amas de casa, niños, jóvenes, adultos y profesionales.

Se ha establecido que se transmitirán espacios publicitarios 15 cuñas en el mes, durante el primer mes de lanzamiento del producto, posteriormente se irá disminuyendo la frecuencia de estos, dependiendo de la acogida que tenga el producto en el mercado.

Para el espacio publicitario se realizó todos los días en la radio en el horario de 11H a 12H del día el costo de la cuña será de 1,5 dólar.

Presupuesto Publicitario.

Cuadro N° 27

Elementos	Cantidades (anuncios)	Precio Unitario	Total Mensual	Meses	Costo anual Total
Radio	15	1.50	22.50	3	67.50
Total			22.50		67.50

Fuente: Presupuesto Publicitario Radio Zapotillo 96.1 - FM

Elaboración: El Autor

Estudio Técnico

Determinación del Tamaño y Localización de la Planta

Tamaño del Proyecto.

El presente proyecto está estimado para una producción de cinco años de vida útil.

El tamaño de la planta del proyecto constituye la infraestructura o su capacidad durante el periodo de vida útil, tomando en cuenta los factores que intervienen directamente en la producción para tomar la decisión ya que existe una estrecha relación entre el tamaño y la disponibilidad de las materias primas, equipos, maquinaria, tecnología y financiamiento.

Capacidad Instalada

La capacidad instalada es la máxima utilización de la planta en un tiempo determinado; en el cual se aprovisiona de los recursos necesarios para que la tecnología existente, sea aprovechada al cien por ciento de su capacidad;

Para conseguir la producción máxima (considerando que el factor principal es el recurso humano) al año se multiplica 25 que es la capacidad cocción de la paila por producción el tiempo de cocción es de 4 hora, y por 2 producciones al día que da como respuesta 50 libras que es el 100% en 12 horas al día, y multiplicado por los 365 días del año, obteniendo como resultado 36135 libras.

CUADRO N°28

Capacidad Instalada

1 producción (240minutos)	Días 2 producciones	Capacidad instalada (365 días)
25 libras	50 libras	18250 libras

Fuente: observación directa del autor

Determinación de la Demanda a cubrir por el proyecto

Cuadro N° 29

Años	Demanda insatisfecha	Capacidad Instalada al año	% de Atención
1	18997	18250	96
2	19133	18250	95
3	19270	18250	95
4	19407	18250	94
5	19543	18250	93

Fuente: Cuadros N° 29 y N°30

Elaboración: El Autor

Para obtener la determinación el porcentaje de atención a cubrir por el proyecto, se realizó el siguiente procedimiento, se realiza una regla de tres tomando primero la capacidad instalada que es 18250 y la multiplicamos por el 100% y se lo divide para la demanda insatisfecha del primer año que 18997, obteniendo como resultado de porcentaje de atención del 96% para el año uno del proyecto.

Capacidad Utilizada

Es la producción o generación máxima de uno o varios productos o servicios, que la empresa va generar, de acuerdo a las condiciones dadas en el mercado y de disponibilidad de recursos.

Para determinar la capacidad utilizada se realizó lo siguiente:

Calculo de días al año

5 días a las semanas (lunes a viernes) * 52 semanas al año

$5 * 52 = 260$ días al año.

260 días laborables

Calculo de la capacidad utilizada en libras

25 libras diarias cada 4 horas en 8 horas = 50 libras diarias

50 libras diarias * 260 días laborables al año = 13000 libras al año

13000 capacidad utilizada

Cuadro N°30
Capacidad Utilizada %

Años	Capacidad Instalada	Porcentaje	Capacidad Utilizada
1	18250	71.23%	13000
2	18250	76.23%	13913
3	18250	81.23%	14825
4	18250	86.23%	15738
5	18250	91.23%	16650

Fuente: Cuadro N° 30

Elaboración: El Autor

Localización del Proyecto

El presente proyecto de producción se implementara en el cantón Zapotillo de la provincia de Loja.

Consiste en la selección del lugar donde debe ubicarse una planta, de acuerdo con la naturaleza de la misma; y en donde se desarrollara las actividades operacionales de la empresa, esta se divide en macrolocalizacion y microlocalizacion.

Macro localización.

La Macro localización es la elección del área geográfica más idónea para ubicar la Empresa.

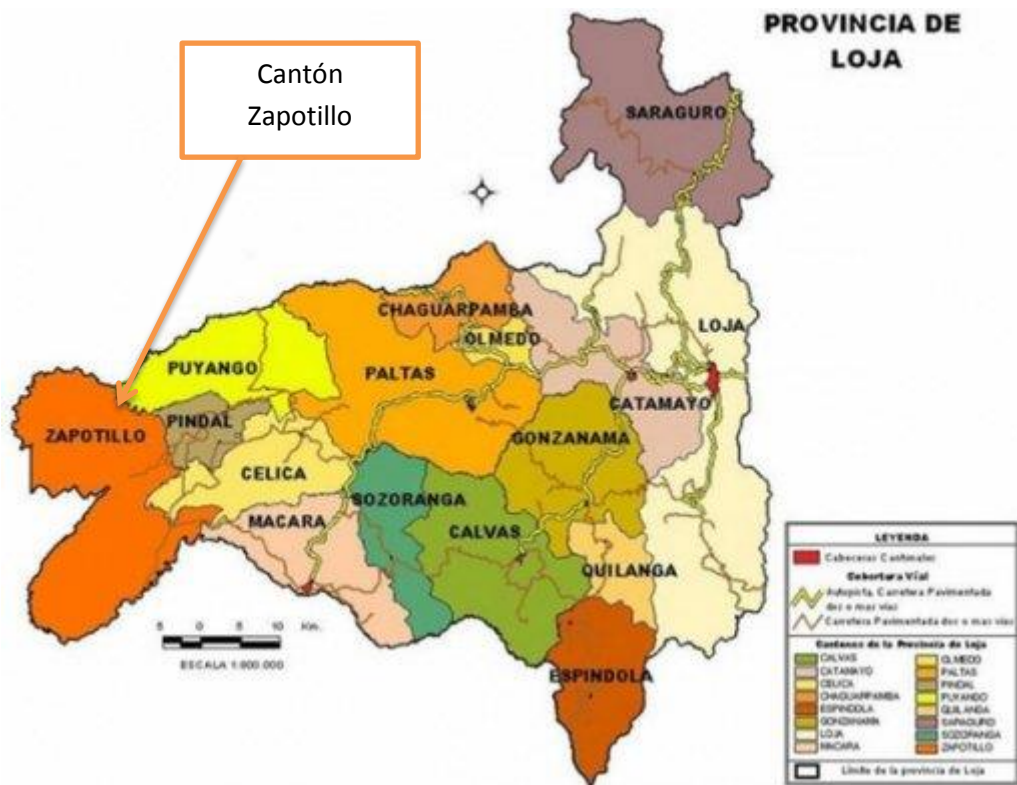
Provincia de Loja:

Loja, provincia de Ecuador, en el suroeste del país, es una de las diez que forman la región de la Sierra. Limita al norte con la de Azuay y la de El Oro, al este, con Zamora Chinchipe, y al sur y oeste con la frontera peruana.

La irregular topografía de la provincia de Loja encierra rincones mágicos de gran belleza, en algunos sentirá el frío del páramo andino y en otros la cálida brisa de una región costanera, este particular es ideal para la existencia de diversos ecosistemas donde abunda la vida silvestre dotando de colorido y esplendor toda la geografía lojana.

Esta provincia se caracteriza por tener muchos recursos que le permiten ser competitiva frente a otras provincias del Ecuador.

Gráfico N° 22
Mapa del Ecuador



El Cantón Zapotillo

Límites: Norte, Sur y Oeste: República del Perú; Este: Con los cantones Céllica, Macará, Puyango y Pindal.

Extensión: El cantón Zapotillo tiene una extensión de 1215 km², siendo el segundo cantón más extenso de la provincia de Loja, cuyo primer lugar lo ostenta el cantón Loja.

Población: Según el censo de 1990 la población del cantón Zapotillo posee 10.234 habitantes de los cuales 5.050 son mujeres y 5.184 hombres; en el censo de noviembre del 2001, población es de 10.940 habitantes, 5.027 mujeres y 5.027 hombres, existiendo un aumento insignificante debido a la inestabilidad social y constantes conflictos con el

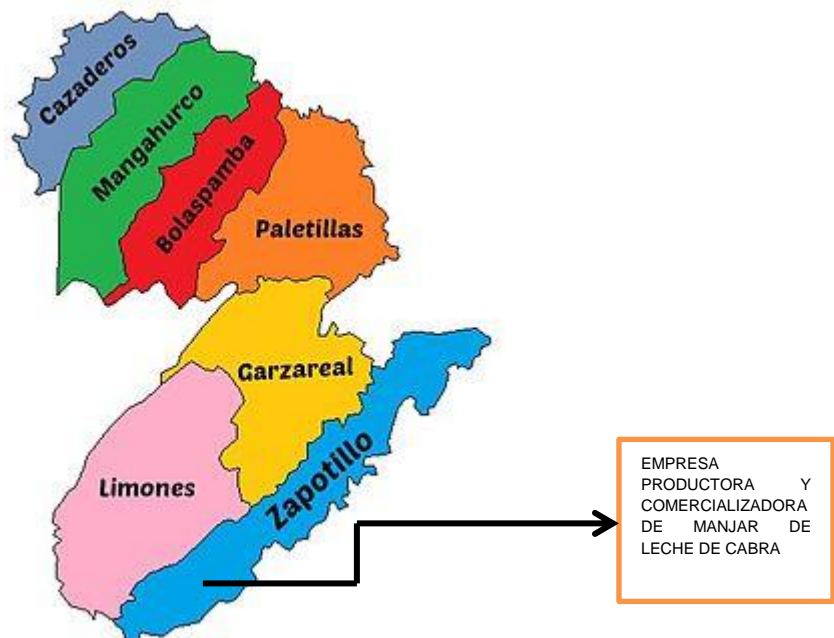
Perú, ya para el año 2010 existe un aumento considerable de los habitantes de cantón según el censo de población y vivienda la población aumento a 12.312 habitantes, de los cuales 5.871 son mujeres y 6.441 hombres.

Densidad poblacional: La densidad poblacional de cantón es de 10.13 habitantes por kilómetro cuadrado.

Temperatura: La temperatura anual es de 27 °C. con variaciones estacionales de 25 °C. en verano y 30 °C. en invierno, con precipitaciones al pacífico.

Altitud: La altitud va desde los 835 m.s.n.m en la zona alta y 182 m.s.n.m en la zona baja.

Gráfico N° 23
Mapa del Cantón Zapotillo



Micro localización.

La Empresa Será ubicada en el n el barrio “Hermano Miguel” Sector de 3 del Cantón Zapotillo, tras del mercado Municipal.

Gráfico N° 24
Micro localización



Elaboración: Autor

Factores de Localización

Son aquellos factores que permiten el normal funcionamiento de la Empresa permitiendo ahorrar tiempo y optimizar recursos.

Disponibilidad de materia prima

Para obtener la materia prima se compró la leche a los respectivos proveedores del Cantón Zapotillo, ya que en esta cantón se da la comercialización de leche de cabra siendo para la empresa favorable obtener la materia prima para la elaboración del respectivo producto.

Transporte.- Cabe mencionar donde estará ubicada la empresa si existen los medios de transporte necesarios para que los clientes puedan acudir a las instalaciones sin ninguna dificultad.

Recursos.- Esta empresa requiere de recursos tales como: humanos, material, económico y financiero, los cuales son puntos claves para el normal desarrollo.

Disponibilidad de Servicios Básicos:

Sistema Vial.- La vía al Cantón Zapotillo se encuentra en buen acceso.

Sistema de Agua Potable.- Cuenta con agua potable lo que permite la producción, y a la vez poderla consumir sin ningún inconveniente ya que es apta para el consumo humano.

Servicio de Luz Eléctrica.- Este servicio con el que también permite la adaptación de maquinaria eléctrica.

Sistema de Alcantarillado.- Sistema de estructuras y tuberías permiten ser usadas para el transporte de aguas residuales o servidas (alcantarillado sanitario), o aguas de lluvia, (alcantarillado pluvial) desde el lugar en que se generan hasta el sitio en que se vierten o se tratan.

Sistema Telefónico.- Este sistema permite tener comunicación constante con nuestros clientes y proveedores.

Ingeniería del Proyecto

Proceso de Producción

Es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor.

A continuación se presenta el esquema del proceso de producción del manjar de leche de cabra que contribuya al mejoramiento de proceso de producción.

Recepción de Materia Prima: En este lugar se recibe la materia prima, y observa que se encuentre libre de impurezas, que afecten la calidad del producto fresco. En el caso de la leche de cabra se recibe y se controla para conocer su calidad, luego se conserva refrigerada (2-8°C) hasta el momento de procesarla.

Higienización (para el caso de recibir leche cruda, recién ordeñada): Antes de comenzar la elaboración es necesario eliminar impurezas que se incorpora durante el ordeño. Con ese objetivo, se la filtra a través de filtros de malla fina.

Elaboración: Se evapora el agua (por calentamiento). Se eliminan las bacterias patógenas presentes en la materia prima por efecto de la temperatura y ocurren todos los cambios para la obtención del manjar de leche de cabra.

Luego se colocan en la paila la leche junto con el bicarbonato de sodio y el azúcar, después se la debe ir agregando la maicena, la cual se disuelve con leche y se la agrega mientras continúa la cocción.

Hay que tener especial cuidado en el hervor, procurando que la leche no resbale de la paila.

Cuando se está próximo a terminar la elaboración se agrega la glucosa que es un endulzante muy espeso y la esencia de vainilla, se debe tener en cuenta que el agregado muy temprano de la glucosa aumenta mucho el color del dulce y alarga la elaboración.

Es de fundamental importancia determinar el momento en que se debe darse por terminado la evaporación o (cocción).

Si se pasa del punto, se reducen los rendimientos y se perjudican las características del dulce. Por lo contrario; la falta de cocción escasa produce un dulce fluido, sin la consistencia esperada.

Enfriamiento (60°C): Inmediatamente finalizada la elaboración, del manjar de leche obtenido se enfría a 60°C para realizar el envasado. El enfriado se puede realizar en un recipiente destinado para el mismo.

La velocidad del enfriamiento es muy importante ya que es una manera de prevenir y retardar la aparición de un efecto en el manjar.






Envasado: Los envases a utilizar deben estar en perfectas condiciones de limpieza, se recomienda usar envases adecuados para la mayor duración del producto.

Etiquetado: Una vez que se ha dado los toques finales se procede al fijado de la etiqueta con sus respectivos nombres y fecha de elaboración y vencimiento del producto

Almacenaje: Una vez que se tiene el producto acabado en óptimas condiciones se procede al almacenamiento en la sección de bodega de la empresa para su comercialización.

FLUJOGRAMA DE PROCESOS PARA 50 LIBRAS DE MANJAR DE LECHE DE CABRA

Cuadro N° 33

Nº	ACTIVIDADES						TIEMPO	
		ACTIVIDAD	TRANSPORTE	INSPECCIÓN	ESPERA	ALMACENAMIENTO		
01	Recepción de la Materia Prima.					X	10 min	
02	Higienización	X					15 min	
03	Elaboración	X					120 min	
04	Enfriamiento				X		45 min	
05	Envasado	X					20 min	
06	Etiquetado	X					15 min	
07	Almacenamiento del producto					X	15 min	
TOTAL								240 min

Elaboración: El Autor

Simbología:

 Operación

 Inspección

 Demora

 Almacenamiento

 Transporte

Nota: Se realizaran dos procesos productivos en el día cada proceso productivo tiene una duración de 240 minutos y esto por 2 da un total de 480 minutos en el día (8 horas)

DIAGRAMA DE PROCESOS

PROCESO PRODUCTIVO DE ELABORACIÓN 50 LIBRAS DE MANJAR DE LECHE DE CABRA

Grafico N° 25

PROCESO

TIEMPO



Total Empleado 240 minutos

Nota: Se realizaran dos procesos productivos en el día cada proceso productivo tiene una duración de 240 minutos y esto por 2 da un total de 480 minutos en el día (8 horas) lo que nos dará una producción de 50 libras de manjar de leche.

Equipos a Utilizar

La maquinaria que se utilizó para la producción del manjar de leche de cabra es la siguiente.

- ❖ Cocina industrial
- ❖ Paila Industrial

Gráfico N° 26
COCINA INDUSTRIAL



Características

- Denominación. Cocina industrial con 3 quemadores
- Quemadores 3
- Medidas: 1 metro de largo ,40 cm de ancho, 75 cm de alto
- Material: Construida en acero galvanizado pintada con pintura electrostática, lo cual le da un acabado más resistente que la pintura convencional
- Proveedor: METAL ARTE
Latacunga – Cotopaxi.
País de origen ecuador

Gráfico N° 27

PAILA



La cual servirá para la elaboración del producto de 38 cms de diámetro por 14.5 cms de profundidad. 10 kg de peso.

Herramientas:

Cucharas

Gráfico N° 28



Fuentes

Gráfico N° 29



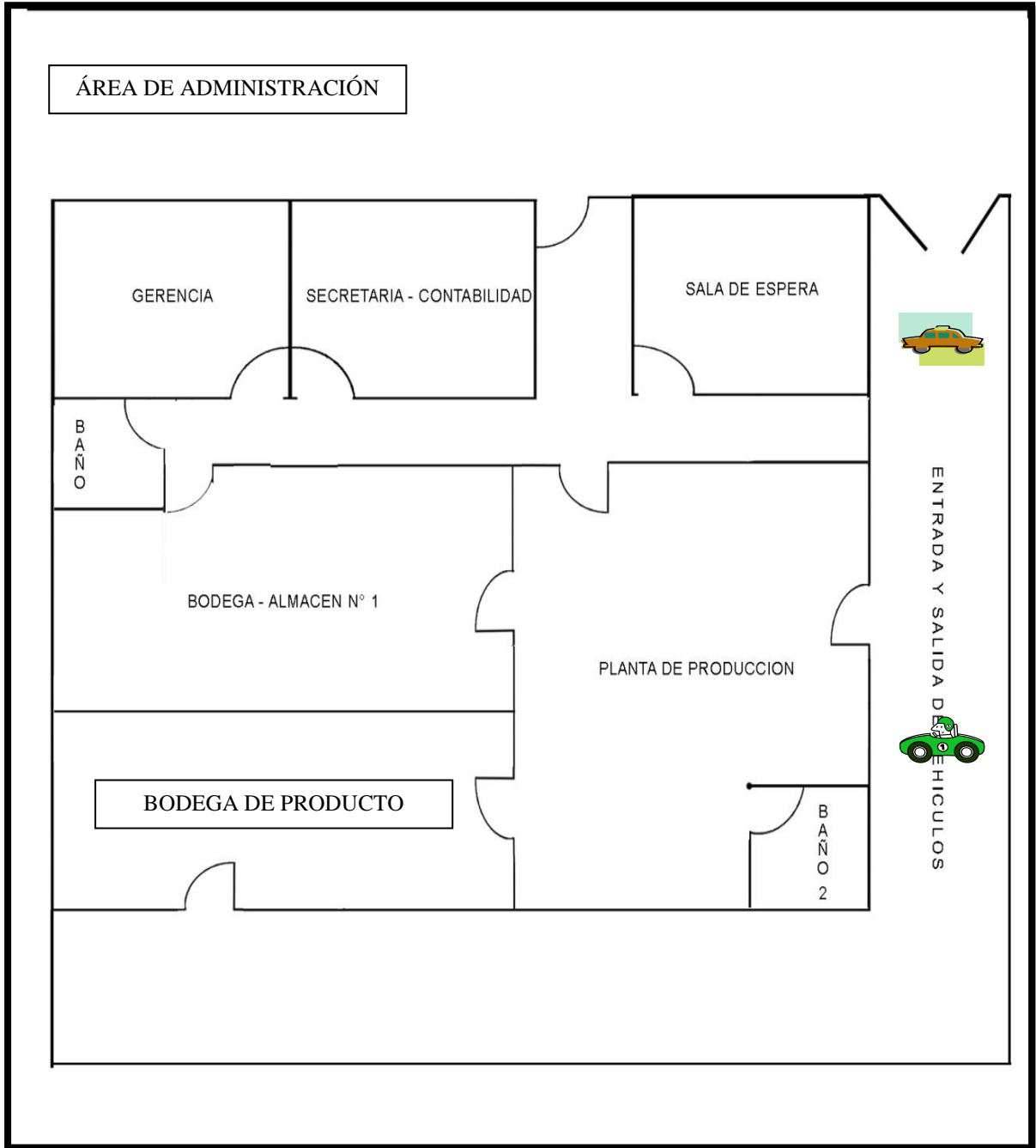
Sedazos de acero Inoxidable

Gráfico N° 30



DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Gráfico N° 31



Elaboración: El Autor

AREA DE ADMINISTRACION: 31m
AREA DE PRODUCCION: 91.75m
AREA DE EMBARQUE Y DESEMBARQUE: 54M2
TOTAL AREA DE CONSTRUCCION: 176.75

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Descripción de la Mano de Obra Necesaria

Obreros

Descripción del Personal Administrativo

Gerente

Secretaria-contadora

Equipo de Oficina Requerido

Computadora

Teléfono Fax

Muebles y Enseres

Armario

Archivadores

Escritorios

Mesas

Sillas giratorias

Sillas

Estudio Administrativo

Organización Legal de la Empresa.

Es la forma legal que adquirirá la empresa al momento de constituirse de acuerdo a lo que dispone la Constitución de la República, la Ley de Compañías y las demás Leyes y Reglamentos respectivos.

La empresa Manjar de leche de cabra se constituirá legalmente cumpliendo con todas las normas legales establecidas en el país, cumpliendo con los permisos de funcionamiento emitido por las instituciones correspondientes.

Para la implementación de esta empresa se adoptará la forma jurídica como Compañía de Responsabilidad Limitada, cuyo capital es aportado por los socios. Para que una empresa se constituya legalmente la Superintendencia de Compañías exige el cumplimiento de los siguientes requisitos:

- **Razón Social:** Esta empresa estará constituida jurídicamente como Compañía de Responsabilidad Limitada y su razón social será: El Buen Manjar cía. Ltda.
- **OBJETO:** El objeto principal de la compañía será la Producción y comercialización de manjar de leche de cabra en el Cantón Zapotillo.

- **Domicilio:** El domicilio de la presente compañía estará ubicado en el barrio “Hermano Miguel” Sector de 3 del Cantón Zapotillo, tras del mercado Municipal.
- **Nacionalidad:** La compañía será de nacionalidad ecuatoriana, por tanto está sujeta a las leyes vigentes en el Ecuador y a los estatutos que se elaboran dentro de ella.
- **Duración:** El Plazo de duración será constituida por el lapso de cinco años a partir de su fecha de inscripción.
- **Capital:** La empresa estará conformada por dos o más socios, las cuales en base a la necesidad de inversión del proyecto, establecerán el monto individual de sus aportaciones, y con ello, el capital social.

ACTA DE CONSTITUCIÓN

Señor Notario:

En el registro de escrituras públicas a su cargo, dígnese insertar una que contiene la constitución de la Compañía de Responsabilidad Limitada, **empresa comercializadora de manjar de leche de cabra “El Buen Manjar” Cía. Ltda.**

En el Cantón Zapotillo, Provincia de Loja, hoy quince de Febrero del año 2015, ante el notario quinto de la ciudad se eleva a minuta la constitución de la siguiente compañía limitada; de acuerdo a las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.-Otorgantes: Concurren al otorgamiento de esta escritura de constitución de la compañía de Responsabilidad Limitada al señor: Milton Hugo Sarango Ávila; de nacionalidad Ecuatoriana, mayor de edad, legalmente capaz, domiciliado en esta ciudad y quien comparece por su propio derecho.

SEGUNDA.- El compareciente conviene en constituir la compañía de Responsabilidad Limitada **“El Buen Manjar” Cía. Ltda.**, que se registrará por las Leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.- Estatuto de la Compañía Responsabilidad Limitada.

Capítulo Primero.- NOMBRE, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL Y PLAZO DE DURACIÓN.

Artículo Uno.- La Compañía llevará el nombre de **“El Buen Manjar” Cía. Ltda.**

Artículo Dos.- El domicilio de la compañía es en el barrio “Hermano Miguel” Sector de 3 del Cantón Zapotillo, tras del mercado Municipal.

Artículo Tres.- La compañía tiene como objeto social ofrecer el producto a las familias del cantón, ciudad y provincia.

Artículo Cuatro.-El plazo de duración de la compañía es de 5 años, contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil; pero podrá disolverse en cualquier tiempo o prorrogar

su plazo si así lo resolviere la Junta General de Socios en la forma prevista en la ley y en este estatuto.

Capítulo Segundo.-DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL.

Artículo Cinco.- La compañía puede aumentar el capital social por resolución de la Junta General de los Socios.

Artículo Seis.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo hará de la siguiente manera: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas o utilidades, por capitalización de la reserva por revalorización del patrimonio realizado conforme a la ley y la reglamentación pertinente, o por demás medios previstos en la ley.

Artículo Siete.- La compañía puede reducir el capital social por resolución de la Junta general de socios, en la forma que ésta lo determine y de acuerdo a la ley.

Artículo Ocho.- La compañía entregara a cada socio el certificado de aprobación que le corresponde. Dicho certificado de aportación se extenderá en libretines acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor certificado, nombre del socio o propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de consecución, notaría en que se otorgó, fecha y número de la inscripción en el registro mercantil,

fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del gerente – administrador de la compañía .

Artículo Nueve.- Al perderse o destruirse un certificado de aportación el interesado solicitara por escrito al gerente - administrador la emisión de un duplicado del mismo.

Artículo Diez.- Las participaciones en esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello el consentimiento unánime del capital social, que la sesión se celebre por escritura pública y se observe las pertinentes disposiciones de la ley.

Artículo Once.- Las participaciones de los socios en esta compañía son transmisibles por herencia, conforme a la ley.

Capítulo Tercero.- DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDAD.

Artículo Doce.- Son obligaciones de los socios:

- * Las que señala la ley de compañías.
- * Cumplir las funciones y actividades deberes que les asignase la Junta General de socios, el gerente - administrador de la compañía.
- * Cumplir con las aportaciones implementarias en proporción a las participaciones que tuvieran en la compañía, cuando y en la forma que decida la Junta General de socios. Las demás que señale este estatuto.

Artículo Trece.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones: Intervenir con vos y voto en las sesiones de Junta General de Socios, personalmente o mediante poder a un socio o extraño, ya se trate de poder notarial o de carta poder.

A elegir y ser elegido para los organismos de administración y fiscalización.

A percibir las utilidades o beneficios a distribución de las participaciones pagadas, lo mismo respecto del acervo social, de producirse las liquidaciones.

Los demás derechos previstos en la ley y estatutos.

Estructura Administrativa

Para cumplir con los objetivos del proyecto planteado, es necesario considerar el aprovechamiento de los recursos humanos de tal manera que cumplan con éxito todas las funciones, las que deben estar relacionadas con la naturaleza de la empresa y comprometidos con los objetivos y políticas que se plantean en la misma, lográndose la eficiencia, eficacia y economía de los recursos.

Niveles Jerárquicos de la Empresa

Estos se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa, y conforme lo que establece en la Ley de Compañías en cuanto a la administración,

estos cumplen con la finalidad de lograr las metas y objetivos propuestos por la empresa, misma que tendrá la siguiente estructura organizativa:

Nivel Legislativo: Es el máximo nivel de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará; está conformado por la Junta General de Socios, la cual la integran 2 accionistas quienes son las que dictan las políticas y reglamentos bajo la cual operará la empresa.

Nivel Ejecutivo.- Es aquel que toma decisiones sobre políticas generales conformado por el Gerente Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo (Socios) y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, y el éxito o fracaso de la misma se deberá a su capacidad de gestión y creatividad.

Nivel Asesor: Este nivel no tiene autoridad de mando, es el que orientará y determinará las decisiones que alcancen un tratamiento especial siempre y cuando estén encaminadas a beneficiar a la empresa y sus recursos, pueden ser situaciones de carácter laboral, relaciones judiciales, etc., está representado por el asesor jurídico.

Nivel Auxiliar o Apoyo: Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con oportunidad y eficiencia, en el que operan secretaria y servicios generales.

Nivel Operativo: Conformado por los departamentos de Producción, Ventas y Finanzas, responsable directo de la ejecución de las actividades

básicas de una empresa. Es quien ejecuta materialmente las órdenes emanadas por los órganos superiores

Organigramas

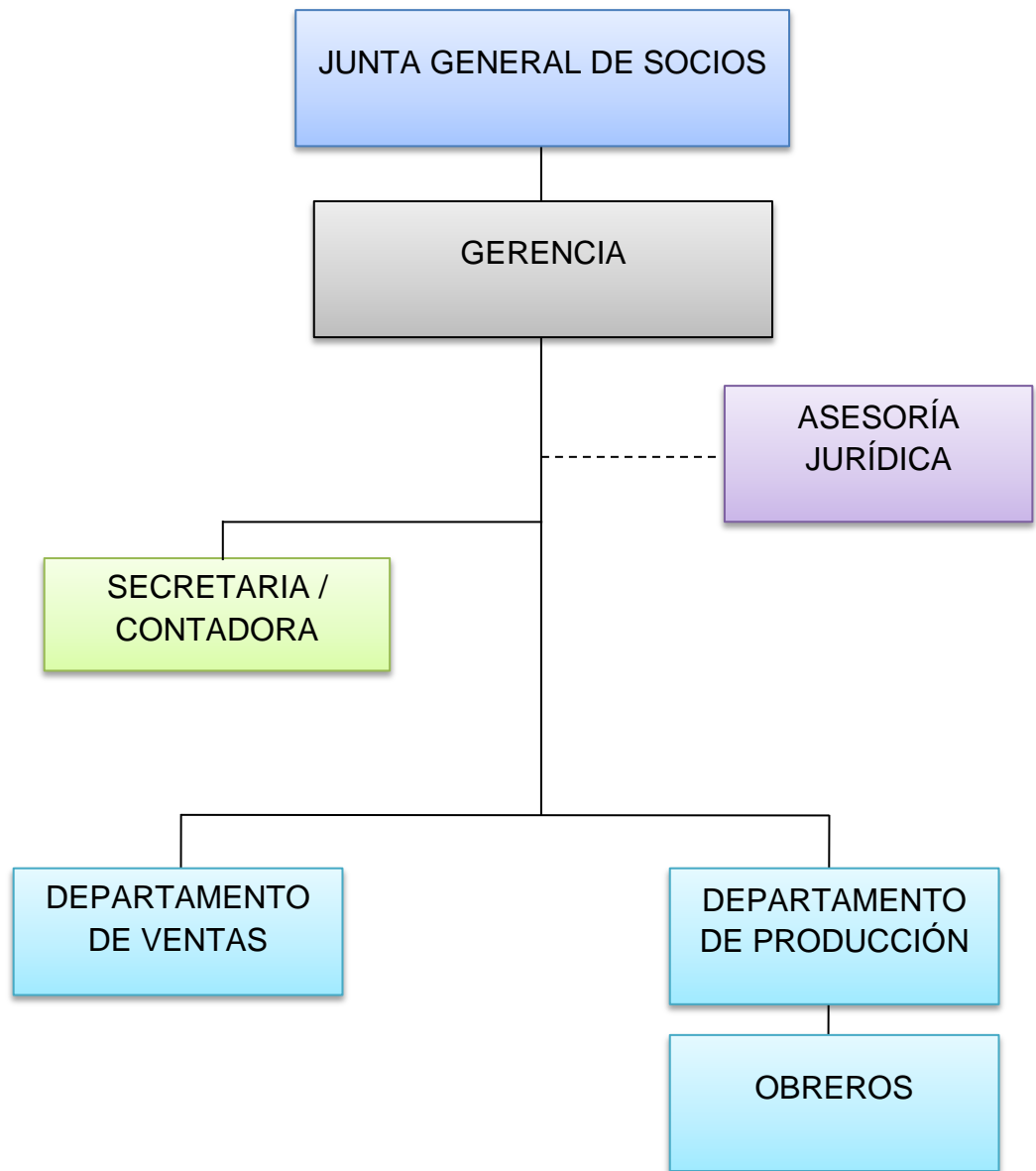
Son las representaciones gráficas de la estructura de una empresa, con sus servicios, órganos y puestos de trabajo y de sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad”






La empresa contará con los departamentos necesarios para su funcionamiento, los que han sido establecidos de acuerdo a sus requerimientos básicos.

Para el presente proyecto de inversión se determina los siguientes organigramas por su contenido, como son el organigrama estructura, funcional y posicional.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

Grafico N°32

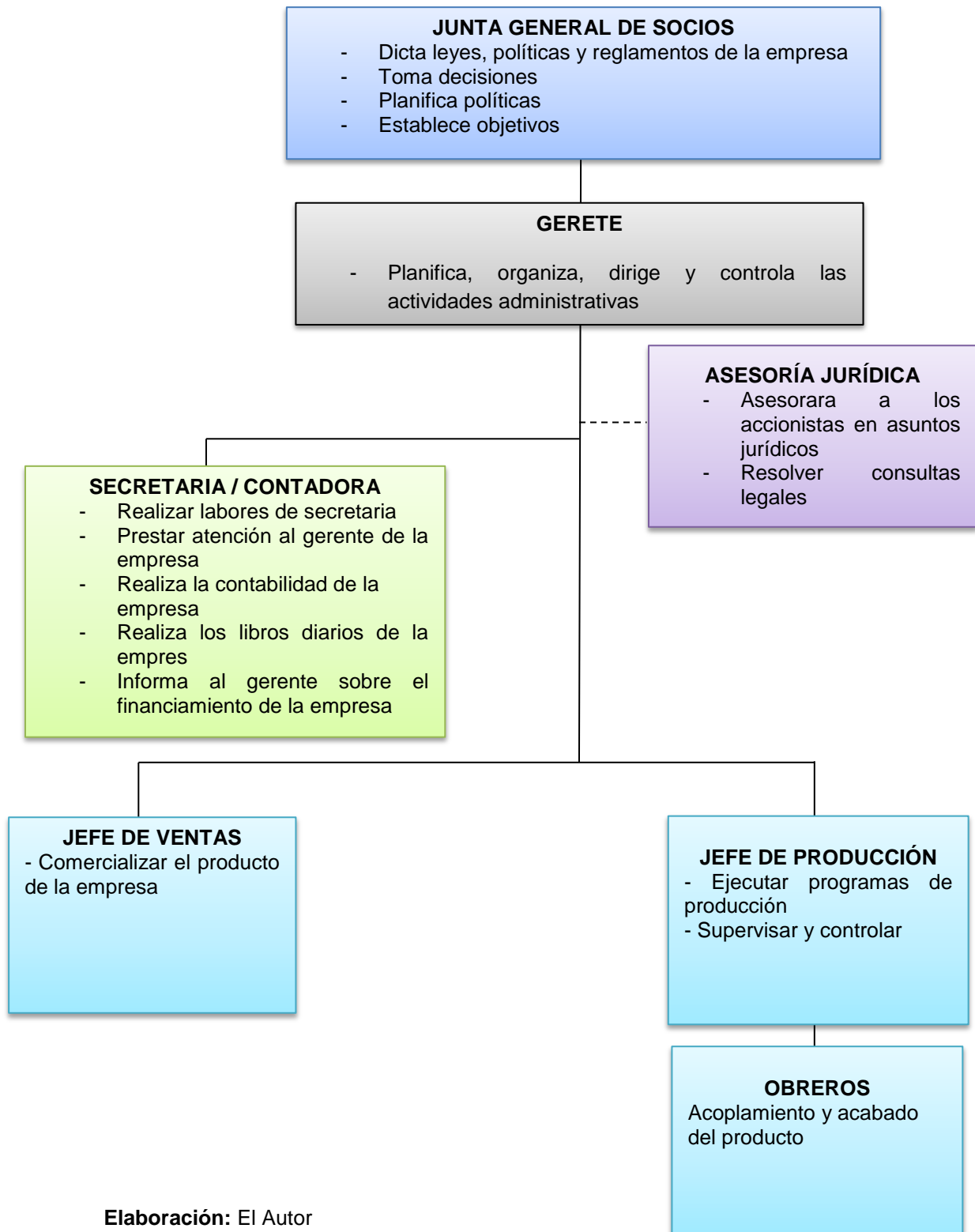


-  Nivel Legislativo
-  Nivel Ejecutivo
-  Nivel Asesor
-  Nivel Auxiliar o de Apoyo
-  Nivel Operativo

Elaboración: El Autor

ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA

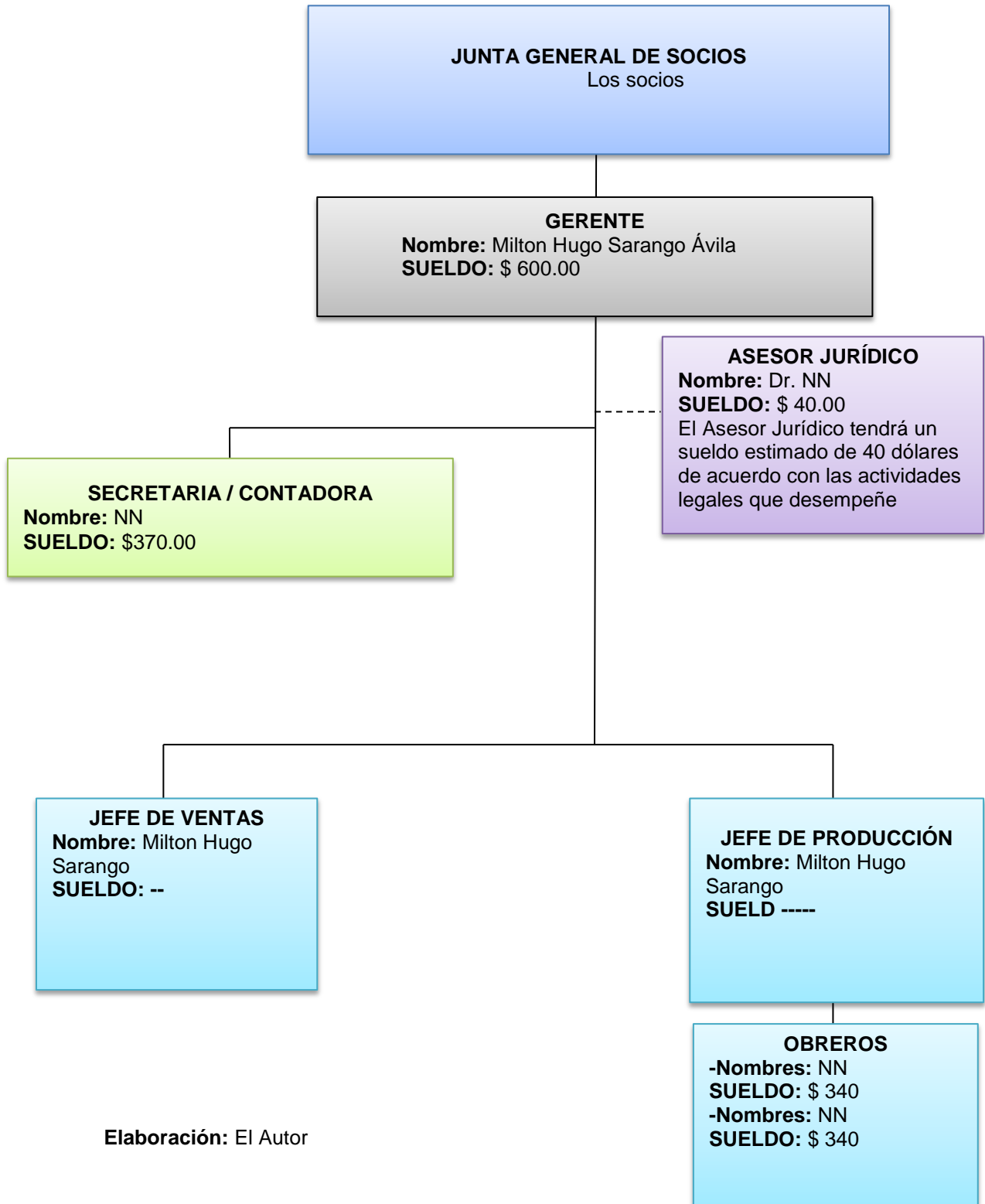
Grafico N° 33



Elaboración: El Autor

ORGANIGRAMA POSICIONAL DE LA EMPRESA

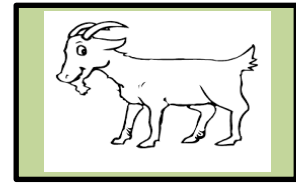
Grafico N°34



Elaboración: El Autor

MANUAL DE FUNCIONES

CÓDIGO : 001
DEPARTAMENTO : Junta General de Socios
NIVEL : Legislativo
SUPERIOR INMEDIATO : -----
SUBALTERNOS : Uno



NATURALEZA DEL TRABAJO: Dicta leyes, reglamentos y políticas de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

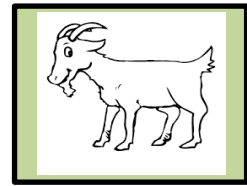
- Hacer cumplir las leyes, reglamentos y normas que rigen la vida administrativa y jurídica de la empresa.
- Nombrar al gerente
- Tomar decisiones para la buena marcha de la empresa.
- Determinar estatutos (estudiar y aprobar las reformas de los estatutos).
- Hacer elecciones (elegir y remover las personas libremente)
- Elegir la junta directiva.
- Aporta con capital necesario para el desenvolvimiento de la empresa
- Mantiene reuniones con el gerente

REQUISITOS MÍNIMOS:

EDUCACIÓN: Doctor en Leyes

EXPERIENCIA: Mínimo un año en funciones similares

CÓDIGO : 002
DEPARTAMENTO : Gerencia
NIVEL : Ejecutivo
TÍTULO DEL PUESTO : Gerente
SUPERIOR INMEDIATO : Junta General de Accionistas
SUBALTERNOS : Seis



NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Asumir la representación legal de la empresa.
- Dirigir y controlar al personal de la empresa.
- Realizar los trámites correspondientes, controles, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, aprobando, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento.
- Realizar convenios para la constante capacitación del personal de la empresa.
- Planificar dirigir y controlar el proceso de producción (adquisición de insumos, transformación de la materia prima, empaçado), comercialización, atención al cliente, marketing, y aspectos financieros
- Cumplir oportunamente con las obligaciones fiscales y tributarias
- Mantener relaciones adecuadas con los proveedores, clientes, y entidades financieras.
- Diseñar las campañas promocionales y publicitarias.
- Supervisar y controlar

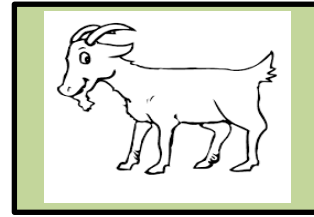
CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

- Coordinar y supervisar todas las actividades del personal que este a su mando.
- Trabajar profesionalmente usando su criterio para beneficio de todos.
- Debe tener iniciativa propia.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título Ingeniero Comercial
- Tener conocimiento en manejo de producción de manjar
- Experiencia mínima dos años en funciones similares

CÓDIGO : 003
DEPARTAMENTO : Asesoría Jurídica
NIVEL : Asesor
TÍTULO DEL PUESTO : Asesor Jurídico
SUPERIOR INMEDIATO : Gerente
SUBALTERNOS : -----



NATURALEZA DEL PUESTO: Asesorar a intervenir en los asuntos legales que tenga que ver con la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Asesorar a la empresa en la materia legal.
- Legalizar los documentos para contratar al personal.
- Estar al día con las Leyes y Políticas para la intervención representando a la empresa en asuntos judiciales.
- Ejercer la representación como Mandatario Judicial de la Empresa en todo asunto de carácter legal.
- Coordinar y asesorar elaboración de reglamentos, acuerdos y demás disposiciones legales de la Empresa.
- Revisar minutas de contratos.
- Proporcionar Asesoría Legal a Junta Directiva, Gerencia y demás dependencias de la Empresa.
- Participar e integrar comisiones de trabajo.9. Cualquier otra actividad que le sea asignada por la Gerencia.

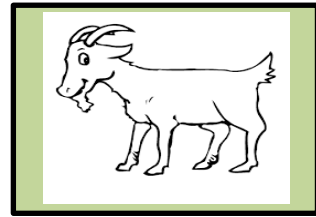
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

Responsable de su trabajo, coordinar de manera legal las actividades a su cargo.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Abogado
- Experiencia dos años en funciones similares.

CÓDIGO : 004
DEPARTAMENTO : Secretaría
NIVEL : Auxiliar
TÍTULO DEL PUESTO : Secretaria
SUPERIOR INMEDIATO : Gerente
SUBALTERNOS : -----



NATURALEZA DEL TRABAJO: Realizar labores de secretaría, y asistencia directa al Gerente de la empresa.

FUNCIONES TÍPICAS:

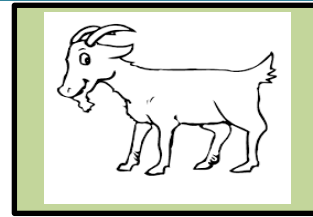
- Mantener el archivo de documentación recibida y entregada.
- Controlar la asistencia del personal.
- Asistir de manera adecuada al Gerente de la empresa.
- Atender y anunciar a las personas, previa cita con los Asesores y Gerente.
- Rendir información de las actividades que se efectúan.
- Atender el teléfono, tomar mensajes y proporcionar la información requerida.
- Manejo de Caja Menor asignada.
- Revisar que no falten los útiles de oficina y suministros necesarios que complementan el funcionamiento de las áreas.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE: Requiere de responsabilidad y conocimiento de secretariado, y tener buenas relaciones interpersonales.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Secretaria Ejecutiva
- Experiencia de 1 año en funciones similares
- Cursos de relaciones humanas interpersonales

CÓDIGO : 005
DEPARTAMENTO : Contabilidad
NIVEL : Operativo
TÍTULO DEL PUESTO : Contadora
SUPERIOR INMEDIATO : Gerente
SUBALTERNOS : -----



NATURALEZA DEL TRABAJO: Ejecutar las operaciones contables de la empresa y realizar el análisis financiero.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Preparar los estados financieros de la empresa.
- Actualizar los sistemas contables de la empresa.
- Organizar adecuadamente los registros contables.
- Determinar el control previo sobre los gastos.
- Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.
- Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.
- Elaborar los comprobantes de diario, mediante el registro oportuno de la información siguiendo con los Principios Contables generalmente Aceptado, a objeto de obtener los estados financieros.
- Cualquier otra actividad fijada por el Gerente Administrativo de la empresa.

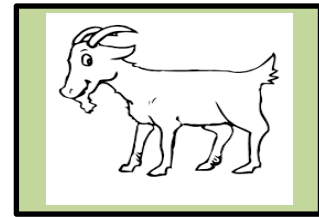
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- El puesto requiere de mucha responsabilidad y mucha concentración.
- Responsabilidad técnica y económica en el manejo de las operaciones contables.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Contadora.
- Experiencia mínima de dos años en funciones similares.
- Cursos de contabilidad y relaciones interpersonales.

CÓDIGO : 006
DEPARTAMENTO : Producción
NIVEL : Operativo
TÍTULO DEL PUESTO : Jefe de producción
SUPERIOR INMEDIATO : Gerente
SUBALTERNOS : Obreros



NATURALEZA DEL TRABAJO: Planificar, coordinar, dirigir y controlar todas las actividades del departamento de producción.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Elaborar y hacer ejecutar los programas de producción.
- Dirigir y controlar las actividades del personal a su cargo.
- Controlar las actividades diarias de los trabajadores
- Mantener los niveles de producción adecuados para evitar el desabastecimiento.
- Supervisar y controlar los inventarios de materias primas e insumos.
- Supervisar la entrega y recepción de implementos de su departamento.
- Realizar un correcto control de calidad del producto.
- Asistir puntualmente a todas las reuniones que la empresa convoque.

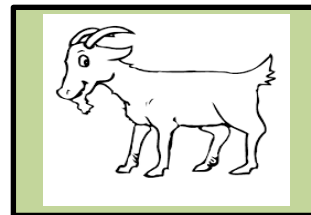
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- El puesto requiere de mucha responsabilidad.
- Debe supervisar y controlar las materias primas existentes evitando que la producción se paralice.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Experiencia mínima de dos años en funciones similares.

CÓDIGO : 007
DEPARTAMENTO : Producción
NIVEL : Operativo
TÍTULO DEL PUESTO : Obrero
SUPERIOR INMEDIATO : Jefe de Producción
SUBALTERNOS : -----



NATURALEZA DEL PUESTO: Realizar secuencialmente el proceso productivo

FUNCIONES TÍPICAS

- Almacenar la materia prima
- Operar la maquinaria que está bajo su cargo
- Evitar el desperdicio de la materia prima
- Utilizar los recursos disponibles y asumir responsabilidades
- Encargado de realizar la producción diaria de la empresa
- Almacena el producto terminado
- Es el responsable de los materiales y herramientas que se empleen en la ejecución de las actividades.
- Informa de todas las actividades realizadas y de los inconvenientes encontrados a su inmediato superior.

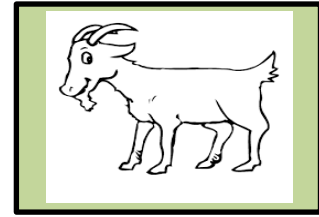
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- Requiere de iniciativa propia, responsable por su trabajo y debe estar sujeto a disposiciones de sus superiores.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Bachiller.
- Experiencia de un dos en funciones similares.
- Manejo adecuado de maquinaria, equipos y herramientas para las labores industriales

CÓDIGO : 008
DEPARTAMENTO : ventas
NIVEL : Operativo
TÍTULO DEL PUESTO : Jefe de Ventas
SUPERIOR INMEDIATO : Gerente
SUBALTERNOS : -----



NATURALEZA DEL TRABAJO: Se encarga de transportar y comercializar el producto terminado.

FUNCIONES TÍPICAS:

- Transportar de manera responsable el producto.
- Realizar el mantenimiento periódico del vehículo a su cargo.
- Comercializar el producto de forma segura y responsable.
- Llevar un registro de las ventas realizadas.
- Búsqueda de nuevos clientes
- Brindar una buena atención al cliente
- Presentar informes periódicos de las actividades ejecutadas al Superior
- Llevar y presentar un registro adecuado de los pedidos que hubiesen.

CARACTERÍSTICAS DE CLASE:

- El trabajo requiere de mucha responsabilidad y concentración en las labores que se le asignen.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- Título de Bachiller
- Licencia Profesional.
- Experiencia dos años en labores similares.
- Cursos de relaciones humanas y servicio al cliente.

Estudio Financiero

Inversiones

Activos fijos

Equipo: Para la elaboración del producto se ha planificado comprar la siguiente maquinaria con un valor de 485.00

Cuadro N° 31

Equipo

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Cocina Industrial	Unidad	1	300.00	300.00
Paila Industrial	Unidad	1	60.00	60.00
Cilindro industrial	Unidad	1	125.00	125.00
Total				485.00

Fuente: Locales del Cantón

Elaboración: La Autor

Herramientas: Esta van a ser utilizadas para la elaboración del manjar con un valor de 46.00.

Cuadro N° 32

Utensilios

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Cedazos	Unidad	2	4.00	8.00
Tinas	Unidad	3	6.00	18.00
Bandejas Plásticas	Unidad	3	4.00	12.00
Jarras	Unidad	4	2.00	8.00
Total				46.00

Fuente: Locales del Cantón

Elaboración: El Autor

Muebles y Enseres: La empresa tomando en cuenta la parte administrativa ha considerado la compra de muebles y enseres con un valor de 674.00.

**Cuadro N° 33
Muebles y Enseres**

Descripción	Unidad	Cantidad	V. Unitario	Total
Archivadores	Unidad	1	120.00	120.00
Armario	Unidad	1	140.00	140.00
Escritorios	Unidad	2	155.00	310.00
Sillas Giratorias	Unidad	2	40.00	80.00
Sillas	Unidad	4	6.00	24.00
Total				674.00

Fuente: Locales del Cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Equipo de Oficina: Para las actividades administrativas y operativas de la empresa se ha planificado la compra de equipo de oficina con un monto de \$101.00 dólares.

**Cuadro N° 34
Equipo de Oficina**

Descripción	Cantidad	V. Unitario	Total
Sumadora	2	20.00	40.00
Perforadora	1	8.00	8.00
Grapadora	1	8.00	8.00
Teléfono Fax	1	45.00	45.00
Total			101.00

Fuente: Librerías del Cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Equipo de Cómputo: Son necesarios para la realización de los tareas en el a rea administrativa este presupuesto tiene un costo de \$ 1300,00

**Cuadro N° 35
Equipo de Cómputo**

Descripción	Cantidad	V. Unitario	Total
Computadora con Impresora HP	1	1300.00	1300.00
Total			1300.00

Fuente: Master Pc
Elaboración: El Autor

**Cuadro N° 36
RESUMEN DE DEPRECIACIONES**

Descripción	Valor	% Depreciación	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual
Equipo	485.00	10%	48.50	10	43.65
Herramienta	46.00	10%	4.60	10	4.14
Muebles y Enseres	674.00	20%	134.80	5	107.84
Equipo de Oficina	101.00	10%	10.10	10	9.09
Equipo de Cómputo	1300.00	33.33%	433.29	3	288.90
Total			631.29		453.62

Elaboración: El Autor

**Cuadro N° 37
Resumen de Activos Fijos**

Descripción	Valor
Equipo	485.00
Herramientas	46.00
Muebles y enseres	674.00
Equipos de oficina	101.00
Equipo de Computación	1300.00
Total	2606.00

Elaboración: El Autor

- Activos Diferidos

Son aquellas de carácter intangible necesarios para realizar todo estudio de factibilidad; dentro del proyecto son aquellos gastos de constitución de la empresa, estudio preliminar, etc. Estos gastos se amortizan en 5 años

de vida útil del proyecto, los gastos y rubros se incurren en el presente proyecto:

Gastos de Constitución

Es el gasto que toda la empresa debe establecer en forma legal, este desembolso tiene un monto de \$ 730,00 dólares.

**Cuadro N° 38
Gastos de Constitución**

Descripción	Valor
Gastos de Constitución	230.00
Estudios Preliminares	410.00
Patente	120.00
Total	760.00

Fuente: Investigación en Entidades Públicas

Elaboración: El Autor

**Cuadro N° 39
AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO DIFERIDO**

Descripción	Vida Útil	Valor Activo	Valor Amortizado Anual
Activos Diferidos	5	760.00	152.00

Elaboración: El Autor

- Activos Circulantes

Son los gastos que se deben realizar al iniciar el funcionamiento de la empresa, pago de personal administrativo y suministros varios. Dicho capital se lo ha calculado para un mes.

Materia Prima Directa: Son todos los componentes básicos para la obtención del producto terminado; su cantidad está relacionada con la capacidad de la planta, y su costo depende de la calidad y del lugar donde se encuentren los proveedores.

Cuadro N° 40
Materia Prima Directa

Descripción	Cantidad Anual	Precio	Total Anual	Total Mensual
Leche	10400	1.05	10920.00	910.00
Total			10920.00	910.00

Fuente: Distribuidores del Cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Mano de Obra Directa: Son las personas que están en contacto con el proceso productivo.

Cuadro N° 41
Mano de Obra Directa

Especificaciones	Valor
Sueldo Básico	340.00
Décimo Tercero (S./12)	28.33
Décimo Cuarto (S.B./12)	28.33
Vacaciones (S.B./24)	14.17
Aporte Patronal IEES (11,15%)	37.91
Aporte al IEES (0,5%)	17.00
Aporte al SECAP (0,5%)	17.00
Total Remuneración (I-E)	482.74
Operarios	2
Total Mensual	965.49
TOTAL ANUAL	11585.84

Fuente: Ministerio de Trabajo y Empleo

Elaboración: EL Autor

Materia Prima Indirecta: Son todos los componentes secundarios para la obtención del servicio terminado.

Cuadro N° 42
Materia Prima Indirecta

Descripción	Unidad	Cantidad	Precio	Total Anual	Total Mensual
Panela	libras	2200	0.65	1430.00	119.17
Esencia de vainilla	litros	20	1.15	23.00	1.92
Almidón	libras	10	1.25	12.50	1.04
Bicarbonato de sodio	libras	24	1.00	24.00	2.00
Etiquetas	Unidad	13000	0.02	260.00	21.67
Fuente plástica para el producto	Unidad	13000	0.10	1300.00	108.33
Total				3049.50	254.13

Fuente: Distribuidora del Cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Servicios de Básicos: Son todos los pagos que se realizan por el agua, energía eléctrica y el teléfono que se necesita para el servicio a brindar.

**Cuadro N° 43
Servicios Básicos**

Descripción	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Agua Potable m3*	180	0.096	17.28	207.36
Energía eléctrica Kw	140	0.12	16.80	201.60
Teléfono (minutos)	30	0.05	1.50	18.00
Total			35.58	426.96

Fuente: Municipio, CNT
Elaboración: El Autor

Gas: Es un combustible necesario para la cocción del producto.

**Cuadro N° 44
Gas**

Descripción	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Gas	2	8.00	16.00	192.00
Total			16.00	192.00

Fuente: Distribuidores del cantón Zapotillo
Elaboración: El Autor

Sueldos Administrativos: Conforman el gasto de los sueldos y salarios del personal que no intervienen directamente en el proceso del servicio, pero que son necesarios para lograr el desarrollo óptimo de la empresa.

**Cuadro N° 45
Sueldos Administrativos**

Especificaciones	Gerente	Secretaria-Contadora	Abogado
Sueldo Básico	600.00	370.00	
Décimo Tercero (S./12)	50.00	30.83	
Décimo Cuarto (S.B./12)	26.50	26.50	
Vacaciones (S./24)	13.25	15.42	
Aporte Patronal IEES (11,15%)	66.90	41.26	
Aporte al IEES (0,5%)	30.00	18.50	
Aporte al SECAP (0,5%)	30.00	18.50	
Total Remuneración (I-E)	816.65	521.01	40.00
N° Obreros	1	1	1
Total Mensual	816.65	521.01	40.00
TOTAL ANUAL	9799.80	6252.06	480.00
Total de Sueldos Adm.		16531.86	

Fuente: Ministerio de Trabajo y Empleo
Elaboración: El Autor

Nota: El sueldo del Asesor Jurídico es un estimado debido que solo trabajara temporalmente.

Arriendo: Es el gasto del arriendo del local en donde se establecerá la nueva empresa.

**Cuadro N° 46
Arriendo**

Descripción	Valor mensual	Valor Anual
Arriendo del local	250.00	3000.00
Total	250.00	3000.00

Fuente: Cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Útiles de Oficina: Es el gasto que se produce con la adquisición de material de oficina y útiles de oficina como: carpetas de archivo, lápices, resmas de papel, etc.

**Cuadro N° 47
Útiles de oficina**

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Juego de grapadora, perforadora, grapas	Unidad	1	2.00	2.00	24.00
Carpetas - Archivo	Unidad	2	0.75	1.50	18.00
Esferográficos	Docena	1	2.00	2.00	24.00
Tinta impresora	Cartucho	4	6.00	24.00	288.00
Total			10.75	29.50	354.00

Fuente: Librería del Cantón Zapotillo

Elaboración: El Autor

Materiales y Útiles de Aseo: Estos gastos se ocasionan al adquirir implementos necesarios para el mantenimiento y aseo de la empresa para el transcurso del año.

Cuadro N° 48
Materiales y Útiles de Aseo

Descripción	Cantidad mensual	Costo Unitario	Costo mensual	Costo Anual
Escobas	2	1.50	3.00	36.00
Trapeador	1	2.00	2.00	24.00
Toallas	2	3.50	7.00	84.00
desinfectantes (galón)	1	5.50	5.50	66.00
Papel Higiénico (paca)	2	5.00	10.00	120.00
Recogedor	1	1.00	1.00	12.00
Balde	2	3.00	6.00	72.00
Total			34.50	414.00

Fuente: Almacenes Locales

Elaboración: El Autor

Publicidad: En este rubro se incluyen todo los gastos que efectúa la empresa para conseguir una publicidad efectiva para dar a conocer el servicio que ofrecerá la nueva empresa.

Cuadro N° 49
Publicidad

Elementos	Cantidades (anuncios)	Precio Unitario	Total Mensual	Meses	Costo anual Total
Radio	15	1.50	22.50	3.00	67.50
Total			22.50		67.50

Fuente: Radio Zapotillo 96.1 - FM

Elaboración: El Autor

RESUMEN DEL ACTIVO CIRCULANTE O CAPITAL DE TRABAJO
Cuadro N° 50

Activos	MONTO 1 MES	monto Anual
Materia Prima Directa	910.00	10920.00
Mano de Obra Directa	965.49	11585.84
Materia Prima Indirecta	254.13	3049.50
Mano de Obra Indirecta	0.00	0.00
Servicios Básicos	35.58	426.96
Sueldo Administrativo	1377.66	16531.86
Útiles de oficina	29.50	354.00
Útiles de Aseo	34.50	414.00
Publicidad	22.50	67.50
Arriendo	250.00	3000.00
Gas	16.00	192.00
Imprevistos 5%	194.77	2327.08
Total	4090.11	48868.74

Elaboración: El Autor

RESUMEN DE LOS ACTIVOS
Cuadro N° 51

Especificación	Valor Total
Activo Fijo	2606.00
Activo Diferido	760.00
Activo Circulante o capital	4090.11
Total	7456.11

Elaboración: El Autor

FINANCIAMIENTO

Para el financiamiento de la empresa y a la vez el ofrecimiento del producto los socios aportaran el 73.18% de capital propio y se pedirá un crédito del 26.82% con una tasa de interés del 15% en el Banco Nacional de Fomento el monto será de \$2000.00 dólares.

Cuadro N° 52
Financiamiento

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Capital Interno	5456.11	73.18
Capital Externo	2000.00	26.82
Total	7456.11	100.00

Fuente: BNF

Elaboración: El Autor

Amortización del Préstamo Banco Nacional de Fomento

Cálculo Matemático:

Datos:

Saldo inicial: \$ 2000.00

Interés: $15\% / 100 = 0.15$

Tiempo: 5 años

Forma de pago: Semestral (10 pagos cada 6 meses) $\rightarrow 6 \text{ m} / 12 = 0.5$

Desarrollo:

Para sacar la amortización se divide:

$2000.00 / 10 \text{ \# de pagos} = 200.00$

Para sacar el interés se multiplica:

$\$ 2000.00 \times 0.5 \times 0.15 = 150.00$

AMORTIZACIÓN

Monto: \$ 2000.00

Interés: 15%

Amortización: Semestral

Número de pagos: 10

Pagos anuales: 2

Cuadro Nº 53

AMORTIZACIÓN

Año	Semestral	Saldo Inicial	Amortización	Intereses	Dividendo Semestral	Dividendo Anual	Saldo Final
1	1	2,000.00	200.00	150.00	350.00	685.00	1,800.00
	2	1,800.00	200.00	135.00	335.00		1,600.00
2	1	1,600.00	200.00	120.00	320.00	625.00	1,400.00
	2	1,400.00	200.00	105.00	305.00		1,200.00
3	1	1,200.00	200.00	90.00	290.00	565.00	1,000.00
	2	1,000.00	200.00	75.00	275.00		800.00
4	1	800.00	200.00	60.00	260.00	505.00	600.00
	2	600.00	200.00	45.00	245.00		400.00
5	1	400.00	200.00	30.00	230.00	445.00	200.00
	2	200.00	200.00	15.00	215.00		0

Fuente: BNF

Elaboración: El Autor

PROYECCIÓN DE LO PRESUPUESTOS PARA LOS 5 AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

Cuadro N° 54

RUBROS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
COSTO DE PRODUCCIÓN	26200.96	27145.89	28125.50	29141.05	30193.88
COSTO PRIMO					
Materia Prima Directa	10920.00	11320.76	11736.24	12166.96	12613.48
Mano de Obra Directa	11585.84	12011.04	12451.85	12908.83	13382.58
Total de costos primos	22505.84	23331.80	24188.08	25075.78	25996.07
GASTOS DE FABRICACIÓN					
Materia prima Indirecta	3049.50	3161.42	3277.44	3397.72	3522.42
Depreciaciones	453.62	453.62	453.62	453.62	453.62
Gas	192.00	199.05	206.35	213.92	221.78
Total de gastos de fabr.	3695.12	3814.09	3937.42	4065.27	4197.82
COSTOS DE OPERACIÓN	21231.32	21934.47	22665.63	23425.83	24216.12
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Útiles de Oficina	354.00	366.99	380.46	394.42	408.90
Útiles de Aseo	414.00	429.19	444.95	461.27	478.20
Servicios básicos	426.96	442.63	458.87	475.71	493.17
Sueldos Administrativos	16531.86	17138.58	17767.57	18419.63	19095.64
Arriendo	3000.00	3110.10	3224.24	3342.57	3465.24
Total Gastos Administrativos	20726.82	21487.49	22276.09	23093.62	23941.15
GASTOS DE VENTA					
Publicidad	67.50	69.98	72.55	75.21	77.97
Total Gasto de Venta	67.50	69.98	72.55	75.21	77.97
GASTO FINANCIERO					
Amortizaciones de activo diferido	152.00	152.00	152.00	152.00	152.00
Interés del préstamo	285.00	225.00	165.00	105.00	45.00
Total Gasto Financiero	437.00	377.00	317.00	257.00	197.00
TOTAL DE COSTOS	47432.28	49080.36	50791.13	52566.88	54410.00

Elaboración: El Autor

Nota: La proyección en los cinco años se ha realizado con una tasa de inflación del

3,67% del 2014 según el Banco Central del Ecuador

COSTO UNITARIO

A continuación se describe el costo unitario de la libra de manjar de leche de cabra que se ofrecerá.

Formula:

$$Cu = \frac{C.T}{N^{\circ} \text{ Productos}}$$

Cuadro N° 55
Costo Unitario

Años	Costos Totales	N° Productos al Año	Costo Unitario
1	47432.28	13,000	3.65
2	49080.36	13,913	3.53
3	50791.13	14,825	3.43
4	52566.88	15,738	3.34
5	54410.00	16,650	3.27

Elaboración: El Autor

PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO

Formula:

$$P.V.P = C.U + M.U$$

Cuadro N° 56
P. V. P

Años	Costo Unitario	% Margen de Utilidad	Margen de Utilidad	Precio de Venta al Público
1	3.65	7.00%	0.25	3.90
2	3.53	10.60%	0.37	3.90
3	3.43	13.70%	0.47	3.90
4	3.34	16.70%	0.56	3.90
5	3.27	19.20%	0.63	3.90

Elaboración: El Autor

Nota: Se ha considerado este PVP a la libra de manjar de leche de cabra considerando que la ½ libra en el mercado se da a 2.00 dólares y en una libra seria 4.00 dólares.

INGRESOS TOTALES

Formula:

$$I.T = P.V.P * N^{\circ}.P$$

Cuadro N° 57
Ingreso Total

Años	Precio de Venta al Público	Unid. Producidas al año	Ingresos Totales
1	3.90	13000	50700.00
2	3.90	13913	54259.00
3	3.90	14825	57818.00
4	3.90	15738	61376.00
5	3.90	16650	64935.00

Elaboración: El Autor

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Los costos fijos y variables se determinan con la finalidad de representar los valores monetarios para una medición empresarial, mediante el punto de equilibrio en función de las ventas y la capacidad instalada.

Costos Fijos: son aquellos que se mantiene constantes durante el periodo completo de producción. Se incurre en los mismos durante el transcurso del tiempo y no varían como resultado directo de cambios en el volumen de producción.

Costos Variables: Son 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 N° 58

Clasificación de los Costos Fijos y Variables

RUBROS	Año 1		Año 5	
	C. F	C. V	C. F	C. V
COSTO DE PRODUCCIÓN				
COSTO PRIMO				
Materia Prima Directa		10920,00		12613,48
Mano de Obra Directa		11585,84		13382,58
GASTOS DE FABRICACIÓN				
Materia prima Indirecta		3049,50		3522,42
Depreciaciones	453,62		453,62	
gas		192,00		221,78
COSTOS DE OPERACIÓN				
GASTOS ADMINISTRATIVOS				
Útiles de Oficina	354,00		408,90	
Útiles de Aseo	414,00		478,20	
Servicios básicos	426,96		493,17	
Sueldos Administrativos	16531,86		19095,64	
Arriendo	3000,00		3465,24	
GASTOS DE VENTA				
Publicidad	67,50		77,97	
GASTO FINANCIERO				
Amortizaciones de activo diferido	152,00		152,00	
Interés del préstamo	285,00		45,00	
Total de costos	21684,94	25747,34	24669,74	29740,26
Costo Total	47432.28		54410.00	

Elaboración: El Autor

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como PUNTO MUERTO, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendo menos que el punto de equilibrio tendré pérdidas y si vendo más que el punto de equilibrio obtendré ganancias. Para realizar este cálculo es necesario clasificar los costos fijos y los variables.

Existen dos tipos de cálculo que son; método matemático y método gráfico.

Método Matemático; En este método se plantea tres alternativas; en función a la capacidad instalada, en función de las ventas y en función de la producción.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 1.

Método matemático

a. En función de las ventas

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P.E = \frac{21684.94}{1 - \frac{25747.34}{50700.00}}$$

$$P.E = \frac{21684.94}{0.4922}$$

$$P.E = 44060.49$$

b. En función de la capacidad instalada

$$\text{P. E} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$\text{P. E} = \frac{21684.94}{50700.00 - 25747.34} \times 100$$

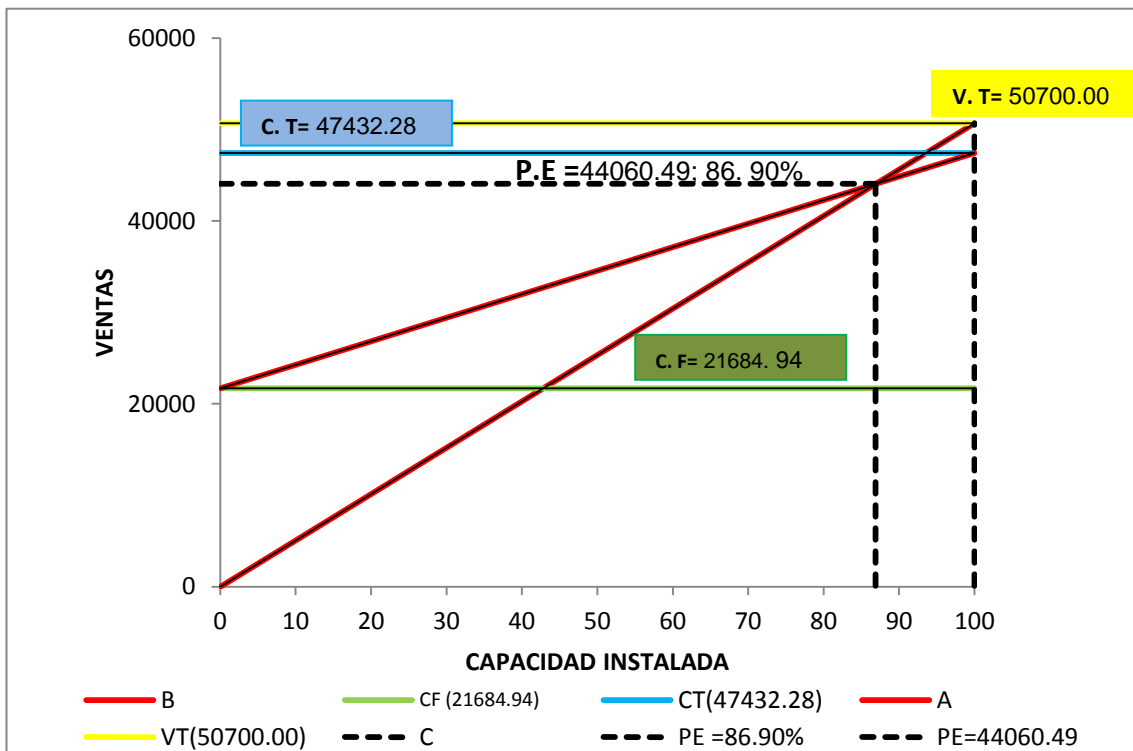
$$\text{P. E} = \frac{21684.94}{24952.66} \times 100$$

$$\text{P. E} = 0.8690 \times 100$$

$$\text{P. E} = \mathbf{86.90\%}$$

Punto de Equilibrio para el Año 1

Grafico N° 35



Análisis: El siguiente gráfico indica que para el primer año la empresa debe vender \$ 44060.49 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 86.90% de capacidad instalada.

Cálculo del Punto de Equilibrio para el año 5.

Método matemático

a. En función de las ventas

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo total}}{1 - \frac{\text{Costo variable total}}{\text{Ventas totales}}}$$

$$P.E = \frac{24669.74}{1 - \frac{29740.26}{64935.00}}$$

$$P.E = \frac{24669.74}{0.5420}$$

$$P.E = 45516.16$$

b. En función de la capacidad instalada

$$\text{P. E} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables totales}} \times 100$$

$$\text{P. E} = \frac{24669.74}{64935.00 - 29740.26} \times 100$$

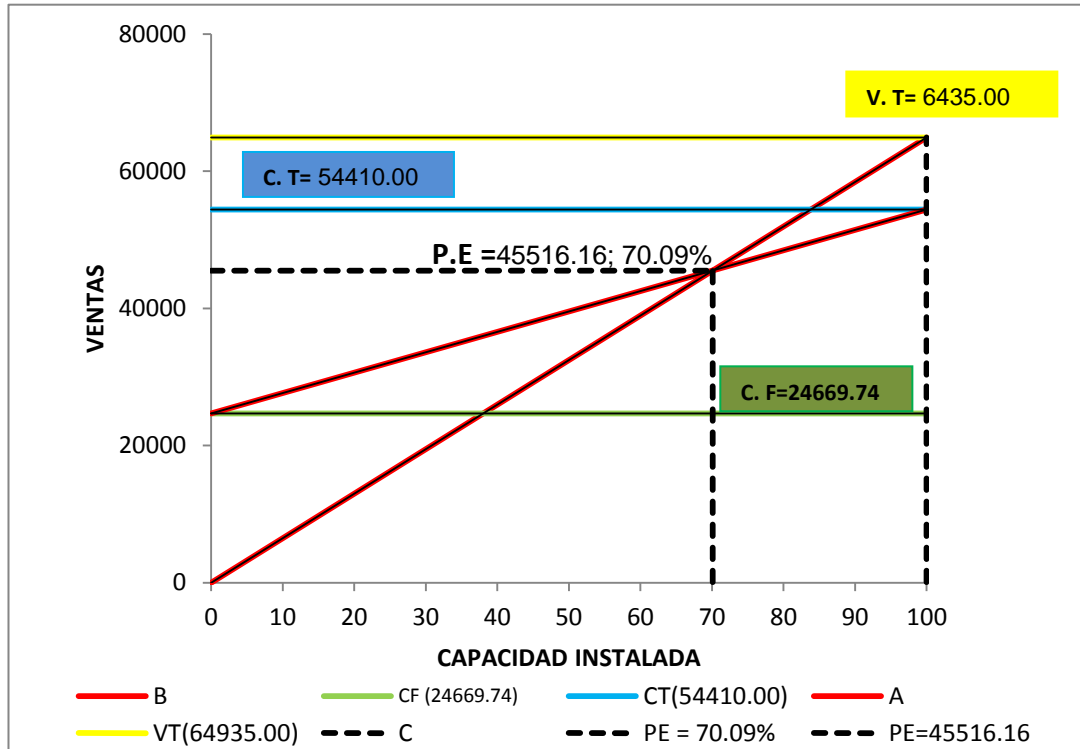
$$\text{P. E} = \frac{24669.74}{35194.74} \times 100$$

$$\text{P. E} = 0.7009 \times 100$$

$$\text{P. E} = 70.09\%$$

Punto de Equilibrio para el Año 5

Grafico N° 36



Análisis: El siguiente gráfico indica que para el quinto año la empresa debe vender \$45516.16 dólares de su servicio para llegar al punto de equilibrio con un 70.09% de capacidad instalada.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

El estado de pérdidas y ganancias es un estado financiero que presenta los resultados financieros, en un periodo de tiempo determinado, como producto de una actividad económica de la empresa.

Cuadro N° 59

Estado de Pérdidas y Ganancias

PERIODOS	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	50.700,00	54.259,00	57.818,00	61.376,00	64.935,00
(-) Costo Total	47.432,28	49.080,36	50.791,13	52.566,88	54.410,00
(=) Utilidad Bruta Ventas	3.267,72	5.178,64	7.026,87	8.809,12	10.525,00
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	490,16	776,80	1054,03	1321,37	1578,75
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	2.777,56	4.401,84	5.972,84	7.487,75	8.946,25
(-) 25% Impuesto a la renta	694,39	1100,46	1493,21	1871,94	2236,56
(-) 10% Reserva legal	69,44	110,05	149,32	187,19	223,66
(=) Utilidad Neta	624,95	990,41	1.343,89	1.684,74	2.012,91

Elaboración: El Autor

Evaluación Financiera

Es uno de los puntos más importantes, ya que del mismo dependerá su aceptación o rechazo del proyecto.

Flujo de Caja

Es aquel que representa los recursos en efectivo entre ingresos y egresos de la empresa, demostrando los fondos y si disponibilidad para pagar deudas o comprar activos.

Cuadro N° 60
Flujo de Caja

Denominación	Periodo					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos						
Ventas		50.700,00	54.259,00	57.818,00	61.376,00	64.935,00
crédito bancario	2000,00					
Capital Propio	5456,11					
Valor Residual				433,29		198,00
Total Ingresos	7456,11	50700,00	54259,00	58251,29	61376,00	65133,00
Egresos						
activo Fijo	2606,00					
Acto Diferido	760,00					
Activo Circulante	4090,11					
Reinversión					1300,00	
Presupuesto de Operación	7456,11	47432,28	49080,36	50791,13	52566,88	54410,00
Depreciación y amortización		605,62	605,62	605,62	605,62	605,62
15% de Utilidad de Trabajo		490,16	776,80	1119,02	1321,37	1578,75
25% Impuesto a la Renta		816,93	1294,66	1865,04	1877,28	2680,75
Amortización de Capital		400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
Total de Egresos	7456,11	49744,99	52157,44	54780,81	58071,15	59675,12
Balance	0,00	955,01	2.101,56	3.470,48	3.304,85	5.457,88

Elaboración: El Autor

Valor Actual Neto

Gracias a este valor logre calcular el valor presente de los flujos de caja futuros originados por una inversión, a este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el valor actual neto del proyecto.

**Cuadro N° 61
Valor Actual Neto**

Años	Flujo Neto	Fact. Actual 10%	Flujo descontado
0	-7.456,11		
1	955,01	0,909091	868,19
2	2.101,56	0,826446	1.736,83
3	3.470,48	0,751315	2.607,42
4	3.304,85	0,683013	2.257,26
5	5.457,88	0,620921	3.388,91
		Total	10.858,61
		Inversión	-7.456,11
		VAN	3.402,50

Elaboración: El Autor

Formula de la tasa del Factor de Actualización:

$$TFA = (\% \text{ de la tasa interna} * \% \text{ de la tasa de interes del mercado}) + (\% \text{ de la tasa externa} * \% \text{ del interes del prestamo})$$

$$TFA = (73.18\% * 7\%) + (26.82\% * 15\%)$$

$$TFA = 10\%$$

Formula del Factor de Actualización:

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

F= Factor de actualización; **i=** Interés del préstamo; **n=** Número de años

Para determinar el VAN se utiliza la siguiente fórmula:

VAN = Sumatoria VAN - Inversión inicial

$$VAN = 10.858,61 - 7.456,11$$

$$VAN = \mathbf{3.402,50}$$

El valor actual neto en el presente proyecto es de \$3.402,50 dólares; por lo tanto se acepta el proyecto.

Tasa Interna de Retorno

Expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia de un proyecto, además se la conoce como la tasa de descuento que hace posible que la corriente de beneficios actualizados sea iguales a la inversión inicial.

Cuadro N° 62
Tasa Interna de Retorno

Años	Flujo Neto	Factor de descuento	Valor Actual	Factor de descuento	Valor Actual
		21,79%	Tm	22,79%	TM
0	-7.456,11		-7.456,11		-7.456,11
1	955,01	0,821085	784,15	0,8143986	777,76
2	2.101,56	0,674181	1.416,84	0,6632450	1.393,85
3	3.470,48	0,553561	1.921,12	0,5401458	1.874,56
4	3.304,85	0,454521	1.502,12	0,4398940	1.453,78
5	5.457,88	0,373200	2.036,88	0,3582490	1.955,28
VAN Tm			205,00	VAN TM	-0,87

Elaboración: El Autor

Para poder determinar la TIR se procede a aplicar la siguiente fórmula:

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

$$TIR = 21.79 + 1 \left(\frac{205,00}{205,00 - (-0.87)} \right)$$

$$TIR = 22.79\%$$

La tasa interna de retorno en el presente proyecto es de 22.7% siendo este mayor al resto de oportunidad, por lo tanto es rentable.

Periodo de Recuperación de Capital

Consiste en el tiempo requerido para recuperar la inversión original, en una medida de la rapidez con que el proyecto rembolsará el desembolso original de capital.

Cuadro N° 63
Periodo de Recuperación de Capital

Años	Inversión Inicial	Flujo Neto	Flujo Acumulado
Inversión	-7.456,11		
1		955,01	955,01
2		2.101,56	3.056,58
3		3.470,48	6.527,05
4		3.304,85	9.831,90
5		5.457,88	15.289,78
TOTAL		15.289,78	

Elaboración: El Autor

Su fórmula es:

PRC = Año que se supera la inversión + (Inversión - Σ Primeros

Flujos / flujo de año que supera la inversión)

PRC = 4 + ((7456,11 - 9.831,90) / 3.304,85)

PRC = 3,28

- 3 años
- 0,28*12 meses= 3,36
- 0,36*30 días= 11 días

Esto me indica que el periodo de recuperación de la inversión inicial, será de 3 años, 3 meses y 11 días.

Relación Beneficio / Costo

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

- ~ B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.
- ~ B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.
- ~ B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

Cuadro N° 64
Relación Beneficio / Costo

Año	Ingresos Original	Costos Originales	Factor Actualización 10%	Ingresos Actualizados	Costos Actualizados
1	50700	47432,28	0,909091	46090,91	43120,25
2	54259	49080,36	0,826446	44842,15	40562,28
3	57818	50791,13	0,751315	43439,52	38160,13
4	61376	52566,88	0,683013	41920,63	35903,89
5	64935	54410,00	0,620921	40319,53	33784,33
				216612,74	191530,88

Elaboración: El Autor

Para determinar la RBC se aplica la siguiente fórmula:

$$RBC = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Costos actualizados}}$$

$$RBC = \frac{216612,74}{191530,88}$$

$$RBC = 1.13$$

La relación beneficio-costo en el presente proyecto es, que por cada dólar que se invierte se obtendrá una rentabilidad de 0.13 dólares.

Análisis de Sensibilidad

Es la interpretación de incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de interpretar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Análisis de Sensibilidad con Aumento en los Costos de un 11,51%
Cuadro N° 65

Años	Costo T. Original	Costo T. original	Ingreso Original	Actualización				
		aumentado		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		11,51%			17,63%		18,63%	
0				-7.456,11				
1	47432,28	52.891,74	50700,00	-2.191,74	0,85012327	-1.863,25	0,8429571	-1.847,54
2	49080,36	54.729,51	54259,00	-470,51	0,72270957	-340,04	0,7105767	-334,33
3	50791,13	56.637,19	57818,00	1.180,81	0,61439222	725,48	0,5989856	707,29
4	52566,88	52.566,88	61376,00	8.809,12	0,52230912	4.601,08	0,5049192	4.447,89
5	54410,00	54.410,00	64935,00	10.525,00	0,44402714	4.673,39	0,4256252	4.479,71
					Total	7.796,66	Total	7.453,02
					Inversión	-7.456,11	Inversión	-7.456,11
					VAN Tm	340,55	VAN TM	-3,09

Elaboración: El Autor

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible

Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 el proyecto no sufre ningún efecto

Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible

TIR DEL PROYECTO = 22.79%

NUEVA TIR = 18.62

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

$$TIR = 17.63 + 1 \left(\frac{340,54}{340,54 - (-3,09)} \right)$$

NUEVA TIR = 18.62%

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 22,79 – 18,62=4,16%

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (4,16% /22,79%) * 100

% Variación = 18,28%

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 18,28/18,62

Sensibilidad = 0,98

Análisis de Sensibilidad

Es la interpretación de incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de interpretar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Análisis de Sensibilidad con Aumento en los Costos de un 10,46%
Cuadro N° 66

Años	Ingreso Original	Ingreso original	Costo Original	Actualización				
		disminuido		Flujo Neto	Factor de Actualización	Valor Actual	Factor de Actualización	Valor Actual
		10,46%			17,63%	Tm	18,63%	TM
0				-7.456,11				
1	50.700,00	45.396,78	47.432,28	-2.035,50	0,85012327	-1.730,43	0,8429571	-1.715,84
2	54.259,00	48.583,51	49.080,36	-496,85	0,72270957	-359,08	0,7105767	-353,05
3	57.818,00	51.770,24	50.791,13	979,11	0,61439222	601,56	0,5989856	586,47
4	61.376,00	61.376,00	52.566,88	8.809,12	0,52230912	4.601,08	0,5049192	4.447,89
5	64.935,00	64.935,00	54.410,00	10.525,00	0,44402714	4.673,39	0,4256252	4.479,71
					Total	7.786,52	Total	7.445,18
					Inversión	-7.456,11	Inversión	-7.456,11
					VAN	330,41	VAN	-10,93

Elaboración: El Autor

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor a 1 el proyecto es sensible

Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a 1 el proyecto no sufre ningún efecto

Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 el proyecto no es sensible

TIR DEL PROYECTO = 22,79%

NUEVA TIR = 18,60

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

$$TIR = 17,63 + 1 \left(\frac{330,41}{330,41 - (-10,93)} \right)$$

NUEVA TIR = 18,60%

DIFERENCIA DE TIR:

Diferencia de Tir = Tir del Proyecto – Nueva Tir

Diferencia de Tir = 22,79 – 18,60= 4,19%

PORCENTAJE DE VARIACIÓN:

% Variación = (Diferencia de Tir / Tir del Proyecto) * 100

% Variación = (4,19% /22,79%) * 100

% Variación = 18,38%

SENSIBILIDAD:

Sensibilidad = % Variación / Nueva Tir

Sensibilidad = 18,38/ 18,60

Sensibilidad = 0,99

h. CONCLUSIONES

- * El estudio de mercado se realizó a las familias del cantón y refleja que tendrá muy buena aceptación y captación de clientes en el mercado.
- * La demanda insatisfecha del producto es de 18997 libras en el primer año.
- * La empresa trabaja en el primer año con una capacidad utilizada del 71.23% de la capacidad instalada que es del 100%.
- * El total de inversión para que se ponga en marcha esta empresa es de \$7456.11 dólares.
- * Se pedirá un crédito del 26.82% del total de la inversión que es de \$2000.00 dólares, el mismo que se pedirá en el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 15%.
- * En cuanto a la Evaluación Financiera, el presente proyecto tiene los siguientes indicadores: El Valor Actual Neto de \$3402,50; Tasa Interna de Retorno 22.79%, La recuperación del capital inicial se logra en 3 años 3 mes y 11 días, El resultado de la relación beneficio costo es de 1.13 por lo que concluí que por cada dólar invertido obtendré una ganancia de 0.13 ctvs. de dólar, el análisis de sensibilidad es que con el incremento en los costos del 11,51% es de 0.98% y con la disminución de los ingresos del 10,46% es de 0.99%, este razonamiento matemático garantiza la inversión.
- * En cuanto a la hipótesis planteada que indica que es factible la implementación de una empresa productora y comercializadora de

dulce de leche de cabra en el Cantón Zapotillo, fue comprobada, y adicional debo indicar que cada uno de los objetivos planteados en el proyecto de investigaciones fueron desarrollados en el trabajo.

i. RECOMENDACIONES

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

- Para que el producto tenga aceptación en el mercado es necesario realizar una buena promoción, a fin de lograr difundir las características del mismo.
- Que el proyecto sea ejecutado de manera completa tal como lo establece el fruto de estudio.
- Que la organización de la empresa se lo realice con un carácter técnico, para lograr los indicadores expuestos en este trabajo.
- La implementación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista Financiero, tal como se lo demuestra matemáticamente.
- Al presente producto por ser conocido en el mercado, y a la vez tener una fuerte competencia con sustitutos, es necesarios que se implementen una campaña permanente utilizando los medios existentes como se lo señala en nuestra propuesta de comercialización.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ACTUALIZACIÓN CONTABLE, NEC NO. 1: PRESENTACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS, 1ERA. ED. CORPORACIÓN EDI-ABACO CÍA. LTDA., ECUADOR, 1999/2000.
- ACTUALIZACIÓN CONTABLE, NEC NO. 3: ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO, 1ERA. ED. CORPORACIÓN EDI-ABACO CÍA. LTDA., ECUADOR, 1999/2000.
- A., GOXENS, M.A. GOXENS. ENCICLOPEDIA PRÁCTICA DE LA CONTABILIDAD. EDITORIAL OCÉANO. ESPAÑA, 2007.
- BERNSTEIN, LEOPOLDO A. “ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS; TEORÍA, E INTERPRETACIÓN”. PRIMERA EDICIÓN. PRINTER COLOMBIA S.A, 1993.
- CABRERA LORENA Y GOMEZ GLADYS, “TESIS DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN A ESTADOS FINANCIEROS EN SÚPER BOUTIQUE DEL CALZADO YOREDY DE LA CIUDAD LOJA, PERIODOS 2005-2006”. AÑO 2008.
- ESPINOZA, MIREYA, MORILLO VIVANCO ROSA. NOCIONES BÁSICAS DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA. 2DA. ED. IMPRENTA GRADIMIMAR. LOJA, ECUADOR 1996.
- GONZALEZ, JIMÉNEZ RAÚL. “ANÁLISIS GERENCIAL Y PRESUPUESTO PARA INSTITUCIONES FINANCIERAS”, EDICIÓN PRIMERA EDICIÓN. IMPRENTA MACHALA S.A. MACHALA, ABRIL 2007.

- *GUTIERREZ, ALFREDO F., LOS ESTADOS FINANCIEROS Y SU ANÁLISIS; SEGUNDA EDICIÓN, COLOMBIA 1970.*
- *MICROSOFT ENCARTA. BIBLIOTECA DE CONSULTA. 2008*
- *PALEPU, HEALY, BERNARD. “ANÁLISIS Y VALUACIÓN DE NEGOCIOS MEDIANTE ESTADOS FINANCIEROS”, SEGUNDA EDICIÓN, TALLERES DE GRUPO GEO IMPRESORES S.A. DE C.V. MÉXICO, AGOSTO 2002.*
- *PASACA, MORA ENRIQUE MANUEL. MANUAL PARA ELABORACIÓN DE PROYECTOS DE GRADUACIÓN DE NIVEL SUPERIOR. 1ERA. ED. IMPRENTA OFFSET IMAGEN. LOJA – ECUADOR, 2009.*
- *ORTIZ, HÉCTOR “ANÁLISIS FINANCIERO APLICADO Y PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA”, 12 ED., UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA, COLOMBIA, AGOSTO 2004.*
- *SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS, NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA NIIF, 2008.*
- *VALDIEZO, NELLY Y OTROS COMPILADORES: ANÁLISIS FINANCIERO EN LAS EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS, UNL, MARZO A JULIO 2007.*
- *VASCONEZ, JOSÉ VICENTE, INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD, EDICIÓN ACTUALIZADA 1994.*

k. ANEXOS

Anexo N° 1

Ficha de Resumen:

TEMA:

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE LECHE DE CABRA, EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, DE LA PROVINCIA DE LOJA”

PROBLEMÁTICA:

La crisis económica generalizada en el área de la frontera sur de nuestro país por la falta de fuentes de trabajo para el desarrollo económico y de reanimación de la economía, hace que en el cantón de Zapotillo se desarrolle un sin número de actividades comerciales que generan bajos ingresos por la falta de proyectos de inversión; por lo que considero que se debe realizar un estudio en el cual se aborde esta problemática, ya que en mencionado lugar, no se han elaboran proyectos de factibilidad para la creación de empresas, que sean administradas por los moradores del sector que disponen de la materia prima para su industrialización.

El desconocimiento de la elaboración de proyectos de factibilidad para la industrialización y comercialización de manjar de leche de cabra no permite a los productores de esta materia prima a que se haga un tratamiento adecuado a la misma y se elabore ciertos productos en forma artesanal y que a pesar de ello tiene mercado, aún que son un tanto desconocidos en nuestro medio incluso en el país entero; pero la creación de una empresa en forma tecnológica, con el personal adecuado y la

materia prima existente en el lugar sería un adelanto y se evitaría que se pierda el esfuerzo de las personas que se dedican a la crianza del ganado caprino que en esta parte del país no se le ha dado mucha importancia.

Constitucionalmente está reconocida la soberanía alimentaria y que constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado garantizar a las personas alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiados en forma permanente, además de impulsar la producción, transformación agroalimentaria de las pequeñas y medianas unidades de producción comunitarias.; para lo cual deberá establecer mecanismos preferenciales de financiamiento a los pequeños y medianos productores, facilitando los medios de producción.

Por lo que creo necesario la creación de una empresa que industrialice y comercialice la leche de cabra, en el cantón zapotillo, de la provincia de Loja, la misma que generará la explotación de esta materia prima que produce el ganado caprino que existe en grandes cantidades en el sector.

OBJETIVOS

a. General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra, en el cantón Zapotillo, de la provincia de Loja.

b. Específicos

- Realizar el estudio de mercado para establecer la demanda del producto.

- Establecer el estudio técnico para determinar los factores de localización y el tamaño del proyecto.
- Determinar la inversión necesaria para activos fijos, activos intangibles, capital trabajo y financiamiento necesarios para poner en ejecución el proyecto.
- Determinar índices financieros como: VAN, TIR, Costo de oportunidad, Período de recuperación, que presente el proyecto en las condiciones planteadas y en diferentes escenarios
- Diseñar la estructura administrativa de la empresa para establecer la personaría jurídica a aplicarse, especificando capital, razón social y trámites legales para la constitución de la misma.

METODOLOGÍA

Para la realización del presente trabajo investigativo he relacionado los métodos, técnicas y procedimientos orientados a la búsqueda de la verdad, mediante la observación porque posibilitará conocer el problema planteado.

El Método, es el camino manera o modo de alcanzar un objetivo, es también el procedimiento determinado para ordenar la actividades que se desea cumplir, proceso que conlleva a descubrir la propiedad del objeto en estudio; la recopilación y selección de textos bibliográficos minuciosamente analizados de acuerdo con las técnicas de lectura y los criterios personales me permitirán el desarrollo del tema en mención.

MÉTODOS

Científico.

La utilización de este método en el desarrollo del presente trabajo de investigación nos permitirá, la formulación precisa y específica del problema; establecer objetivos bien definidos que conlleve al feliz término de la investigación, para ello será necesario aplicar algunos métodos y técnicas de investigación científica tales como:

Dialéctico.-

Se debe considerar los sucesos históricos y económicos de los acontecimientos reflejados en los estados financieros correspondientes de la empresa a crearse.

Histórico.

Está vinculado al conocimiento de las distintas etapas de los sucesos económicos, para conocer la evolución y desarrollo de los cambios suscitados en los diferentes periodos que se han creado ciertas empresas de esta manera podremos descubrir y analizar los hechos y acontecimientos que pueden suscitarse en el futuro de la empresa.

Inductivo

Es el razonamiento que, partiendo de casos particulares, se eleva a conocimientos generales, es por ello que este método nos permitirá recopilar la información bibliográfica relacionada sobre la materia de estudio; con la utilización de una serie de textos, documentos y tesis que proporcionarán contenidos teóricos así como también los adquiridos durante los años de estudio.

Deductivo.

La deducción, tiene a su favor que sigue pasos sencillos, lógicos y obvios que permiten el descubrimiento de algo que hemos pasado por alto en nuestra investigación, se utilizará para conocer si los objetivos planteados fueron alcanzados, para la recopilación de los referentes teóricos en los cuales harán una descripción de la empresa en forma general.

Analítico.-

Este método me ayudará a determinar que metodología de análisis financiero permitirá conocer la situación económica financiera de la empresa, así como también se procederá a ordenar, clasificar, comparar los fenómenos que surjan del desarrollo del trabajo y sus relaciones entre ellos.

Sintético.-

Es un proceso mediante el cual se relacionan hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos dispersos en una sola totalidad, es por ello que se utilizará en el desarrollo de la investigación para la formulación de las conclusiones y recomendaciones.

TÉCNICAS

En el transcurso del desarrollo de nuestra investigación se hace necesaria la utilización de diferentes técnicas como mecanismos para la recopilación de la información, así como también la verificación de los métodos empleados en la investigación, para conocer sobre la formación de la empresa.

Observación.-

La observación hace posible investigar los problemas identificados con la aplicación de la metodología del análisis financiero, para llegar a la esencia profunda de buscar sugerencias viables con el uso de los métodos teóricos, para lo cual se recopilará de la información mediante; la encuesta con esta técnica se obtendrá información relevante, que satisfaga nuestra investigación.; además tenemos la entrevista que se la aplicará a los consumidores.

- Esquema Provisional del Informe

El informe Final de la investigación sobre la creación de una empresa propuesta seguirá el esquema previsto en el Art. 151 del Reglamento de Régimen Académico, que establece: Resumen en castellano y Traducido al inglés; Introducción; Revisión de Literatura; Resultados de la Investigación de Campo; Discusión; Síntesis; Bibliografía y Anexos.

ANEXO N° 2



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA MODALIDAD ESTUDIOS A DISTANCIA ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARREERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ENCUESTAS A LAS FAMILIAS DEL CANTÓN ZAPOTILLO.

Estimado usuario(a)

Como Estudiante de la Universidad Nacional de Loja quien de manera muy comedida solicito a usted se digne proporcionar información de acuerdo a las preguntas planteadas para la implementación de una Empresa Productora y Comercializadora de Manjar de Leche de cabra para la Cantón Zapotillo, tema en el cual se sustenta mi proyecto de factibilidad al fin de obtener el título de Ingeniero Comercial.

ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS DEL CANTÓN ZAPOTILLO

Sexo:

Masculino ()
Femenino ()

¿Cuál es su ingreso Mensual?

.....

1. ¿En su familia consume productos a base de leche de cabra?

Si ()
No ()

2. ¿Cuál de los siguientes productos a base de leche de cabra consumen con más frecuencia?

Yogurt ()
Queso ()
Manjar ()
Otros ()

3. ¿Al momento de comprar el manjar de leche de cabra que es lo que toma en consideración?

Frescura ()
Presentación ()
Precio ()
Calidad ()

4. ¿Con que frecuencia y en qué cantidad en libras consumen en su familia el manjar de leche?

✓ **Frecuencia:**

Mensualmente ()
Semestralmente ()
Anualmente ()

✓ **Cantidad: (en libras)**

1 libra ()
2 libras ()
3 libras ()

5. ¿Dónde usted compra el manjar de leche de cabra?

Bodegas ()
Mercados ()
Ambulantes ()
Supermercados ()
Tiendas ()

6. Si se implementara una empresa dedicada a la producción y comercialización de manjar de leche. ¿Ud. Estaría dispuesto a comprar este producto?

Si ()
No ()

7. ¿Dónde le gustaría que este ubicado esta nueva empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra?

Norte del Cantón ()
Centro del Cantón ()
Sur del Cantón ()

8. ¿Qué promociones desearía que la empresa ofreciera a sus clientes?

Degustaciones ()
Descuentos ()
Otros ()

9. ¿En qué presentación desearía que sea el Manjar de leche de cabra?

1/2 Libra ()
1 Libra ()

10. ¿Qué envase le gustaría para el producto (manjar de leche de cabra)?

Tarrinas ()
Vidrio ()

11. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por la libra de manjar de leche de cabra?

\$4.00 ()
\$4.50 ()
\$5.00 ()

12. ¿Cuál de los siguientes medios de comunicación cree usted que es el adecuado para dar a conocer la existencia de esta nueva empresa productora y comercializadora de manjar de leche de cabra?

Radio ()

Televisión ()

Prensa Escrita ()

Hojas Volantes ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 3



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
MODALIDAD ESTUDIOS A DISTANCIA
ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENCUESTA APLICADA A LOS OFERENTES DE MANJAR DE LECHE
DE CABRA EN EL CANTÓN ZAPOTILLO**

Estimado usuario(a)

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja del Área Jurídica Social y Administrativa de la Carrera Administración de Empresas, me dirijo a usted muy comedidamente, para solicitarle se digne a contestar el siguiente cuestionario.

La misma que servirá para la elaboración del proyecto titulado: PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE MANJAR DE LECHE DE CABRA, EN EL CANTÓN ZAPOTILLO, DE LA PROVINCIA DE LOJA, así mismo poder determinar si la empresa tendrá una acogida en el mercado.

1. ¿Qué tipo de negocio tiene usted?

- | | |
|---------------|-----|
| Tienda | () |
| Supermercado | () |
| Micro mercado | () |
| Bodega | () |

2. ¿En qué presentación venden el manjar de leche de cabra?

- | | |
|----------|-----|
| Tarrinas | () |
| Vidrio | () |

3. ¿Qué cantidad de manjar de leche de cabra vende mensualmente?

10 a 20 ()

21 a 30 ()

31 a 40 ()

41 a 50 ()

4. ¿Cuál es el precio al que vende cada ½ libra de manjar de leche de cabra?

\$2.00 ()

\$ 2.50 ()

\$3.00 ()

5. ¿Realiza Usted Promociones?

Si ()

No ()

6. ¿Por qué medios realiza la publicidad del producto?

Radio ()

Televisión ()

Prensa ()

Hojas volantes ()

No realiza ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

I. ÍNDICE

CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACION DE TESIS.....	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
TABLA DE CONTENIDOS.....	vii
a.- TEMA	1
b. RESUMEN.....	2
c. INTRODUCCIÓN.....	9
d. REVISIÓN DE LITERATURA	11
e. MATERIALES Y MÉTODOS	33
f. RESULTADOS	37
g. DISCUSIÓN.....	56
h. CONCLUSIONES	132
i. RECOMENDACIONES	134
j. BIBLIOGRAFÍA	135
k. ANEXOS.....	137
l. ÍNDICE.....	149