



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TÍTULO:

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE INGENIERA COMERCIAL

AUTORA:

Mayra Rosana Zambrano Zambrano

DIRECTOR:

Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc.

LOJA – ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc.

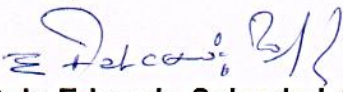
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación titulado **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.** de la aspirante **Mayra Rosana Zambrano Zambrano**, previo a la obtención del título de INGENIERA COMERCIAL, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución por lo cual autorizo su presentación.

Loja, Marzo del 2015

Atentamente


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

AUTORÍA

Yo, **Mayra Rosana Zambrano Zambrano**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad nacional de Loja la publicación de mi tesis en el repositorio Institucional-Biblioteca virtual

AUTORA: Mayra Rosana Zambrano Zambrano

FIRMA:



CÉDULA: 1716835291

FECHA: Loja, Marzo del 2015.

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

Yo, Mayra Rosana Zambrano Zambrano declaro ser autora de la tesis titulado: **PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.** como requisito para optar por el grado de: Ingeniera Comercial; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Bibliotecario:

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

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 31 días del mes de Marzo del dos mil quince, firma el autor.

Firma: 

Autor: Mayra Rosana Zambrano Zambrano

Cédula: 171683529-1

Dirección: Santo Domingo de Los Tsachilas, Barrio Carmelita, Cooperativa Santa Martha Sector 4

Correo Electrónico: *mayrarzz@yahoo.es*

Celular: 0985641688

DATOS COMPLEMENTARIOS

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

Tribunal de Grado:

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.
Ing. Edison Espinosa Bailón MAE.
Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.

Presidente
Vocal
Vocal

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar constancia de mi agradecimiento y gratitud a la Universidad Nacional de Loja, a los docentes de la Carrera de Administración de Empresas quienes con dedicación y eficiencia académica impartieron sus conocimientos y sus sabias experiencias brindándome su apoyo en cada momento de mi formación profesional. El agradecimiento se torna igual específico para el Ing. Galo Eduardo Salcedo López Mg. Sc, Director de Tesis pues con paciencia, educación y voluntad guió mis pasos hasta culminarlo con éxito.

La Autora

DEDICATORIA

Este trabajo producto de mi ambición de superación personal y profesional se lo dedico en primera instancia a Dios por su amor infinito y haberme guiado por cada camino que me trajo hasta aquí, a mi hermosa Familia por aumentar mis fuerzas y ansias de superación, a todos los profesores de los cuales he tenido el orgullo de ser alumna y que sin egoísmo me alimentaron con su mejor tutoría, y a mis amigos y demás familiares de quienes siempre recibí una palabra de aliento para continuar.

Mayra Rosana Zambrano Zambrano

a. TITULO.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.

b. RESUMEN.

Para la elaboración del siguiente proyecto pretende la creación de una micro empresa productora de "Bocadillo de Guayaba con Panela" y su comercialización en la Ciudad Quito, Provincia de Pichincha, como una alternativa para que tengan un producto de calidad.

Para iniciar con el estudio del presente proyecto, se ha trazado el tema denominado: ***"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA"***, del cual se plantearon objetivos específicos que sirvieron como guía para el estudio.

Para cumplir con el objetivo principal se utilizaron métodos, técnicas y procedimientos que permitieron investigar, desarrollar y comprobar la veracidad del proyecto. Los métodos utilizados fueron: **Inductivo**, que se lo utilizó para generalizar conclusiones y recomendaciones; **Deductivo**, que permitió en base a los conceptos aplicarlos en el desarrollo de los estudios de mercado, técnico, administrativo, económico y evaluación financiera; Se aplicaron las siguientes técnicas: **Observación**: Permitted conocer cómo se lleva a cabo el proceso producción y comercialización del bocadillo. **La Encuesta**: Aplicada a una muestra representativa a la población y la muestra de esta investigación. El segmento de mercado objeto de estudio constituyó la población de la ciudad de Quito que es de 660.304 familias de acuerdo al censo de población y vivienda realizado

por el INEC en el año 2010 y con una tasa de crecimiento del 4.06% para el año 2014.

El análisis realizado en el desarrollo de cada una de las fases del proyecto de factibilidad permitió que: 1. Mediante el Estudio de Mercado se determinó una oferta de 205.632, así como una demanda de 10839.529 dando así una demanda insatisfecha de 10'633.896 unidades de bocadillos para el primer año. Teniendo una demanda potencial de 528.243 familias; una demanda Real de 475.418 familias que consumen bocadillo de guayaba y una demanda efectiva de 451.647 familias que comprarían nuestro producto. Con un consumo percapita de 2 cajas de 10 unidades por familia mensuales. La capacidad instalada y utilizada cubrirá el 4.46% de la demanda insatisfecha. La inversión alcanza un monto de 125.946 dólares, de los cuales el 32% será de capital propio y el 68% de préstamo bancario. La evaluación financiera indica que la empresa recuperará el capital en 4 años, 4 meses y 22 días; que por cada dólar invertido la empresa gana 77 centavos. La Tasa Interna de Retorno es del 65.41% que representa que es mejor que la tasa de interés bancario; dentro del análisis de sensibilidad puede soportar un incremento en los costos de hasta el 48.6% así como una disminución en las ventas de hasta un 28%.

En base a los resultados encontrados, se recomienda poner en marcha el proyecto ya que dará una importante rentabilidad para sus inversionistas y genera desarrollo productivo para sus inversionistas y desarrollo socioeconómico para la Ciudad de Quito.

ABSTRACT

To prepare the next project aims to create a production company micro "Sandwich Guava with Panela" and marketing in the City Quito, Pichincha Province, as an alternative to having a quality product.

To begin with the study of this project has set the topic called "PROJECT FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY PRODUCING MICRO" SANDWICH WITH GUAVA PANELA "AND MARKETING IN TOWN QUITO, Pichincha province," the specific objectives which served as a guide for the study were raised.

To meet the primary objective methods, techniques and procedures whereby research, develop and test the veracity of the project were used. The methods used were: Inductive, who used it to generalize findings and recommendations; Deductive that allowed based on the concepts apply in developing market research, technical, administrative, economic and financial evaluation; Note: The following techniques are applied It allowed to know how to carry out the production and marketing of snack process. Survey: Applied to a representative sample of the population and the sample of this research. The market segment under study was the population of Quito that is 660,304 families according to population and housing census conducted by INEC in 2010 and a growth rate of 4.06% for 2014.

The analysis in the development of each of the phases of the project feasibility allowed: 1. Market Research Company determines that it is feasible to implement it according to the data obtained an unsatisfied

demand 10'633.896 units was obtained snacks for the first year. The installed and utilized capacity will cover 4.46% of the unmet demand. The investment amounts to giving the amount of \$ 125,946, of which 32% will be equity and 68% bank loan. The financial evaluation indicates that the company will recover the capital in four years, four months and 22 days; that for every dollar invested company earns 77 cents. The internal rate of return is 65.41% which represents it better than bank interest rate.

Based on the results, it is recommended to implement the project as it will give significant returns for its investors and generates productive development for investors and economic development for the City of Quito.

c. INTRODUCCION.

La concentración de las principales empresas en nuestro país, que se encuentran localizadas en las ciudades grandes ciudades y que su gran problema es que la falta de iniciativa por parte del sector público como privado, se convierte en una limitada inversión por parte de quienes se encuentran inmersos en el desarrollo empresarial en nuestra provincia de Pichincha, ha dado como resultado un limitado y bajo nivel de producción, contribuyendo a agudizar mayores niveles de pobreza por la falta de empleo, el subempleo y el desempleo generado por las privatizaciones de las empresas, que hoy en la actualidad son mal llamadas en esta época de modernización.

Cuando no hay empleo la gente busca alternativas para obtener ingresos y claro la única alternativa es crear microempresas con poco capital. Considerando que en la ciudad de Quito, que carece de microempresas y principalmente de una microempresa productora de **"BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA"**, se ha creído conveniente realizar el proyecto de tesis Titulado: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.**

Las personas que habitamos en la parte norte del Ecuador, esto es en la ciudad de Quito en la Provincia del Pichincha, buscamos el cómo poder satisfacer la necesidad de crear fuentes de trabajo, de ahí la necesidad de poner esta microempresa de producción, esto además sumado a que en

la ciudad de Quito no existe una microempresa productora de Bocadillos de Guayaba con Panela, que cubra las necesidades de alimentación, gustos y preferencias.

La guía del presente estudio son los objetivos específicos que se presentan a continuación:

- Realización del estudio de Mercado para determinar la Oferta y la Demanda, y así obtener la demanda insatisfecha del mercado.
- Elaborar el Estudio Técnico para la macro y micro localización, como también los diferentes procedimientos y el proceso de producción de la empresa.
- Determinar el estudio Administrativo-Organizacional, para conocer la estructura de la empresa, los niveles jerárquicos y los organigramas que regirán la misma.
- Determinar el Estudio financiero para obtener los indicadores que permitan establecer la factibilidad del proyecto.

En el estudio de mercado se hace un análisis de la demanda de la cual de determino la demanda efectiva inicial, luego la oferta para poder determinar la demanda insatisfecha que existe del producto, lo cual determino establecer la estrategia de mercado para poder estructurar el estudio técnico (tamaño y localización e ingeniería del proyecto), que se lo cuantifica en inversiones, gastos operacionales y los posibles ingresos que generara el proyecto.

Seguidamente el estudio organizacional que se implementará se rige a una organización jurídica que será de marco legal sobre el cual se desarrollaran todas las actividades.

Para concluir el estudio financiero permitió establecer el Valor Actual Neto; un periodo de recuperación de capital; una Relación Beneficio Costo; una Tasa Interna de Retorno y el Análisis de Sensibilidad que resiste un incremento en los costos y un decremento en los ingresos.

En base a los estudios realizados se determina la factibilidad del presente proyecto con lo cual se cumple el objetivo propuesto. Obteniendo finalmente las conclusiones y recomendaciones correspondientes a fin de que permita que el inversionista tome las decisiones más convenientes.

d. REVISION DE LITERATURA.

MARCO REFERENCIAL.

LA GUAYABA.

Las guayabas (*Psidium guajava* spp.) son un género de unas cien especies de árboles tropicales y árboles pequeños en la familia Myrtaceae, nativas del Caribe, América Central, América del Norte y América del Sur. Las hojas son contrarias, simples, elípticas a ovaladas, de 5 a 15 centímetros de largo. Las flores son blancas, con cinco pétalos y numerosos estambres.¹

La fruta del chanicuil es comestible, redonda o en forma de pera, entre 3 a 10 cm de diámetro (hasta 12 cm en cultivos selectos). Tiene una corteza delgada y delicada, color verde pálido a amarillo en la etapa madura en algunas especies, rosa a rojo en otras, pulpa blanca cremosa o anaranjada con muchas semillitas duras y un fuerte aroma característico. Es rica en vitaminas C, A, B, además tiene beneficios nutritivos ya que su pulpa es considerada ácida beneficiando a bajar los niveles de colesterol "malo"

Las guayabas son cultivadas en muchos países de la zona intertropical subtropical por sus frutos comestibles. Varias especies se cultivan comercialmente. La fruta se come toda, como una manzana, o rebanada y servida con azúcar y crema como postre. En Asia, la guayaba cruda se sumerge en sal o polvo de ciruela pasa. La guayaba hervida también es

¹ Alocubano.wordpress.com/2011/10/17/4295/

usada extensivamente para hacer dulces, jaleas, mermeladas (*goiabada*) y jugos. Es una de las frutas con mayores niveles de vitamina A, por gramo contiene unas 6 o 7 veces más que la naranja, lo que la convierte en un antigripal natural. Las hojas y la corteza son astringentes intestinales, especialmente en las diarreas de los niños, pues son ricas en tanino, 30 g de hojas por 150 ml de agua, el cocimiento es empleado para lavar úlceras. La corteza y la raíz del guayabo son un buen reconstituyente que cura la anemia y debilidades nerviosas, tomando el cocimiento con frecuencia. Su contenido natural de producto fresco son 273 unidades en 100 g (véase también vitamina A).²

GUAYABA



Las plantas son sensibles a las heladas. En algunas regiones tropicales, incluyendo Hawái, algunas especies se han convertido en arbustos invasivos. También es de interés para los cultivadores domésticos en áreas de clima templado, como una de las pocas frutas tropicales que se pueden desarrollar hasta que den fruta en macetas dentro de la casa.

² Alocubano.wordpress.com/2011/10/17/4295/

LA PANELA.

La panela, también conocida como piloncillo, raspadura, rapadura, atado dulce, tapa de dulce, chancaca (del náhuatl *chiancaca* = azúcar integral o del quechua "chamgay" = triturar¹), empanizado, papelón, o panocha en diferentes latitudes del idioma español, es un alimento cuyo único ingrediente es el jugo de la caña de azúcar que es secado antes de pasar por el proceso de purificación que lo convierte en azúcar moreno (o mascabado). Para producir la panela, el jugo de caña de azúcar es cocido a altas temperaturas hasta formar una melaza bastante densa, luego se pasa a unos moldes en forma de prisma donde se deja secar hasta que se solidifica o *cuaja*. La panela también es producida en algunos países asiáticos, como la India y Pakistán, donde se le denomina gur o jaggery.³

También como piloncillo es conocido este mismo producto en la costa de Málaga y Granada, lugar desde donde partió la caña de azúcar hacia Canarias y posteriormente hacia América. En las Islas Canarias recibe el nombre de *rapadura*, y las fabricadas en la isla de La Palma, en cierto sentido la más cercana a América, también tienen forma de pilón o de cono.

Para producir la panela, se requiere de un jugo obtenido de una caña de azúcar madura, con alto contenido de sacarosa libre de sustancias extrañas. Éste jugo se cuece a altas temperaturas hasta formar una melaza bastante densa; luego se pasa a unos moldes en diferentes

³ Laylita.com/recetas/2012/12/18/miel-de-panela/

formas principalmente prisma rectangular o casquete esférico en donde se deja secar hasta que se solidifica o cuaja.

PANELA



La elaboración de la panela, por lo general, se realiza en pequeñas fábricas comúnmente denominadas trapiches en procesos de agroindustria rural que involucran a múltiples trabajadores agrícolas y operarios de proceso. En Colombia se estima la existencia de cerca de 20.000 trapiches paneleros^[cita requerida] que vinculan directa e indirectamente cerca de 350.000 personas^[cita requerida] en las actividades de cultivo de la caña, elaboración de la panela y su comercialización en las áreas rurales y centros urbanos.

En el proceso se utilizan tres vasijas de cobre o bronce. La primera vasija es donde se da comienzo a la cocción del líquido proveniente de la caña (guarapo no fermentado); en la segunda vasija se va traspasando la espuma y otras impurezas del hervor de la primera; y así consecutivamente de la segunda a la tercera.

La tercera vasija es la de menor calidad y con más porosidad en estado sólido. La primera vasija -con la mejor calidad- es un sólido semitransparente de color marrón claro, casi anaranjado, y de gran temple. Se requiere de una potente herramienta para partirla.

BOCADILLO.

El bocadillo en España, una torta en México, una bala fría o pan con... en Venezuela, es un trozo de pan o un panecillo, un bollo en cuyo centro se ha colocado algún tipo de alimento o una combinación de ellos. Normalmente se suele abrir el pan longitudinalmente en dos mitades.



En España y México se diferencian del emparedado o sándwich en que este último está hecho con pan de molde (pan blando). En el resto de los países de habla hispana no hay una palabra específica para diferenciar entre sándwich de un pan partido en dos y sándwich en pan de molde. El bocadillo, que tradicionalmente contemplado como un alimento humilde por su bajo coste de elaboración, con el tiempo ha evolucionado hasta convertirse en una pieza icónica de la cocina y alimentación hispanas.⁴

⁴ Photaki.es/foto-bocadillo-de-guayaba_336264.htm.

Posee cinco cualidades básicas en cualquier comida común: fácil de preparar, variado, rápido, cómodo y barato. Se dice que lo que cansa de un bocadillo no es el pan, sino el contenido y así muchas personas durante toda su vida tienen una o más comidas al día consistentes en algún tipo de pan del cual varía el relleno.

Generalmente un bocadillo está compuesto por una porción de barra de pan blanco (pan francés o *baguette*) cortado transversalmente de una longitud variable según el apetito y de 24 cm en los bocadillos comerciales, y con los ingredientes entre ambas mitades. Los ingredientes empleados suelen estar cortados en forma de rodajas o lonchas. Una de las características que diferencian al bocadillo de un sándwich es el tipo de pan empleado. Suele ser un *pan de barra*, una *baguette* de pan francés o algún tipo de panecillo. Se pueden diferenciar entre 'bocadillos fríos' y 'bocadillos calientes' dependiendo de la temperatura del contenido al servirse.⁵

Existe una diversidad de variedades de bocadillo, dependiendo del contenido, la forma de preparación del pan, el uso de salsas u otros aditivos, etc. En algunos casos se puede servir como tapa, en lo que se denomina popularmente un "mini-bocadillo".

⁵ Rinconlatino.es/bocadillo-de-guayaba-rojo.

MARCO CONCEPTUAL.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

Concepto.

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamiento de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.

Proyectos de Factibilidad.

Todo proyecto de inversión genera efectos o impactos de naturaleza diversa, directos, indirectos, externos e intangibles. Estos últimos rebasan con mucho las posibilidades de su medición monetaria y sin embargo no considerarlos resulta pernicioso por lo que representan en los estados de ánimo y definitiva satisfacción de la población beneficiaria o perjudicada.

En la valoración económica pueden existir elementos perceptibles por una comunidad como perjuicio o beneficio, pero que al momento de su ponderación en unidades monetarias, sea imposible o altamente difícil

materializarlo. En la economía contemporánea se hacen intentos, por llegar a aproximarse a métodos de medición que aborden los elementos cualitativos, pero siempre supeditados a una apreciación subjetiva de la realidad.

No contemplar lo subjetivo o intangible presente en determinados impactos de una inversión puede alejar de la práctica la mejor recomendación para decidir, por lo que es conveniente intentar alguna metódica que insértelo cualitativo en lo cuantitativo.

Tiene como objetivos aprovechar los recursos para mejorar las condiciones de vida de una comunidad, pudiendo ser a corto, mediano o a largo plazo. Comprende desde la intención o pensamientos de ejecutar algo hasta el término o puesta en operación normal.

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.



Un Proyecto ésta formada por cuatro Estudios Principales:

ESTUDIO DE MERCADO⁶

El Estudio de Mercado es aquella etapa de un proyecto que tiene por objeto estimar la demanda, es decir la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y en un cierto período de tiempo.

OBJETIVOS.

Conocer lo que está sucediendo y que se espera que suceda en el sector de la economía al cual se pretende incursionar con el producto.

- Establecer las fortalezas y debilidades de los competidores para aprovechar oportunidades en cuanto a la satisfacción de los clientes.
- Verificar que los clientes previstos existen realmente.
- Medir la potencialidad de esta demanda.
- Determinar el precio del producto o servicio.
- Elegir los medios más rentables para realizar la cifra de negocios, venta, comunicación, distribución etc.

COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.

Un mercado se confluyen productores y consumidores para realizar intercambios de compra venta.

⁶ BACA URBINA GABRIEL, "Evaluación de Proyectos 2" Edición Mcgraw-Hill. México, D. F. Mx/1997

Para conocer el comportamiento de mercado, es preciso reconocer todos y cada uno de los agentes que, con su actuación tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomarán al definir las estrategias comerciales.

Para realizar el presente estudio se determinará cinco tipos de mercado:

- ❖ Mercado proveedor (quienes nos abastecen)
- ❖ Mercado distribuidor (intermediarios)
- ❖ Mercado consumidor (los clientes)
- ❖ Mercado competidor (la competencia)
- ❖ Mercado externo (fuentes externas de abastecimiento)

ANÁLISIS DE LA DEMANDA (clientes).

Definición.- La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio a una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir.

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes y servicios y a qué precio.

Para realizar el análisis de la demanda se debe tomar en cuenta:

- Los tipos de consumidores.
- Segmentarlos por actividad, edad, sexo, ubicación geográfica, ingresos.
- Conocer los gustos y preferencias.

DEMANDA POTENCIAL.

Se constituye por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto la totalidad del mercado. Ejemplo:

Consumo de cereales

DEMANDA REAL.

Se denomina demanda real a la demanda verdaderamente ejercida en los mercados. En sí, la demanda real es el número absoluto de familias que están dispuestas a adquirir el producto.

Para obtener la demanda real tomamos en consideración lo siguiente:

1. Demanda Potencial.
2. Porcentaje de las familias que no consumen.
3. Porcentaje de familias que no apoyan al proyecto.
4. Porcentaje de familias que no contestan.

ANÁLISIS DE LA OFERTA (competencia).

Definición.- Es la cantidad de bienes y servicios que se pone a disposición del público consumidor en determinadas cantidades, precio, tiempo y lugar para que los adquieran.

Para realizar el análisis competidor se debe tener en cuenta:

- El posicionamiento de los competidores en la mente de los clientes.
- Fortalezas y debilidades de los competidores.
- Quiénes están ofreciendo ese mismo bien o servicio.

- Las características de los bienes o servicios de la competencia y el precio.

PLAN DE COMERCIALIZACIÓN⁷

El propósito del plan de comercialización es de prevenir a la empresa acerca de suposición actual y futura, puesto que los alcances de hoy y sus planes para el futuro depende de juicios anticipados de las condiciones del mercado.

La comercialización es un instrumento de la dirección de empresas que suministra a las mismas los medios para diseñar y vender el producto aprovechando los recursos de la empresa.

El plan de comercialización está elaborado en base a:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción y
- Posventa

ESTUDIO TÉCNICO⁸

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:

⁷ BELL, Martín L., Mercadotecnia, Conceptos y Estrategias., Edit. Continental S.A., México., 1971.

⁸ JENNER F. ALEGRE, "Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión", Ediciones e Impresiones Gráficas América S.R.L. Jr. Loreto No. 1696-Beña, 1995.

Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.

Donde obtener los materiales o materia prima.

Que máquinas y procesos usar.

Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos.

Tamaño.- Se considera su capacidad de producción durante un período de tiempo de funcionamiento que se considera normal para su tipo.

Capacidad instalada.- Volumen de producción de bienes y/o servicios que le es posible generar a una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible.

Capacidad utilizada.- Proporción de la capacidad instalada de una empresa que utiliza. También se considera a la parte de la capacidad para producir.

Tamaño de proyecto-demanda.- Es el factor más importante porque de la demanda depende el proyecto, si hay bastante demanda la empresa tendrá mayor su capacidad instalada, y sin no hay demanda, mejor es no ejecutar el proyecto, es muy riesgoso.

Tamaño de proyecto-suministros e insumos.- Teniendo bastante demanda es lógico que la empresa requiera de bastantes suministros e insumos, por lo cual se recomienda realizar una buena planificación a través de un buen programa de producción.

Tamaño de proyecto-tecnología y equipos.- Una empresa debe estar consciente de que no puede utilizar una maquinaria demasiado cara y sofisticada en caso de no tener un mercado o demanda que pueda justificarse, debe ajustarse a lo que tiene.

Localización: La localización se efectúa mediante los mismos criterios generales utilizados para la determinación del tamaño óptimo, incluyendo el análisis lo específico de la ubicación, los costos particulares de los insumos de cada lugar y los distintos costos de aducción y distribución que resultan para cada emplazamiento.

Fuerzas locacionales.- Son ciertos factores o elementos que condicionan la distribución de las inversiones desde el punto de vista espacial. Son de tres tipos: costos de transferencia, disponibilidad de insumos y de factores y otros factores.

INGENIERÍA DEL PROYECTO: Dentro de un proyecto el estudio de ingeniería puede representar desde una parte relativamente pequeña en el total, hasta la más relevante. Puede estudiar al producto, su proceso, sus insumos y las instalaciones.

Proceso de producción.- El proceso de producción es la secuencia de operaciones, movimientos, almacenamientos e inspecciones, por medio de la cual las materias primas se convierten en un producto terminado.

Estudio de producto.- Se tratará de conocer sus características y especificaciones, sus usos, los productos sustitutos, el embalaje, la presentación, las normas de calidad, etc.

Estudio del proceso.- Se tratará de conocer ensayos preliminares, el proceso productivo, la selección del proceso, descripción del proceso, disponibilidad de tecnología, subproductos y su utilización y los residuos, desperdicios, su eliminación.

Estudio de los insumos.- Se tratará de conocer a las materias primas principales, materiales indirectos, mano de obra, suministros.

Estudio de las instalaciones.- Se tratará de conocer la maquinaria y equipo, las instalaciones principales y auxiliares, la distribución de planta y edificio, la flexibilidad de la instalación, los diseños básicos y el montaje y cronogramas.

Diagrama de flujo.- Este método es similar al diagrama de bloques, se explica el proceso de una forma más detallada y con más información e indicando la simbología de la actividad realizada. Representa además gráficamente la secuencia de las diferentes etapas o procesos de fabricación, los productos de entrada o salida de cada operación.

Diagrama de proceso.- Son aquellos que localizan y eliminan deficiencias al mismo tiempo analizan todo el proceso. Entre las acciones más comunes tenemos la operación, transporte, inspección, demora, almacenamiento.

Distribución de la planta.- Aprovecha al máximo el espacio físico que se dispone, para que los servicios sean más eficaces, proporcionando la mayor comodidad a los empleados y al público, a más de garantizar la supervisión y seguridad de la planta.

Diseño de la planta.- Se refiere a la forma como estará definida la estructura física del edificio tomando en cuenta futuras ampliaciones.

Ingeniería del proyecto.

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto. Esta parte nos ayudará a decidir entre los diversos procesos productivos opcionales, que son básicamente los muy automatizados y los manuales. La elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital. En esta parte también se toma en cuenta el análisis y la selección de los equipos necesarios.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO⁹

Da a conocer como se encuentra conformada la empresa en su área administrativa y los niveles jerárquicos que representan en la organización, además describe el papel que desempeña cada uno, como también se conoce el tipo de sociedad o compañía.

ORGANIZACIÓN LEGAL.

Se refiere a la parte jurídica de la compañía que puede ser Sociedad Anónima, Limitada, Mixta, Comandita simple y Comandita por Acciones.

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

La organización se refiere al establecimiento preciso de los centros de autoridad y rangos correspondientes de responsabilidad.

⁹ VASQUEZ, Víctor Hugo., Organización Aplicada., 1era Ed., Quito-Ecuador., 1985.

Es necesario diseñar una estructura administrativa a través del componente administrativo de la organización, el cual debe integrar 3 componentes básicos.

- a. Unidades organizativas.
- b. Recursos humanos técnicos y financieros.
- c. Los planes de trabajo.

Niveles Administrativos.

- 1) Nivel Legislativo – Directivo.
- 2) Nivel Ejecutivo.
- 3) Nivel Asesor.
- 4) Nivel operativo.
- 5) Nivel auxiliar o de Apoyo.
- 6) Nivel descentralizado.

Manual de funciones.

El Manual de Funciones constituye una fuente de información que revela las tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa, encaminados a la consecución de los objetivos planteados por la organización.

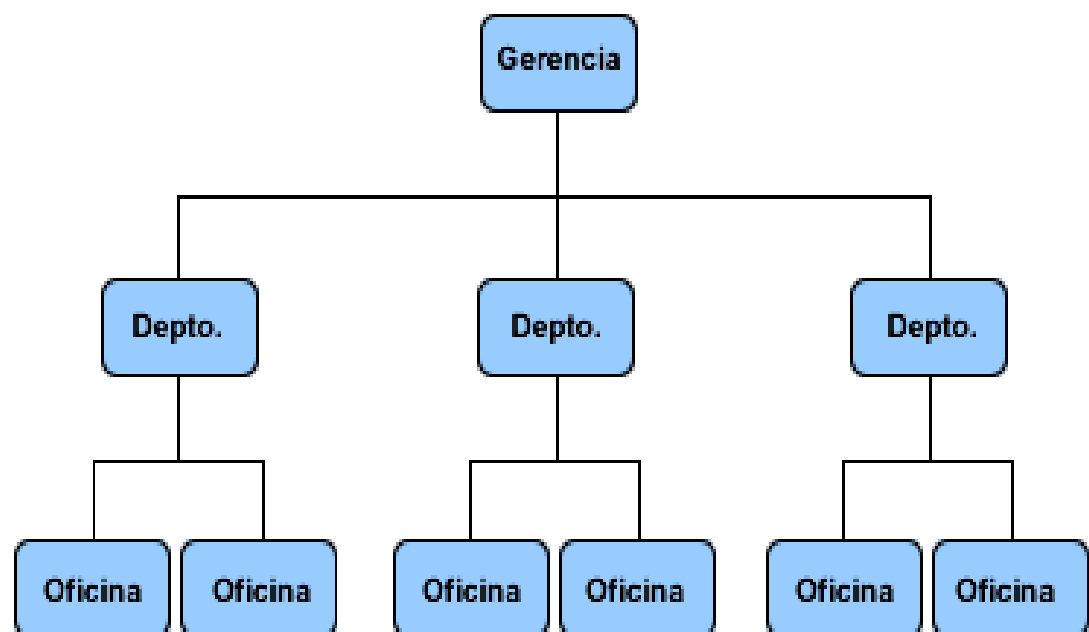
El manual de funciones es un documento que detalla las funciones a cumplir por cada uno de los cargos existentes. El manual de funciones siempre debe estar actualizado y debe socializarse en todos los empleados de la empresa a fin de que sea un instrumento que apoye a mejorar la organización interna.

Organigramas.

Un organigrama es la gráfica que muestra la estructura orgánica interna de la organización formal de una empresa.

Existen dos tipos de organigramas, estructural y funcional.

EJEMPLO DE ORGANIGRAMAS:



Fuente: Organización de Empresas, de Enrique B. Franklin [2]

ESTUDIO FINANCIERO¹⁰

La función básica del estudio financiero es la determinar el monto de una inversión y la forma de cómo financiarlo, conocer los beneficios que se obtendrán al ejecutarla.

INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO¹⁶

INVERSIÓN.

Es la aplicación que las personas dan a sus fondos tanto propios como ajenos y que se realizan con el ánimo de obtener una rentabilidad o beneficio futuro.

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

- Activo fijo
- Activo diferido
- Activo circulante o Capital de Trabajo

FINANCIAMIENTO.

Es la acción por la que una persona o sociedad consigue capital para su creación o funcionamiento. El financiamiento se lo puede efectuar con capital propio o capital ajeno.

¹⁰ Fernando Maldonado Arias "FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS" Universidad de Cuenca.

a.- Capital Propio.- Son los que provienen de la emisión y venta de acciones, de aportes en efectivo o en especies de los socios y de las utilidades y reservas de la empresa.

b.- Capital Ajeno.- Son los que se obtienen de bancos y Financieras Privadas o de Fomento de Proveedores o a través de la emisión de obligaciones propias de la empresa.

ANÁLISIS DE COSTOS.

El costo son los gastos que se producen para la elaboración de un producto durante un período. Se analizan 2 tipos de costos.

- a.- Costo de fabricación
- b.- Costo de operación

COSTO DE FABRICACIÓN.

Son los costos que se relacionan directamente con la actividad productiva de la organización, incluyendo en ellos el costo primo y los costos generales de fabricación.

a.- Costo Primo

Comprende:

- Materia Prima Directa
- Mano de Obra Directa

b.- Costos Generales de Fabricación

Comprende:

- Mano de Obra Indirecta
- Materia Prima Indirecta
- Carga Fabril
- Depreciaciones

ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS¹¹

El presupuesto recoge una previsión de ingresos y costos que se van a producir en el desarrollo de una actividad en un determinado período de tiempo.

Presupuesto de Ingresos.

Para la elaboración de este presupuesto se toma como referencia el costo unitario para el primer año de vida útil de proyecto, dato que se lo proyectará para el resto de años

Presupuesto de Costos.

Para la elaboración de Presupuesto de Costos se considera igualmente la tasa inflacionaria y se proyecta los costos de fabricación y operación, excepto las depreciaciones ya que su valor es constante para la vida útil del proyecto igualmente la amortización del diferido.

¹¹ Fernando Maldonado Arias "FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS" Universidad de Cuenca.

Estado de Pérdidas o Ganancias.

Es uno de los estados financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y los gastos durante un ejercicio, clasificándolos con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas.

El Estado de Pérdidas o Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad y la pérdida durante un período económico.

Ingresos.

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos

Egresos.

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gasto de Producción, Gastos de Operaciones y Gastos Financieros.

DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Es un punto de balance entre ingresos y egresos, denominado 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.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS.

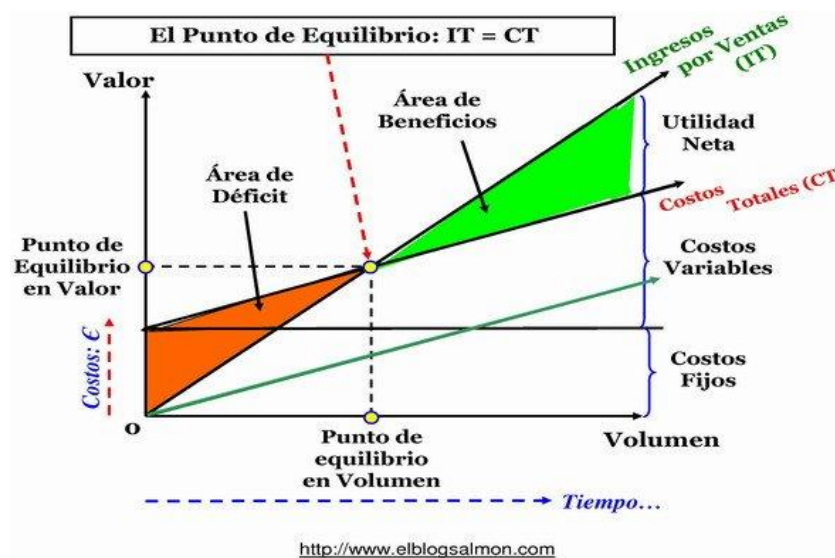
Este método permite conocer cuál debe ser el mínimo nivel del ingreso que generen las ventas para no tener pérdida.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA.

Permite conocer el porcentaje mínimo de la capacidad instalada que debe trabajar la empresa para producir, permite obtener sus ventas al nivel de ingresos que cubran los costos.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN.

Permite conocer el número de unidades que se debe producir y comercializar a un precio determinado para obtener ingresos en los cuales pueda cubrirse los costos.



EVALUACIÓN FINANCIERA¹²

Permite demostrar que la inversión propuesta se da o no económicamente rentable mediante la combinación de operaciones matemáticas a fin de obtener coeficientes de evaluación basados en

¹² Fernando Maldonado Arias "FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS" Universidad de Cuenca.

valores actuales de ingresos y gastos, para proyectarlos en los criterios más utilizados como son:

- Valor Actual neto (VAN)
- Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Análisis de Sensibilidad
- Relación Beneficio Costo (B/C)
- Período de Recuperación de Capital

Para poder determinar estos indicadores primero se determina el Flujo de Caja.

FLUJO DE CAJA.

Representa el movimiento neto de caja durante cierto período que generalmente es de un año, permitiendo cubrir todos los requerimientos de efectivo para el proyecto.

Es importante recalcar que para la determinación del Flujo Neto de Caja se debe considerar solamente los ingresos y egresos reales y efectivos, es decir aquellos que se producen por movimientos de dinero entre la empresa y el exterior.

VALOR ACTUAL NETO.

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos generados a través de la vida útil del proyecto.

En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontados a una tasa de interés pagada por beneficiarse el préstamo a obtener.

Actualizando los valores se debe decidir la aceptación o rechazo del proyecto basándose en los siguientes fundamentos:

- a) Si el VAN es positivo se acepta la inversión
- b) Si el VAN es igual a cero la decisión de invertir es indiferente
- c) Si el VAN es negativo se rechaza la inversión

El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado (costo de oportunidad). El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula (Amat, O, 2008, p.12)

Y_t = Flujo de ingresos del proyecto

E_t = Flujo de los egresos.

N = Es el número de períodos considerado.

El valor $Y_t - E_t$ = Indica los flujos de caja estimados de cada período.

i = Tasa de descuento

I_0 = Inversión del proyecto

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).

Representa la tasa máxima de interés que se podría pagar por un préstamo con los ingresos provenientes del proyecto. Es también la tasa de rendimiento que ofrece el proyecto sobre la inversión a realizar.

Los criterios de decisión para la TIR son los siguientes:

- a) Si la TIR es mayor al Costo de Capital o al costo de oportunidad se acepta la inversión

- b) Si la TIR es igual al Costo del Capital o el Costo de Oportunidad, la decisión resulta indiferente
- c) Si la TIR es menor al Costo de Capital o al Costo de Oportunidad se rechaza la inversión.

La Tasa Interna de Retorno se representa por la siguiente fórmula:

$$TIR = \sum_{t=1}^n \frac{Y_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{E_t}{(1+r)^t} - I_0$$

LA RELACIÓN BENEFICIO-COSTO¹³

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presente neto se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

¿Cómo se calcula la relación beneficio costo?

Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad.

¹³ <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.

Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.

Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos.

¿Cómo se debe interpretar el resultado de la relación beneficio costo?

Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos. En otras palabras, los beneficios (ingresos) son mayores a los sacrificios (egresos) y, en consecuencia, el proyecto generará riqueza a una comunidad. Si el proyecto genera riqueza con seguridad traerá consigo un beneficio social.

Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto.

EL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN¹⁴

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es importante anotar que este indicador es un instrumento financiero que al igual que el Valor Presente Neto y la Tasa Interna de Retorno, permite optimizar el proceso de toma de decisiones.

¹⁴ <http://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

¿En qué consiste el PRI? Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

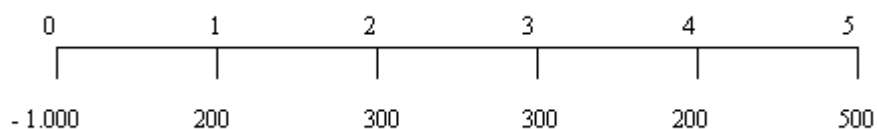
La siguiente tabla muestra un ejemplo que resume lo hasta ahora descrito:

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO PROYECTO A.

CONCEPTO	Per 0	Per 1	Per 2	Per 3	Per 4	Per 5
Resultado del ejercicio.		30	150	165	90	400
+ Depreciación.		100	100	100	100	100
+ Amortización de diferidos.		40	30	20	10	
+ Provisiones.		30	20	15		
- Inversión Inicial.	-1.000					
FLUJO NETO DE EFECTIVO.	-1.000	200	300	300	200	500

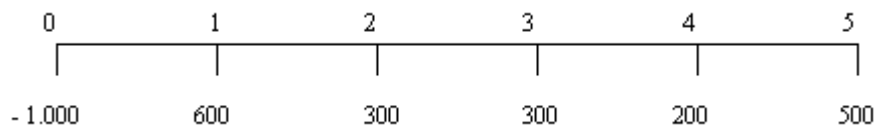
CALCULO DEL PRI.

Supóngase que se tienen dos proyectos que requieren un mismo valor de inversión inicial equivalente a \$1.000.00. El proyecto (A) presenta los siguientes FNE (datos en miles):



CALCULO PRI (A): Uno a uno se van acumulando los flujos netos de efectivo hasta llegar a cubrir el monto de la inversión. Para el proyecto A el periodo de recuperación de la inversión se logra en el periodo 4: $(200+300+300+200=1.000)$.

Ahora se tiene al proyecto (B) con los siguientes FNE:



CALCULO PRI (B): Al ir acumulando los FNE se tiene que, hasta el periodo 3, su sumatoria es de $600+300+300=1.200$, valor mayor al monto de la inversión inicial, \$1.000. Quiere esto decir que el periodo de recuperación se encuentra entre los periodos 2 y 3.

Para determinarlo con mayor exactitud siga el siguiente proceso:

Se toma el periodo anterior a la recuperación total (2)

Calcule el costo no recuperado al principio del año dos: $1.000 - 900 = 100$.

Recuerde que los FNE del periodo 1 y 2 suman \$900 y que la inversión inicial asciende a \$1.000

Divida el costo no recuperado (100) entre el FNE del año siguiente (3),
 $300: 100 \div 300 = 0.33$

Sume al periodo anterior al de la recuperación total (2) el valor calculado en el paso anterior (0.33)

El periodo de recuperación de la inversión, para este proyecto y de acuerdo a sus flujos netos de efectivo, es de 2.33 periodos.

ANÁLISIS: Como se puede apreciar, el proyecto (A) se recupera en el periodo 4 mientras que el proyecto (B) se recupera en el 2.33 periodo. Lo anterior deja ver que entre más corto sea el periodo de recuperación mejor será para los inversionistas, por tal razón si los proyectos fueran mutuamente excluyentes la mejor decisión sería el proyecto (B).

¿CUAL ES EL TIEMPO EXACTO PARA RECUPERAR LA INVERSIÓN?

Para analizar correctamente el tiempo exacto para la recuperación de la inversión, es importante identificar la unidad de tiempo utilizada en la

proyección de los flujos netos de efectivo. Esta unidad de tiempo puede darse en días, semanas, meses o años. Para el caso específico de nuestro ejemplo y si suponemos que la unidad de tiempo utilizada en la proyección son meses de 30 días, el periodo de recuperación para 2.33 equivaldría a: 2 meses + 10 días aproximadamente.

MESES	DÍAS
2	30 X 0.33
2	9.9

Si la unidad de tiempo utilizada corresponde a años, el 2.33 significaría 2 años + 3 meses + 29 días aproximadamente.

AÑOS	MESES	DÍAS
2	12 X 0.33	
2	3.96	
2	3	30*0.96
2	3	28.8

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

Se lo realiza para determinar la vulnerabilidad del Proyecto ante las alteraciones futuras de mayor incidencia como son los ingresos y los costos, considerando que los demás se encuentren constantes.

Fórmulas:

$$\begin{aligned} \text{Diferencia de TIR} &= \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR.} \\ \text{Porcentaje de Variación} &= \text{Dif. TIR} / \text{TIR del Proyecto.} \end{aligned}$$

Coeficiente de Sensibilidad = Porcent. Var. / Nueva TIR.

FORMULAS:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR

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

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

e. MATERIALES Y MÉTODOS.

MATERIALES.

RECURSOS MATERIALES.

Se dispondrá de materiales necesarios para la investigación como son:

- Documentos Impresos.
- Útiles de Oficina.
- Impresiones y copias
- Anillados y empastados
- Varios

RECURSOS HUMANOS.

El presente proyecto será elaborado por:

- Autora del proyecto.

MÉTODOS.

A continuación se indica los métodos que se utilizaron para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Método científico: Este método es un procedimiento sistemático y ordenado que sirvió de guía para descubrir, demostrar y verificar los conocimientos que conducen al esclarecimiento de la verdad.

Método inductivo: Este método es el mismo que parte de hechos particulares, en este caso de los clientes para conocer sus necesidades, gustos y preferencias y en base a ello llegar a principios generales, este método se lo utilizó en el estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda existente. Esto con la ayuda de la observación, comprensión y

demostración, se logró verificar que porcentaje de la población de la ciudad de Quito le gustaría que exista una microempresa productora de "Bocadillo de Guayaba con Panela".

Método deductivo: Este método es el cual parte de un principio general ya conocido para deducir en él consecuencias particulares. En este caso, este método ayudó a realizar los cálculos matemáticos pertinentes para así determinar con exactitud la oferta, demanda insatisfecha, capacidad instalada y utilizada.

Método estadístico: Este método sirvió para representar la información obtenida ya sea en cuadros y gráficos para que de esta manera sea mejor interpretada la información conseguida.

Además de contar con métodos matemáticos para obtener el tamaño de la población.

La fórmula matemática que se empleó fue:

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

Dónde:

n= tamaño de la muestra.

N= población total.

e= error experimental.

Aplicación de la fórmula para obtener la muestra:

Método Analítico-Sintético

Implica el análisis, esto es la separación de un todo en sus partes o en sus elementos constitutivos; se apoya en que para conocer un fenómeno

es necesario descomponerlo en sus partes. Así como también la síntesis, esto es, unión de los elementos para formar un todo.

Se lo aplicó en la estructuración de la base conceptual, mediante la lectura inferencial y valorativa de la bibliografía que se desarrolló en el marco teórico, lo que facilitó el análisis de la información recopilada en libros, folletos, manuales y revistas, sobre el servicio de transporte fluvial en canoa a motor.

Método Matemático

Es aquel que emplea algún tipo de formulismo matemático para expresar relaciones, proposiciones sustantivas de hechos, variables, parámetros, entidades y relaciones entre variables y/o entidades u operaciones.

Se empleó en el cálculo de diferentes fórmulas matemáticas que requirió la elaboración del proyecto, lo que permitió obtener datos para el análisis financiero y su posterior evaluación

TÉCNICAS.

En el presente trabajo se utilizó las siguientes:

Técnica bibliográfica: Esta técnica se manejó con información de Internet, folletos, revistas y otras publicaciones que sirvieron para armar el enfoque técnico en lo que concierne al marco referencial.

Técnica de la encuesta: Esta técnica sirvió para obtener datos confidenciales, información útil y necesaria en éste proceso de investigación para el estudio de mercado se aplicó la técnica de la encuesta la misma que se dirigió a personas aleatoriamente

seleccionadas para así obtener información válida que permitió analizar, interpretar y detallar los datos más representativos en este proceso de estudio.

Además se utilizó los indicadores financieros como el VAN, la TIR, Relación Beneficio/Costo, y otros que determinaron la factibilidad del proyecto y su rentabilidad.

En base a esto se pudo manifestar que este trabajo de investigación estuvo constituido claramente por la problemática producto del presente trabajo de tesis, los mismos que se establecieron mediante el cumplimiento de los objetivos en la trayectoria del proyecto.

Mediante el estudio de mercado se determinó la demanda de personas que deseen consumir "Bocadillo de Guayaba con Panela", la cantidad, a qué precio y los canales de comercialización; el estudio técnico, el cual describe la parte técnica del proyecto, selección del proceso productivo, especificación de equipos y estructuras, cantidad y calidad de los equipos requeridos, etc.

Seguidamente se realizó el estudio financiero, el cual ayudó a determinar el presupuesto de inversión en activos fijos y el capital de trabajo circulante y las fuentes de financiamiento a las que recurrirá para la obtención del capital; la organización legislativa en donde se explicó cómo fue conformada la empresa en el campo legal, y las formas de administración de esta unidad productiva con sus respectivos manuales de función para cada puesto requerido.

Finamente elaborar las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Las encuestas fueron aplicadas a las familias de la ciudad de Quito ya que ellas son las que consumirán "Bocadillo de Guayaba con Panela".

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de los consumidores en el mercado local, se utilizó 2'439.141 habitantes de la ciudad de Quito, información suministrada por el INEC, Censo de 2010, proyectado para 2014 con una tasa de crecimiento del 4,06% se obtiene:

Fórmula: $Df = Db (1 + i)^n$

EN DONDE: Df = población futura

Db = población actual

i = Taza de crecimiento

$$= 2'439.141 (1+0.0406)^2$$

$$= 2'641.219 / 4 = 660.304 \text{ familias en la ciudad de Quito.}$$

Tamaño de la Muestra.- Para el cálculo del tamaño de la muestra utilizamos la siguiente fórmula:

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

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n = \frac{660.304}{1+660.304 (0.05)^2}$$

$$n = \frac{660.304}{1.651,76}$$

$$n = 399,75$$

n= 400 encuestas.

Se realizarán encuestas a los 357 establecimientos entre micro mercados, bodegas y tiendas de la ciudad de Quito, según datos obtenidos en la página Web del INEC.¹⁵

¹⁵ INEC.

f. RESULTADOS.

ENCUESTAS A DEMANDANTES.

1.- ¿Consumen Bocadillos con su familia?

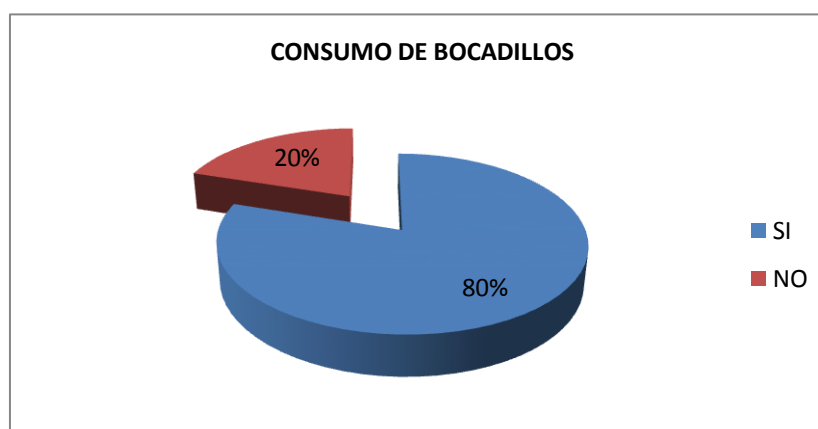
**CUADRO Nº 1
CONSUMO DE BOCADILLOS**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	320	80%
NO	80	20%
TOTAL	400	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA Nº 1



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 400 familias, el 80% de los encuestados manifestaron que si consumen bocadillos, mientras que el 20% de ellas manifestaron que no, esto quiere decir que la mayoría de las familias consumen bocadillos en su hogares.

2.- ¿Consume Bocadillos de Guayaba con Panela?

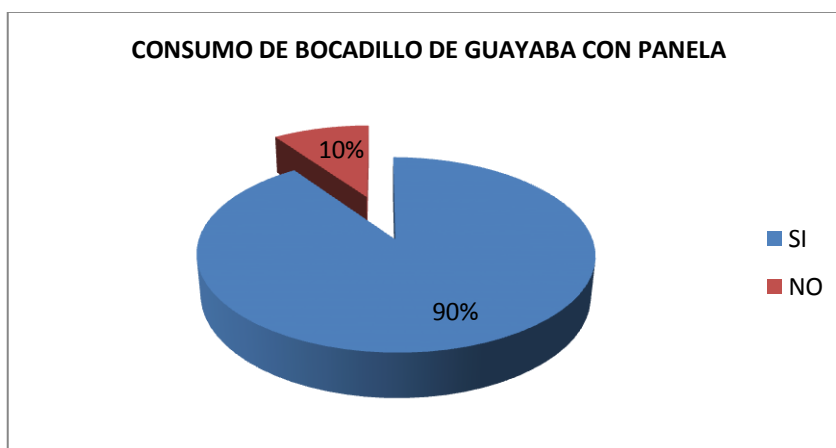
CUADRO N° 2
CONSUMO DE BOCADILLOS DE GUAYABA CON
PANELA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	289	90%
NO	31	10%
TOTAL	320	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 2



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 320 familias que si consumen bocadillos en general, el 90% de los encuestados manifestaron que consumen bocadillos de guayaba con panela, mientras que el 10% de ellas manifestaron que no consumen este producto, esto quiere decir que la mayoría de encuestados les gusta consumir este producto por su exquisitez y lo adquieren constantemente.

3.- ¿Qué cantidad de cajas de 10 unidades de Bocado de Guayaba con Panela consumen mensualmente?

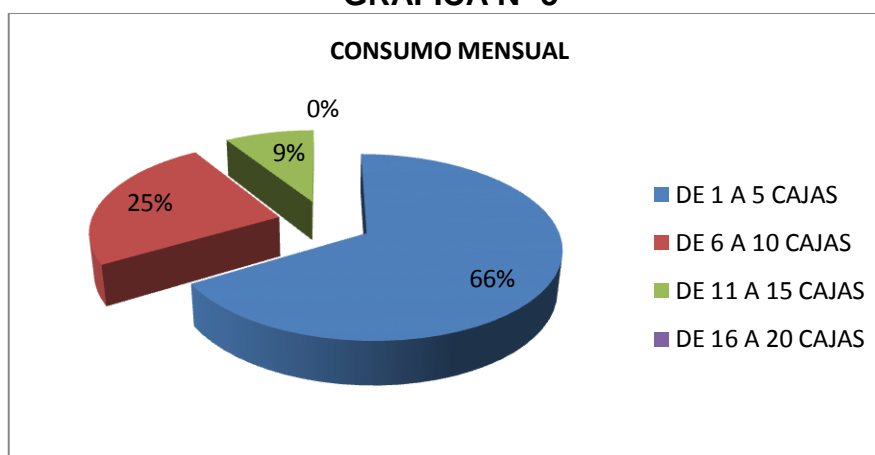
**CUADRO Nº 3
CONSUMO MENSUAL**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1 A 2 CAJAS	192	66%
DE 3 A 4 CAJAS	71	25%
DE 5 A 6 CAJAS	26	9%
DE 7 A 8 CAJAS	0	0%
TOTAL	289	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA Nº 3



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 289 familias que si consumen bocadillos de guayaba con panela, el 66% de los encuestados manifestaron adquieren de 1 a 5 cajas de 10 unidades al mes, el 25% de ellas adquieren de 6 a 10 cajas al mes, el 9% de ellas adquieren de 11 a 15 cajas al mes y ninguna más de 16 cajas al mes, esto demuestra que hay consumo de este producto.

4.- ¿Cuál es la marca de preferencia del Bocadillo de Guayaba con Panela que usted ha comprado?

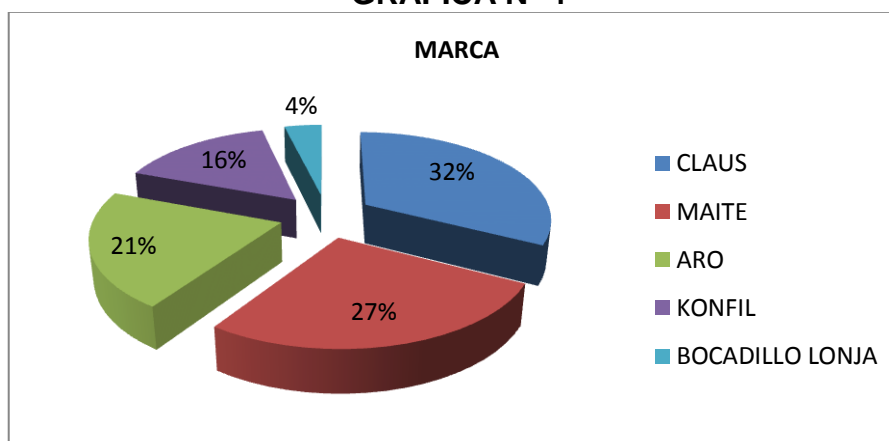
**CUADRO N° 4
MARCA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CLAUS	94	32%
MAITE	78	27%
ARO	61	21%
KONFIL	45	16%
BOCADILLO LONJA	11	4%
TOTAL	289	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 4



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 289 familias que si consumen bocadillos de guayaba con panela, el 32% de los encuestados manifestaron adquieren este producto en la marca Claus, el 27% de ellos adquieren en la marca Maite, el 21% de ellos adquieren en la marca Aro, el 16% en la marca Konfil y el 4% en la marca Bocadillo Lonja, la mayoría de ellos adquieren en la marca Claus por su calidad y sabor.

5.- ¿Cuál es el precio que paga por cada caja de 10 unidades de Bocado de Guayaba con Panela?

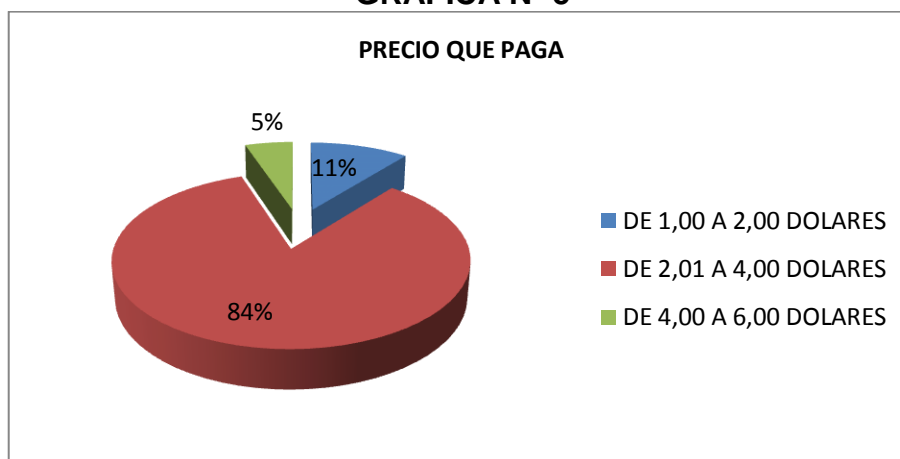
**CUADRO Nº 5
PRECIO QUE PAGA**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1,00 A 2,00 DOLARES	31	11%
DE 2,01 A 4,00 DOLARES	243	84%
DE 4,00 A 6,00 DOLARES	15	5%
TOTAL	289	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA Nº 5



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 289 familias que si consumen bocadillos de guayaba con panela, el 11% de los encuestados manifestaron que pagas por la caja de 10 unidades de entre 1 a 2 dolares, el 84% de ellos pagan de entre 2 a 4 dolares la caja y el 5% de ellos pagan de entre 4 a 6 dolares la caja, la mayoría de ellos pagan de entre 2 a 4 dólares la caja de 10 unidades de bocadillos.

6.- ¿El precio del Bocado de Guayaba con Panela está acorde a la calidad del producto que venden en el mercado?

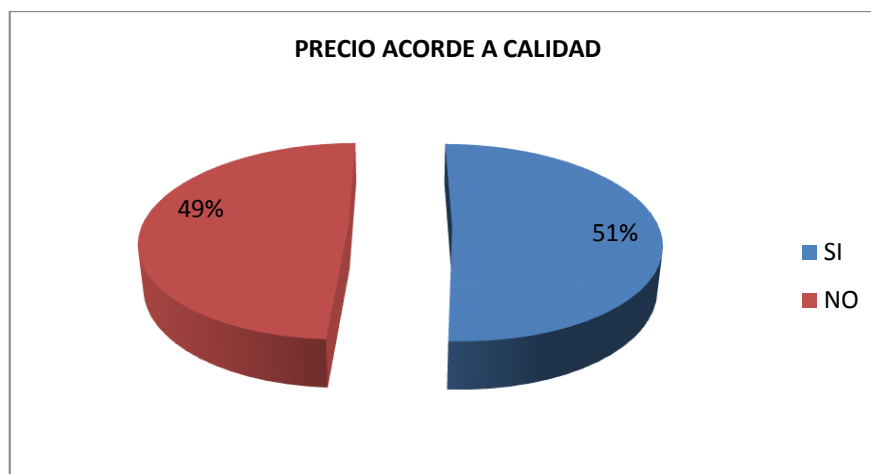
**CUADRO N° 6
PRECIO ACORDE A CALIDAD**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	147	51%
NO	142	49%
TOTAL	289	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 6



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 289 familias que si consumen bocadillos de guayaba con panela, el 51% de los encuestados manifestaron que están de acuerdo con la calidad de producto de acuerdo al precio ofrecido que lo adquieren en el mercado, mientras que el 49% de ellos no lo están, demostrando así que el producto se lo puede ofrecer en una mejor calidad y al mismo precio que ya existe en el mercado.

7.- ¿Que toma en cuenta cuando compra el Bocado de Guayaba con Panela?

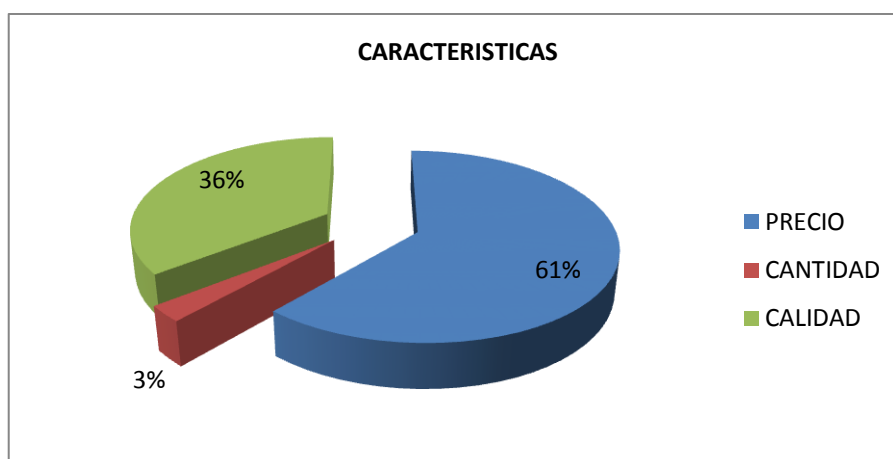
**CUADRO Nº 7
CARACTERISTICAS**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRECIO	178	61%
CANTIDAD	8	3%
CALIDAD	103	36%
TOTAL	289	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA Nº 7



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 289 familias que si consumen bocadillos de guayaba con panela, el 61% de los encuestados manifestaron toman en cuenta el precio del producto, el 3% de ellos toman en cuenta la cantidad de producto y el 36% de ellos manifestaron que toman en cuenta más la calidad del producto.

8.- ¿Si en la ciudad de Quito se creara una microempresa productora y comercializadora de Bocado de Guayaba con Panela, estaría dispuesto a comprar en esta nueva empresa?

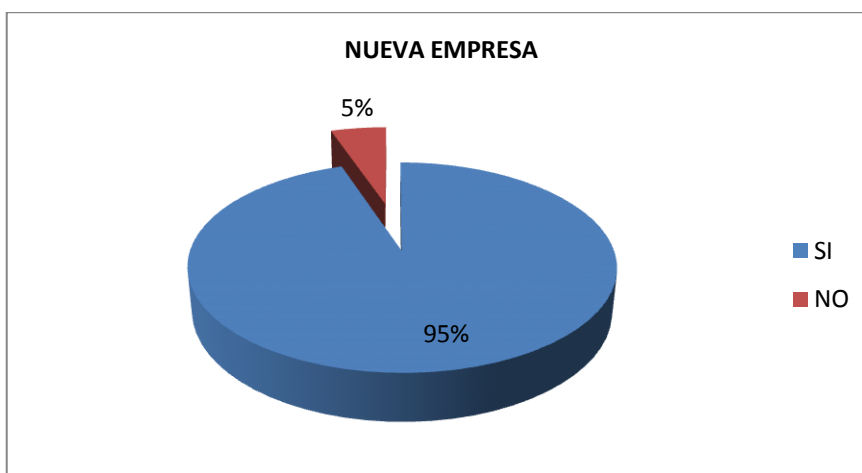
CUADRO N° 8
NUEVA EMPRESA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	274	95%
NO	15	5%
TOTAL	289	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 8



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 289 familias que si consumen bocadillos de guayaba con panela, el 95% de los encuestados manifestaron si se implementara la nueva empresa, ellos si comprarían el nuevo producto, mientras que el 5% de ellos manifestaron que no, esto demuestra que la mayoría de encuestados estarían dispuestos a adquirir el bocado de guayaba con panela que se ofrecerá en la ciudad.

9.- ¿Porque medio de comunicación le gustaría conocer la nueva empresa productora y comercializadora de Bocadillo de Guayaba con Panela?

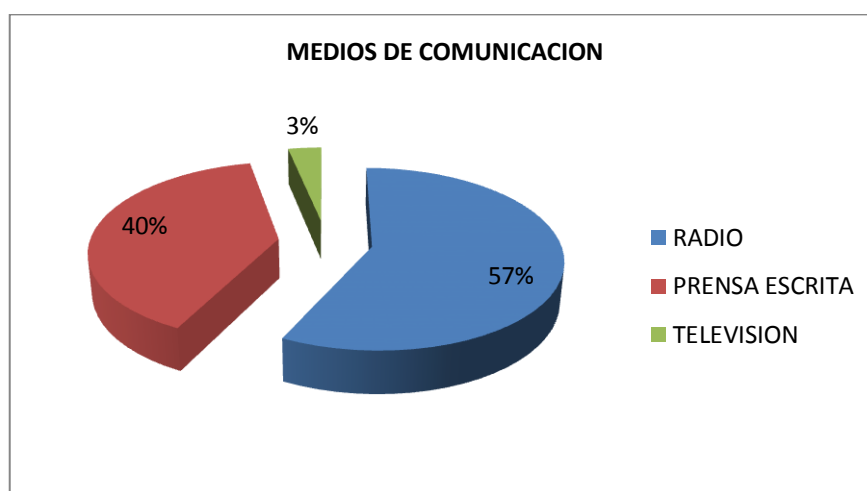
CUADRO N° 9
MEDIOS DE COMUNICACION

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
RADIO	157	57%
PRENSA ESCRITA	108	40%
TELEVISION	9	3%
TOTAL	274	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 9



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 274 familias el 57% de los encuestados manifestaron que les gustaría conocer el producto por medio de la radio, el 40% de ellos por medio de la prensa escrita y el 3% de ellos por medio de la televisión, esto quiere decir que la mayoría de encuestados prefieren a la radio como medio de comunicación.

10.- ¿Le gustaría que la nueva empresa productora y comercializadora de Bocado de Guayaba con Panela, ofrezca promociones?

**CUADRO N° 10
PROMOCIONES**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	271	99%
NO	3	1%
TOTAL	274	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 10



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 274 familias el 99% de los encuestados manifestaron que les gustaría que la nueva empresa ofrezca promociones por la compra de su producto, mientras que el 1% de ellos manifestaron que no, esto quiere decir que la mayoría de encuestados prefieren que exista algún tipo de proporción por parte de la nueva empresa.

11.- ¿En qué sector de la ciudad de Quito le gustaría que la nueva empresa productora y comercializadora de Bocadillo de Guayaba con Panela, se encuentre ubicada?

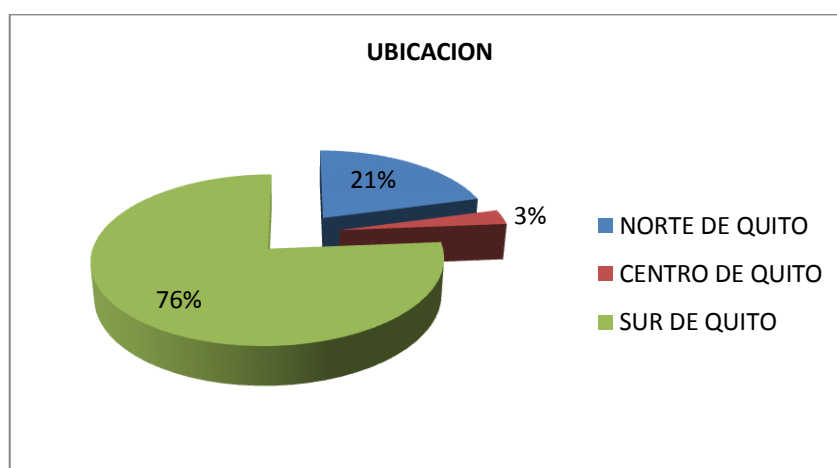
CUADRO Nº 11
UBICACION

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
NORTE DE QUITO	57	21%
CENTRO DE QUITO	8	3%
SUR DE QUITO	209	76%
TOTAL	274	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA Nº 11



Análisis e interpretación.

De las encuestas aplicadas a las 274 familias el 21% de los encuestados manifestaron que les gustaría que la nueva empresa esté ubicada en el norte de la ciudad, el 3% de ellos les gustaría que se encuentre en el centro de la ciudad y el 76% de ellos les gustaría que sea ubicada en el sur de la ciudad siendo este el sector de mayor preferencia por los clientes.

ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIALIZADORES

1. ¿Qué tipo de establecimiento tiene usted?

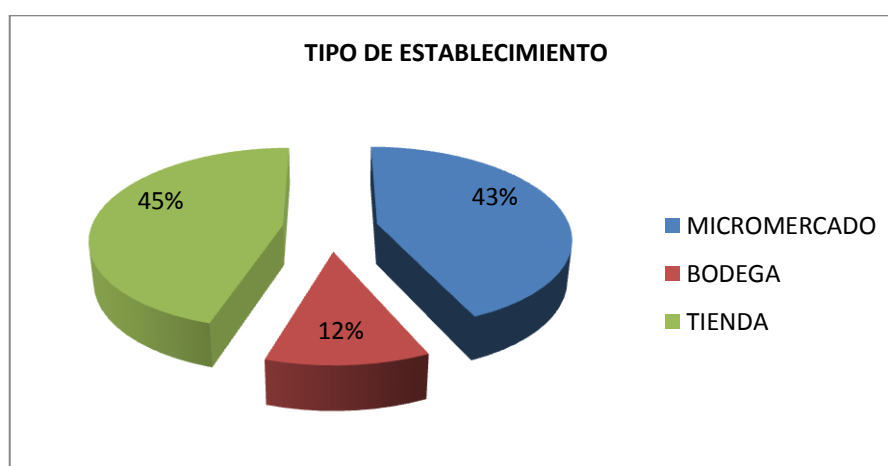
CUADRO N° 12
TIPO DE ESTABLECIMIENTO

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MICROMERCADO	168	43%
BODEGA	18	12%
TIENDA	171	45%
TOTAL	357	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 12



Análisis e interpretación.

De acuerdo a la pregunta anterior el 43% de los encuestados manifestaron que su establecimiento es un micro mercado, el 12% de ellos manifestaron que tiene bodegas y el 45% de ellos manifestaron que tienen tiendas, esto quiere decir que los establecimientos son más micro mercado y tiendas.

2. ¿Vende en su establecimiento Bocado de Guayaba con Panela?

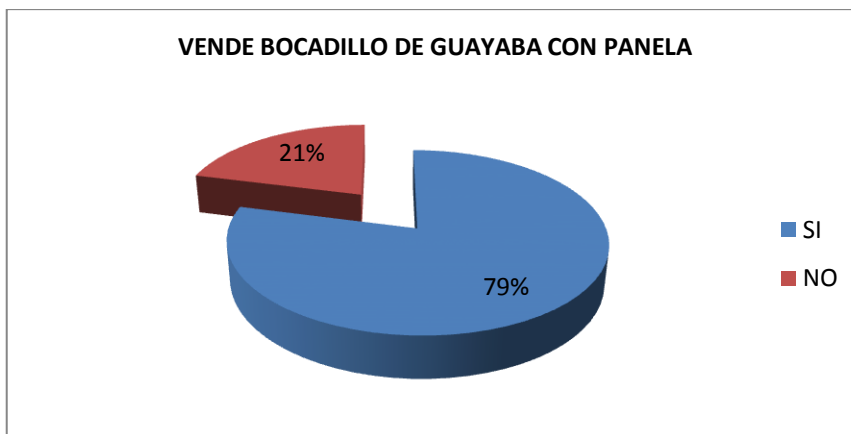
CUADRO N° 13
VENDE BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	224	79%
NO	133	21%
TOTAL	357	100%

FUENTE: Encuestas.

ELABORACIÓN: La Autora.

GRÁFICA N° 13



Análisis e interpretación.

De acuerdo a la pregunta anterior el 79% de los encuestados manifestaron que en su establecimiento si venden bocado de guayaba con panela, mientras que el 21% de ellos manifestaron que no venden este producto.

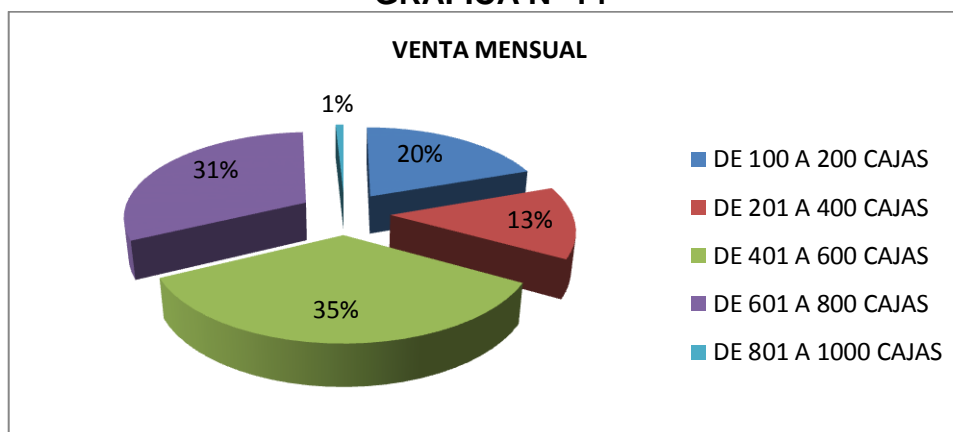
3. ¿Qué cantidad de cajas de 10 unidades de Bocado de Guayaba con Panela vende mensualmente?

CUADRO N° 14
VENTA MENSUAL

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 100 A 200 CAJAS	70	20%
DE 201 A 400 CAJAS	48	13%
DE 401 A 600 CAJAS	124	35%
DE 601 A 800 CAJAS	112	31%
DE 801 A 1000 CAJAS	3	1%
TOTAL	357	100%

FUENTE: Encuestas.

GRÁFICA N° 14



Análisis e interpretación.

De acuerdo a la pregunta anterior el 20% de los encuestados manifestaron que en su establecimiento venden de entre 100 a 200 cajas de 10 unidades del producto al mes, el 13% de ellos venden de entre 201 a 400 cajas de 10 unidades al mes, el 35% de ellos venden de entre 401 a 600 caja al mes, el 31% venden de entre 601 a 800 cajas de 10 unidades al mes y el 1% de ellos venden más de 800 cajas al mes.

g. DISCUSION.

ESTUDIO DE MERCADO.

ESTUDIO DE LA DEMANDA.

Permite conocer cuál es la situación de la demanda del producto, es decir, el conocer los clientes del producto y se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la producción de la venta del Bocado de Guayaba con Panela.

La demanda del producto a fabricarse está sujeta a los nutrientes, sabor y precio del mismo, ingresos, gustos y preferencias del consumidor, así como también a la competencia. La demanda actual nos da una pauta de la cantidad de consumidores que se tendrá en años futuros.

DEMANDA POTENCIAL.

Para la determinación de los posibles demandantes se ha considerado las familias de la ciudad del Quito que proyectada para el año 2014 da un total de 660.304 familias con una tasa de crecimiento del 4,06%, según datos obtenidos, estas están constituidas por cuatro miembros respectivamente y en tal sentido se ha procedido a realizar la proyección de los mismos para los 10 años de vida útil del proyecto, utilizando la siguiente formula:

Formula de Proyección:

$$Pd = Dt (1+r)^t$$

En donde:

Pd= Proyección de la Demanda
 Dt= Demanda Total
 r= índice de crecimiento
 t= Tiempo en Años

**CUADRO N° 15
POBLACIÓN DE FAMILIAS DE LA CIUDAD DE QUITO**

Año	Población de Familias
2014	660.304

Fuente: INEC. Censo 2010.

Para el cálculo de la Demanda Potencial, se determina a las personas que consumen bocadillos en forma general, como se determinó en el cuadro 1 donde se preguntó si consumen bocadillos, contestando el 80% que sí, para ello se determina lo siguiente:

**CUADRO N° 16
PROYECCIÓN DEMANDA POTENCIAL**

Año	Población por familias	Demanda Potencial 80%
1	660.304	528.243
2	678.112	542.489
3	706.008	564.806
4	734.671	587.736
5	764.498	611.598
6	795.536	636.428
7	827.834	662.267
8	861.444	689.155
9	896.418	717.134
10	932.812	746.249

Fuente: Cuadro N° 1

Elaborado por: La Autora.

DEMANDA REAL.- Para calcular la demanda real se tomó en consideración el número de familias para el año 2014 que es 528.243 al mismo que se lo multiplica por el 90% (Cuadro N° 2) que constituye la población que consume Bocadillo de Guayaba y Panela, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

Fórmula:

$$D_p = Q_p \cdot M\%$$

Para el año 2014

$$D_p = Q_p \cdot M\%$$

$$D_p = 528.243 \cdot 0.90$$

$$D_p = 475.418 \text{ familias}$$

En donde:

D_p = Demanda Potencia

Q_p = Población Proyectada

$M\%$ = Porcentaje de la demanda Muestral

**CUADRO N° 17
DEMANDA REAL**

Año	Demanda Potencia	Demanda Real 90%
1	528.243	475.418
2	542.489	488.240
3	564.806	508.325
4	587.736	528.962
5	611.598	550.438
6	636.428	572.785
7	662.267	596.040
8	689.155	620.239
9	717.134	645.420
10	746.249	671.624

Fuente: Cuadro N° 2

Elaborado por: La Autora.

Se determina una demanda Real para el año 2014 de 475.418 familias.

DEMANDA EFECTIVA.

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan adquirir el producto.

Para calcular la demanda efectiva se ha tomado en consideración la demanda real para el año 2014 que es de 475.418 familias, al mismo se lo multiplica por el 95% (cuadro N° 8) de los consumidores que si desearían que se creara una empresa productora y comercializadora de Bocadillo de Guayaba con Panela en la ciudad de Quito, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula.

Fórmula:

$$De = Qp.M\%$$

Para el año 2014

$$De = Qp. M\%$$

$$De = 475.418 * 95\%$$

$$De = 451.647 \text{ familias}$$

En donde:

De = Demanda Efectiva

Qp = Población Proyectada

M%= Porcentaje de la demanda Muestral

**CUADRO N° 18
DEMANDA EFECTIVA**

Año	Demanda Real	Nueva empresa 95%	Demanda Efectiva
1	475.418	95	451.647
2	488.240	95	463.828
3	508.325	95	482.908
4	528.962	95	502.513
5	550.438	95	522.916
6	572.785	95	544.145
7	596.040	95	566.238
8	620.239	95	589.227
9	645.420	95	613.149
10	671.624	95	638.042

Fuente: Cuadro N° 8.

Elaborado por: La autora.

Se determina una demanda efectiva para el año 2014 de 451.647 familias.

Consumo Per cápita

Se calcula el consumo Per cápita (indicador que se utiliza para estimar la cantidad promedio de consumo anual del producto).

Para la realización de este cálculo se tomó en cuenta los compradores reales que están dispuestos a consumir el producto, tomando como frecuencia del cuadro 3 ¿Qué cantidad de cajas de 10 unidades de Bocado de Guayaba con Panela consume al mes?

**CUADRO N° 19
CONSUMO REAL PER CÁPITA**

CANTIDAD	Xm	BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA	
		f	CANT. MENSUAL
DE 1 A 2 CAJAS	1.5	192	288
DE 3 A 4 CAJAS	3.5	71	248,5
DE 5 A 6 CAJAS	5.5	26	143
DE 7 A 8 CAJAS	7.5	0	0
TOTAL		289	679,5

FUENTE: Cuadro Nro. 3.

ELABORACIÓN: La autora.

La Media Aritmética

Fórmula

$$X = \frac{\sum fx}{N}$$

Qp = Población Proyectada

Consumo Per cápita

$$X = \frac{679,5}{289} = 2,35 \text{ cajas de 10 unidades mensual.}$$

Consumo mensual por familias 2 cajas de 10 unidades.

En donde:

X = Media aritmética
 $\sum fx$ = Sumatoria de la Frecuencia* porciones
 N = Población Total
 M% = Porcentaje de la demanda Muestral

DEMANDA EFECTIVA FUTURA

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto en un mercado.

Para el cálculo de la demanda efectiva futura del producto, al consumo per cápita mensual de 2 cajas de 10 unidades, se lo multiplica por 12 lo que significaría: 24 cajas de 10 unidades al año; en consecuencia la demanda futura efectiva es el resultado de la multiplicación de la demanda efectiva por el consumo per cápita.

Cuadro N° 20
DEMANDA FUTURA EFECTIVA

Año	Demanda Efectiva	Consumo Per cápita	Demanda Efectiva
1	451.647	24	10'839.528

Fuente: Cuadro Nro.19.

Elaborado por: La Autora.

Para el año 2014 la demanda efectiva es de 10'839.528 cajas de 10 unidades.

ESTUDIO DE LA OFERTA.

La Oferta es la cantidad de bienes o servicios específicos que los productores están dispuestos a ofrecer en un mercado.

Su objetivo es definir estrategias de mercado, publicidad y presentación del producto, como también el estudio de la competencia en aspectos básicos como: capacidad instalada y su nivel de utilización, tecnología, fallas y limitaciones.

Para determinar la oferta de Bocado de Guayaba con Panela fue necesaria una observación directa, la cual permitió establecer la existencia de establecimientos en la Ciudad de Quito.

**CUADRO N° 21
CONSUMO REAL PER CÁPITA**

CANTIDAD	Xm	BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA	
		f	CANT. MENSUAL
DE 100 A 200 CAJAS	15	70	1.050
DE 201 A 400 CAJAS	30.5	48	1.464
DE 401 A 600 CAJAS	50.5	124	6.262
DE 601 A 800 CAJAS	70.5	112	7.896
DE 801 A 1000 CAJAS	90.5	3	271.5
TOTAL		357	16.943,5

FUENTE: Cuadro Nro. 14.

ELABORACIÓN: La autora.

La Media Aritmética

Fórmula

$$X = \frac{\sum fx}{N}$$

Qp = Población Proyectada

Consumo Per cápita

$$X = \frac{16.943,5}{357} = 47.46 \text{ cajas de 10 unidades mensual.}$$

Consumo mensual por establecimiento es de 48 cajas de 10 unidades al mes, esto multiplicado por 12 meses da 576 y por 357 establecimientos,

En donde:

X = Media aritmética

$\sum fx$ = Sumatoria de la Frecuencia* porciones

N = Población Total

M% = Porcentaje de la demanda Muestral

da un total de 205.632 cajas de 10 unidades de Bocadillo de Guayaba con Panela.

**Cuadro N° 22
OFERTA**

Año	OFERTA
1	205.632

Fuente: Cuadro 14
Elaborado por: La Autora.

BALANCE ENTRE OFERTA Y DEMANDA.

El balance entre la oferta y demanda nos permite obtener la demanda insatisfecha la misma, que está constituida por la cantidad de productos que no logra satisfacer el mercado para lo cual se ha tomado en cuenta la cantidad ofertada en litros de Néctar de Maracuyá Dulce que es de 15.936; dicha oferta tendrá un incremento del 0.04% cuyo dato fue tomado de la tasa de crecimiento comercial, el mismo que permitirá conocer cuál será el comportamiento de la demanda insatisfecha.

**CUADRO N° 23
BALANCE DE OFERTA Y DEMANDA**

Año	Demanda Efectiva	Oferta	Demanda Insatisfecha
1	10'839.528	205.632	10'633.896

Fuente: Cuadros N° 20 y 22.
Elaborado por: La Autora.

Determinando así, la demanda insatisfecha para el primer año que es de 10'633.896 cajas de 10 unidades de Bocadillo de Guayaba y Panela.

MARKETING MIX (PLAN DE COMERCIALIZACION)

Para la comercialización del Bocado de Guayaba con Panela en la ciudad de Quito, se buscará llegar al consumidor final con oportunidad y a precios bajos, para ello se colocará el producto en diferentes puntos de venta como tiendas, bodegas, súper mercados, de la ciudad de Quito.

Producto.

El producto se lo elaborará bajo las normas de calidad, que contará con el registro sanitario, logrando así una mejor garantía del mismo, sus características son:

- **Empaquetado:** Se empaquetará en recipientes de cartón, recubiertos de plástico, en una presentación de 10 unidades.
- **Etiquetado:** En la etiqueta contiene los siguientes datos:

Diseño del producto.

- Nombre del producto
- Ingredientes
- Registro sanitario
- Lote y fecha de elaboración
- Fecha de expedición y caducidad
- Teléfono (servicio al cliente)

PRODUCTO



Precio.

El precio es el elemento más importante de la estrategia comercial, ya que determinará el nivel de ingresos y por ende la rentabilidad del proyecto. Según las apreciaciones que se ha podido considerar en el aspecto del precio del producto, se ha establecido un precio considerable debido a la afluencia que tiene este producto de consumo masivo, el precio de venta al público será calculado en base a los costos de producción para las unidades a producir, más un margen de utilidad.

Canales de Distribución.

Es conveniente aplicar el canal de distribución más adecuado, con el fin de disminuir costos y evitar deterioros del producto.

A continuación se indica el canal que se va a utilizar.



Publicidad.

Para dar a conocer el producto se cree conveniente establecer la forma más estratégica de anunciar, incitando al consumo del mismo.

Por lo tanto, se realizará a través de la publicidad en prensa escrita en el periódico más vendido a nivel de la ciudad de Quito.

ETIQUETA

“MAYZAM Cía. Ltda.”	
BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA	
	
INGREDIENTES: Guayaba, Panela, Azúcar, Persevantes.	
Cantidad: 10 unidades.	
P.V.P:	
Registro Sanitario: En trámite	
FECHA DE ELABORACIÓN:	
FECHA DE CADUCIDAD:	

El Bocado de Guayaba con Panela se empacará en recipientes de cartón, recubiertos de plástico, en una presentación de 10 unidades.

ESTUDIO TÉCNICO.

El Estudio Técnico determinará los requerimientos del componente tecnológico que es la maquinaria que se utilizará para la operación y tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes.

Uno de los resultados de éste estudio técnico será definir la función de producción que optimice la utilización de recursos disponibles en la producción del producto. Con el análisis de las características y especificaciones técnicas de la maquinaria, se podrá determinar su disposición en la planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades del espacio físico para su normal funcionamiento.

Además hará posible cuantificar las necesidades de mano de obra por nivel de especialización y la descripción del proceso productivo que hará posible el conocimiento de la materia prima requerida.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.

TAMAÑO DEL PROYECTO.

El tamaño del proyecto mide la relación de capacidad productiva durante un periodo considerado. Las variables determinantes del tamaño son: dimensión del mercado, tecnología del proceso productivo, disponibilidad de insumos, la localización, también se encuentran íntimamente ligados con la oferta y demanda del producto y con todos los demás aspectos del proyecto.

Al definir el tamaño del proyecto como una función de la capacidad, se hace necesario diferenciar la capacidad instalada y utilizada.

La capacidad instalada es el volumen máximo de producción que se puede lograr sometiendo los equipos a su pleno uso, independientemente de los costos de producción que genere.

La capacidad utilizada es aquella que en las condiciones que se estime regirá durante la ejecución del proyecto ya implementado que permita operar a un mínimo costo unitario.

Con estos parámetros se plantea utilizar la maquinaria más ventajosa y que pueda cubrir los requerimientos industriales para la nueva empresa que entrará en funcionamiento.

Respecto a la demanda insatisfecha, se debe tomar únicamente un porcentaje menos a ésta, para evitar el riesgo de implantar una empresa de producción con una capacidad instalada superior a la demanda esperada.

CAPACIDAD INSTALADA.

La capacidad de producción del proyecto será de 10.800 unidades de bocadillo de guayaba con panela diarias que dividida para 10 unidades por caja, da un total de 1.800 cajas de 10 unidades al día, esta es la capacidad de la máquina que se encarga de mezclar los ingredientes que es la guayaba con la panela y así obtener el bocadillo, esta producción diaria en unidades se la multiplica por solo 22 días que se laboran al mes lo que se obtiene una producción mensual de 39.600 cajas de 10

unidades mensuales. Luego la producción mensual se la multiplica por los 12 meses lo cual dará la producción anual que es de 475.200 cajas de 10 unidades al año, lo cual constituye el 100% de producción de la máquina.

A continuación se detalla lo explicado.

CUADRO N° 24
CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCCIÓN ANUAL

DEMANDA INSATISFECHA Primer año	%	Capacidad Instalada en Caja de 10 uni.
10'633.896	4,46%	475.200
11'065.632	4,46%	493.527
11'514.896	4,46%	513.564
11'982.400	4,46%	534.415
12'468.885	4,46%	556.112
12'975.121	4,46%	578.690
13'501.910	4,46%	602.185
14'050.087	4,46%	626.633
14'620.520	4,46%	652.075
15'214.113	4,46%	678.549

Fuente: Cuadro N°. 22

Elaboración: La Autora

En el cuadro anterior se puede observar que con el 100% de la capacidad instalada se producirá 475.200 cajas de 10 unidades al año.

CAPACIDAD UTILIZADA.

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

Si tomamos en consideración que cada empresa que se inicia en cualquier tipo de negocio, es siempre menos del 100% de su capacidad instalada. Esto se debe a muchos factores como: introducción del producto en el mercado, selección de la mano de obra, materiales a utilizarse, etc.

Es por eso que la capacidad utilizada para el primer año de vida útil se utilizará el 80%, para el segundo el 85%, para el tercero el 90%, para el cuarto el 95% y desde el quinto año hasta el décimo año el 100% de esta capacidad. En el siguiente cuadro se presenta la capacidad utilizada para los 10 años de vida útil del proyecto.

**CUADRO N° 25
CAPACIDAD UTILIZADA**

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	%	CAPACIDAD UTILIZADA En caja de 10uni
1	475.200	80%	380.160
2	475.200	85%	403.920
3	475.200	90%	427.680
4	475.200	95%	451.440
5	475.200	100%	475.200
6	475.200	100%	475.200
7	475.200	100%	475.200
8	475.200	100%	475.200
9	475.200	100%	475.200
10	475.200	100%	475.200

Fuente: Cuadro N° 24.

Elaboración: La Autora.

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

La toma de decisiones sobre la localización de la empresa es fundamental para el cumplimiento de los objetivos que se pretende alcanzar, de ahí que se debe encontrar una localización óptima que preste todas las garantías para el buen desempeño de la misma.

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

MACROLOCALIZACIÓN.

La empresa estará ubicada en la provincia de Pichincha, en la ciudad de Quito.

MACRO LOCALIZACIÓN

PROVINCIA DE PICHINCHA



MICROLOCALIZACIÓN.

Para determinar la localización exacta de la empresa se ha tomado en consideración algunos factores:

Ciudad: Quito.

Sector: Sur de Quito. (Sangolquí)

Calles: Calle España entre Juan Gerano Jaramillo y García Moreno.

Micro localización



INGENIERIA DEL PROYECTO.

El objetivo del estudio del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. En ésta parte del estudio determinamos los aspectos relacionados con la tecnología necesaria, el proceso de producción, la infraestructura física requerida, así como, los equipos necesarios para la operación de la planta.

El proceso productivo es la aplicación de las formas y métodos para cambiar y transformar un conjunto de materias primas, mediante la utilización de equipos, herramientas, maquinarias y mano de obra necesarios, en un producto terminado.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO Y DEL PROCESO.

El bocadillo de guayaba es una conserva que se obtiene por la cocción de una mezcla de pulpa de guayaba y de panela, hasta obtener un producto de

aspecto sólido y de sabor muy dulce, el cual generalmente se corta en trozos de forma rectangular para su venta y consumo. Aunque, por tradición en la elaboración del bocadillo se emplea azúcar blanca, la panela representa una excelente alternativa de diversificación por ser una materia prima más natural y de costo relativamente menor.

El proceso consiste en el despulpado de la fruta y la concentración de sólidos mediante la eliminación de agua y la agregación de azúcar, hasta alcanzar entre 72° y 75 ° centígrados.

MATERIA PRIMA E INGREDIENTES.

Se parte de guayabas maduras y sanas, de variedades con alto contenido de pectina y sustancias aromáticas las cuales determinan la consistencia, textura y apariencia del bocadillo.

Ingredientes:

- Panela cortada en trozos
- Jugo de limón o ácido cítrico

INSTALACIONES Y EQUIPOS.

Instalaciones.

El local debe ser lo suficientemente grande para albergar las siguientes áreas: recepción de la fruta, proceso, empaque, bodega, laboratorio, oficina, servicios sanitarios y vestidor. La construcción debe ser en bloc repellado

con acabado sanitario en las uniones del piso y pared para facilitar la limpieza.

Los pisos deben ser de concreto recubiertos de losetas o resina plástica, con desnivel para el desagüe. Los techos de estructura metálica, con zinc y cielorraso. Las puertas de metal o vidrio y ventanales de vidrio. Se recomienda el uso de cedazo en puertas y ventanas.

Equipo

- Máquina despulpadora, para la separación de las semillas de la pulpa de guayaba.
- Fuente de calor: cocina eléctrica, de gas o leña; marmita eléctrica o vapor.
- Refractómetro, con escala hasta 85° centígrados.
- Medidor de acidez
- Balanza
- Utensilios: cuchillo, cucharas de metal, moldes rectangulares de metal.

DIAGRAMA DE FLUJO PARA LA PRODUCCIÓN DE BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA



DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.

Selección: separar la fruta que no tenga el grado de madurez adecuado, con defectos o podredumbre.

Lavado y desinfección: lavar la fruta sana con agua limpia y clorada (con una concentración de 3 ppm de cloro).

Escaldado: sumergir la fruta en agua a 95 °C durante 10 minutos. Esta operación se conoce como escaldado y tiene la función de eliminar microorganismos, suavizar la fruta y fijar el color, olor y sabor definitivos.

Extracción de la pulpa: se extrae la pulpa con la ayuda de despulpador, aparato que realiza las operaciones de trituración y separación de las

semillas. Si no se dispone del despulpador se puede utilizar una licuadora o bien algún utensilio de cocina que permita machacar la fruta. Seguidamente se hace pasar la pulpa en caliente por un colador para separar las semillas.

Formulación: pesar la pulpa obtenida y por aparte pesar una cantidad igual de panela. Medir 5 cc de jugo de limón o de ácido cítrico (una cucharada) por kilo de pulpa.

Cocción: cocinar la pulpa en una marmita o bien en una olla de tamaño apropiado. Cuando la temperatura sube a 50 AC, agregar la panela pulverizada o cortada en trozos pequeños. Disolver la panela y dejar hervir durante 20 a 25 minutos. Agitar constantemente para evitar que la mezcla se pegue.

Punteo: se continúa con el proceso de cocción hasta alcanzar entre 72 y 75 ° centígrados, medidos con el refractómetro. Si no se dispone de este aparato se pueden hacer pruebas empíricas, por ejemplo, se coloca una porción del líquido sobre una superficie fría, cuando solidifica y se despegue de la superficie es porque ya tiene el "punto". Antes de finalizar la cocción se agrega el jugo de limón.

Moldeo: el líquido caliente se vierte en bandejas de metal, que han sido previamente engrasadas para que el bocadillo no se adhiera, hasta formar una capa de unos 4 cm de espesor. Se cubren con papel encerado y se dejan enfriar al ambiente por 12 horas.

Empaque: una vez comprobado que el bocadillo está bien duro, se vuelca el molde para despegar el producto y se corta en bloques rectangulares (por

ej. 5 x 15 cm). Se envuelven en plástico celofán y luego en empaques de cartón para su comercialización.

Etiquetado: la etiqueta se pega a mano o mecánicamente. La etiqueta deberá contener los requisitos legales (nombre del producto, fecha de vencimiento, composición, etc.).

Almacenamiento y distribución: el bocadillo se debe guardar en un lugar fresco, seco y limpio hasta el momento de su distribución. Si la temperatura ambiental es superior a 30 °C, hay riesgo de que se produzca revenimiento, que ocasiona que el producto se suavice y se favorezca el crecimiento de hongos.



CONTROL DE CALIDAD.

En la materia prima.

La fruta que entra a proceso debe estar libre de golpes o podredumbre y debe estar madura para facilitar la extracción de la pulpa. La panela debe tener un color claro para que el bocadillo no resulte demasiado oscuro.

Durante el proceso.

Controlar las temperaturas y tiempo del escaldado. También controlar el colado de la pulpa para que no pasen semillas. La determinación del punto

de bocado y el grado de acidez (pH), son fundamentales para obtener un producto que al solidificar permita cortar con cuchillo.

En el producto final.

Verificar los centígrados y la acidez finales, así como las características organolépticas del producto.





Producto en bodega.

Para un efectivo control de calidad, deje muestras almacenadas por varios meses para establecer la vida útil del producto. La presencia de líquido en la superficie de las barras o la aparición de coloraciones extrañas son signos evidentes de deterioro, lo que indica que el producto no debe consumirse.

DIAGRAMA DE FLUJOS.

Al hablar de diagrama de flujos se refiere a las diferentes etapas por las cuales se transforman determinadas materias primas e insumos para obtener un producto terminado, en si la actividad que se desarrolla se la puede hacer representativa de la siguiente manera.

DIAGRAMA DE FLUJO DE PROCESOS

ACTIVIDADES					
a. Selección.					20'
b. Lavado y desinfección.					25'
c. Escaldado.					20'
d. Extracción de la pulpa.					40'
e. Extracción de la pulpa.					1,05'
f. Formulación.					15'
g. Cocción.					15'
h. Punteo.					35'
i. Moldeo.					40'
j. Empaquetado					50'
k. Etiquetado					30'
l. Almacenamiento y distribución.					35'
TIEMPO					8 HORAS

**RECURSOS NECESARIOS PARA EL DESARROLLO DE LAS
ACTIVIDADES Y RECURSOS MATERIALES.**

MAQUINARIA Y EQUIPO.

MAQUINA DESPULPADORA



COCINAS ELECTRICAS INDUSTRIAL



REFRACTÓMETRO



MEDIDOR DE ACIDES



BALANZA



UTENCILIOS DE COCINA



MUEBLES Y ENSERES

- Escritorio con sillón	3
- Archivador	1
- Sillas	5
- Mesas	3
- Perchas	1 juego
- Computadoras	1
- Sumadora	2
- Teléfono	1
- Kit de herramientas	1

REQUERIMIENTO DE RECURSOS HUMANOS.

El personal necesario para el funcionamiento de la empresa y con la finalidad de precautelar la vida de los mismos en sus lugares de trabajo.

MANO DE OBRA DIRECTA.

Jefe de Producción	1
Obreros	2

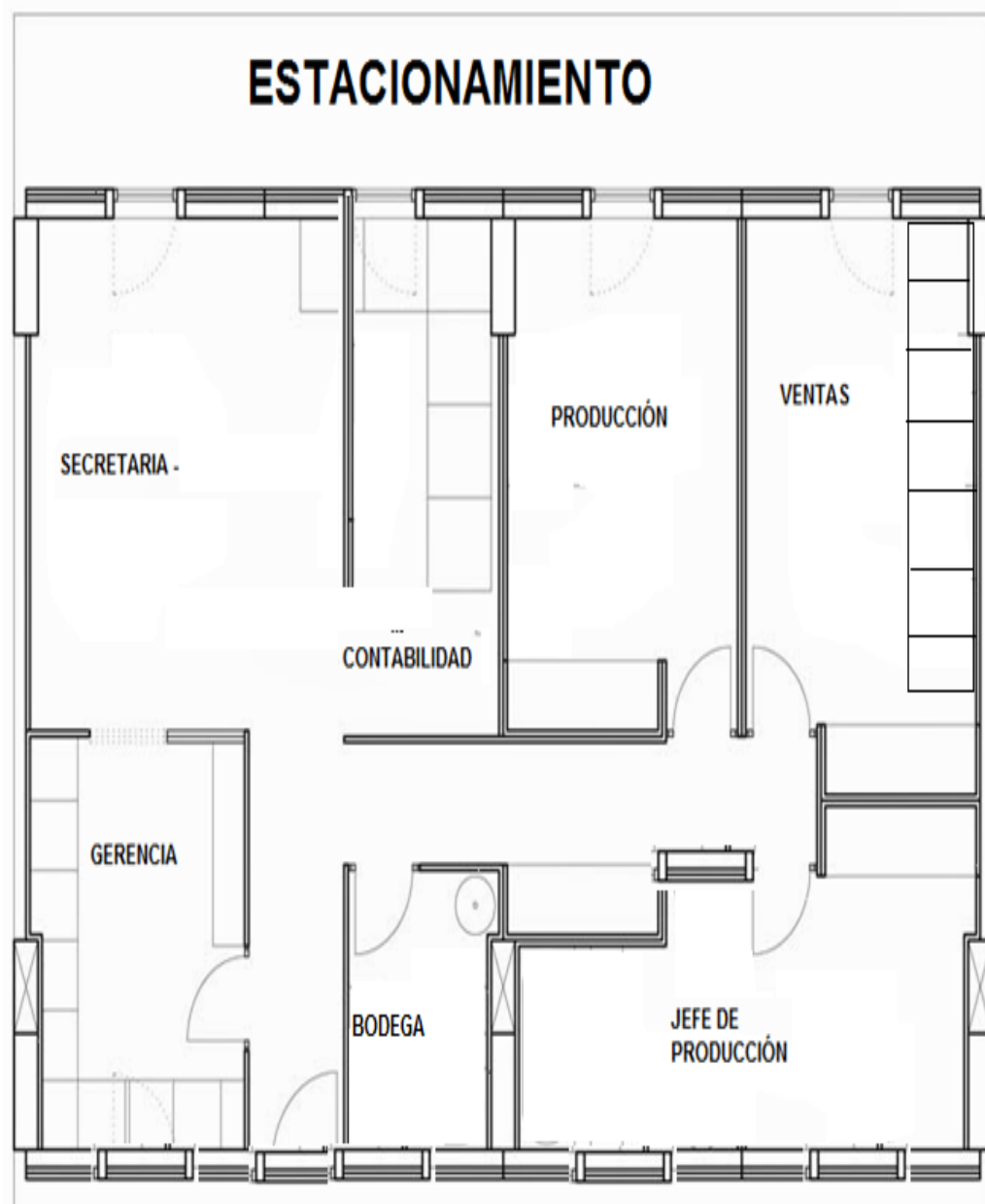
PERSONAL ADMINISTRATIVO.

Gerente	1
Secretaria Contadora	1
Asesor Jurídico	1
Conserje Guardián	1

PERSONAL DE VENTAS.

Agentes vendedores

1

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

ESTUDIO ORGANIZACIONAL.

ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Una de las partes fundamentales para implementar un proyecto es la organización, pues para su funcionamiento debe contar con procesos legales y administrativos.

MINUTA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA.

SEÑOR NOTARIO:

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

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Mayra Rosana Zambrano Zambrano, ecuatoriana portador de la cédula 1714182457, Juan Carlos Zambrano Zambrano, ecuatoriano portador de la cédula 1714822581 en ejercicio pleno de sus derechos comparecen a la constitución de la Empresa **“MAYZAM Cía. Ltda.”**, productora de Bocadillos “El Quiteño”.

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

TERCERA.- ESTATUTO DE LA EMPRESA.

TITULO PRIMERO.- DENOMINACION, DOMICILIO, OBJETO Y DURACION.-

Art. 1.- La empresa de Responsabilidad Limitada, formada en virtud del presente contrato de sociedad y que se regirá de acuerdo a este estatuto se denomina: Empresa “**MAYZAM Cía. Ltda.**”, productora de Bocadoillos “El Quiteño”

Art. 2.- (DOMICILIO).- La compañía tendrá su domicilio principal en la ciudad de Quito, República del Ecuador, pudiendo establecer sucursales, agencias o mandatarios en otras ciudades del país o en el exterior, podrá así mismo trasladarse el domicilio social a otra ciudad del país cumpliendo lo que dispone la ley para este caso.-

Art. 3.- (OBJETO).- El objeto de la compañía es la producción y comercialización de Bocadoillos de Guayaba con Panela.- Para el cumplimiento de su objeto, la empresa podrá intervenir como socio en la formación de toda clase de sociedades o empresas, aportar capital a las mismas, o adquirir, tener y poseer acciones, obligaciones o participaciones de otras empresas en general en el país o en el exterior; la empresa podrá realizar toda clase de actos, contratos importaciones, exportaciones y operaciones permitidas por la Leyes Laborales, franquicias y de cualquier otra índole.- Para estos negocios en general, la empresa podrá realizar toda clase de actos, contratos y operaciones permitidas por las Leyes Ecuatorianas, que sean acordes a su objeto.-

Art. 4.- (PLAZO, DURACION).- El plazo de duración de la sociedad será de cincuenta años desde la inscripción del contrato de sociedad en el Registro Mercantil, plazo que podrá ser modificado por la Junta General de Accionistas siguiendo el procedimiento que señala la Ley.-

TITULO SEGUNDO.- CAPITAL, ACCIONES, OBLIGACIONES Y AUMENTOS.-

Art. 5.- (CAPITAL).- El capital autorizado, suscrito y pagados es de UN MIL DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD. \$ 1.000,00).- Las acciones serán ordinarias y nominativas de UN DÓLAR DE LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA (USD. \$ 1,00) cada una.-

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

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

Art. 8.- (AUMENTO DE CAPITAL).- El capital de la empresa podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de la Junta General de Accionistas, por los medios y en la forma establecida por la ley de Compañías. Los accionistas tendrán derecho preferente en la suscripción de las nuevas acciones en proporción de las que tuvieron pagadas al momento de efectuar dicho aumento.-

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

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

TITULO TERCERO.- EJERCICIO ECONOMICO, BALANCE, DISTRIBUCION DE UTILIDADES Y RESERVAS.-

Art. 11.- (EJERCICIO ECONOMICO).- El ejercicio económico será anual y terminara el treinta y uno de diciembre de cada año, al fin de cada ejercicio y dentro de los tres primeros meses del siguiente año, el Gerente General someterá a consideración de la Junta General de Accionistas , el balance general anual, el estado de pérdidas y ganancias, la fórmula de distribución de beneficios y demás informes necesarios, durante los quince días anteriores a la sesión de junta tal informe y balances podrán ser examinados por los accionistas en las oficinas de la empresa.-

Art. 12.- (UTILIDADES Y RESERVA).- La Junta General de Accionistas resolverá la distribución de utilidades, la que será en proporción al valor pagado de las acciones. De las utilidades liquidadas se segregará el 10% para la formación e incremento del fondo de reserva legal el mismo que será depositado en un banco calificado como altamente seguro tanto del país o del exterior, el fondo de reserva no será disminuido por ninguna causa y de él se puede suponer exclusivamente el 50 % de los intereses que generan por su condición de depósito permanente, la duración del fondo será igual al plazo o duración de la empresa, para el traslado del fondo de un Banco a otro o depósito en varios Bancos se deberá contar con la autorización de la Junta General de Accionistas, el objeto del fondo es el de respaldar las operaciones de la empresa.

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

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

Art. 14.- (DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS).- La Junta General de Accionistas es el organismo supremo de la empresa, se reunirá ordinariamente una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico y extraordinariamente las veces que fuere convocada para tratar los asuntos puntualizados en la

convocatoria. La Junta estará formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos.-

Art. 15.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a la Junta General de Accionistas la hará el Presidente de la empresa mediante comunicación por la prensa, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la empresa, cuando menos con ocho días de anticipación a la reunión de la Junta y expresando los puntos a tratarse.-

Art. 16.- (REPRESENTACION DE LOS ACCIONISTAS).- Las Juntas Generales de Accionistas, ordinarias y extraordinarias, se reunirán en el domicilio principal de la empresa, los accionistas podrán concurrir a la junta personalmente o mediante poder otorgado a un accionista o tercero, ya se trate de poder notarial o de carta poder, para cada junta, el poder a un tercero será necesariamente notariada, no podrán ser representantes de los accionistas los administradores.

Art. 17.- (QUOROM).- Para que se instale válidamente la Junta General de Accionistas, en primera convocatoria se requerirá de la presencia de por lo menos la mitad del capital pagado, si no hubiere este quórum habrá una segunda convocatoria mediando cuando más treinta días de la fecha fijada para la primera reunión y la Junta General de instalar con el número de accionistas presentes o que concurren, cualquiera sea el capital que representen, particular que se expresara en la convocatoria para los casos contemplados en el Art. 240 de la Ley de Compañías, se seguirá al procedimiento señalado.

Art. 18.- (DE LA PRESIDENCIA).- Presidirá la Junta General de Accionistas el Presidente de la Empresa, actuara como secretario el Gerente General, a falta del Presidente actuara quien lo Subroge y falta del Gerente General, actuara como secretario la persona que designe la junta.-

Art. 19.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DE LA JUNTA GENERAL).- La Junta General de Accionistas legalmente convocada y reunida, es el órgano supremo de la empresa y en consecuencia tiene plenos poderes para resolver todos los asuntos relacionados con los negocios sociales así como con el desarrollo de la empresa que no se hallaren atribuidos a otros órganos de la empresa siendo de su competencia los siguiente a) Nombrar al Gerente General; b) Autorizar la contratación de auditorías externas; c) Conocer y aprobar el presupuesto anual y sus reformas; d) Conocer y resolver todos los informes que presente el Directorio como los relativos a balances, reparto de utilidades, formación de reservas, administración; e) Resolver sobre el aumento o distribución de capital, prorroga de plazo, disolución anticipada, cambio de domicilio, de objeto social y demás reformas al estatuto de conformidad con la Ley de Compañías; f) conocer y aprobar los reglamentos internos de la empresa; g) Fijar las remuneraciones que percibirá el Gerente General, fijar las dietas que percibirán los miembros del Directorio; h) Resolver acerca de la disolución y liquidación de la empresa, designar a los liquidadores, señalar la remuneración de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación; i) Autorizar al Gerente General el otorgamiento de poderes generales de conformidad con la ley; j) Interpretar

obligatoriamente el presente estatuto; k) Resolver cualquier asunto que fuere sometido a su consideración y que no fuere atribución de otro órgano de la empresa; l) Los demás que contemple la ley y estatutos.-

Art. 20.- (JUNTA UNIVERSAL).- La empresa podrá celebrar sesiones de Junta General de Accionistas en la modalidad de Junta Universal de conformidad con lo dispuesto en el Art. 238 de la Ley de Compañías, esto es que la Junta pueden constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado y de los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unanimidad la celebración de la junta, entendiéndose así legalmente convocada y válidamente constituida.-

Art. 21.- (DEL DIRECTORIO).- El directorio estará integrado por el Presidente de la empresa y por cuatro vocales principales, los vocales deben ser elegidos por la Junta General de Accionistas, los vocales durarán en sus funciones cuatro años y pueden ser reelegidos y permanecerán en sus cargos hasta ser legalmente reemplazados, para ser vocales del Directorio no se requiere la calidad de accionista.-

Art. 22.- (PRESIDENCIA DEL DIRECTORIO).- Presidirá las sesiones del Directorio el Presidente de la empresa y actuara como secretario el Gerente General, a falta del Presidente lo remplazará su Subrogante y falta del Gerente General se nominara un secretario Ad-hoc.-

Art. 23.- (CONVOCATORIA).- La convocatoria a sesión de directorio la hará el Presidente de la empresa mediante comunicación escrita a cada uno de los miembros, con cuarenta y ocho horas de anticipación, por lo menos a la fecha de sesión, el quórum se establece con más de la mitad de los miembros que lo integran.-

Art. 24.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL DIRECTORIO).- Son atribuciones y deberes del directorio los siguientes: a) Sesionar ordinariamente cada cuatro meses y extraordinariamente cuando fuere convocado; b) Someter a la consideración de la Junta General de Accionistas el Proyecto de Presupuesto en el mes de Enero de cada año; c) Autorizar la compra y transferencia de inmuebles a favor de la empresa, así como la elaboración de contratos de hipoteca y cualquier otro gravamen que limite el dominio y autonomía o posesión de los bienes inmuebles de propiedad de la empresa; d) Autorizar al Gerente General el otorgamiento y celebración de actos, contratos e inversiones para los que se requiera tal aprobación, en razón de la cuantía fijada por la Junta General; e) Controlar el movimiento económico de la empresa y dirigir la política de los negocios de la misma; f) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General y las disposiciones legales, del Estatuto y Reglamentos; g) Presentar a conocimiento de la Junta General de Accionistas el proyecto de creación e incrementos de reservas legal, facultativas o especiales; h) Determinar los cargos para cuyo ejercicio se requiera caución y calificar las cauciones; i) Los demás que contemple la ley, los estatutos y las resoluciones de la Junta General de Accionistas.-

Art. 25.- (RESOLUCIONES).- Las resoluciones del Directorio serán tomadas por simple mayoría de votos y los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.-

Art. 26.- (ACTAS).- De cada sesión de Directorio se levantará la correspondiente acta, la que será firmada por el Presidente y el Secretario que actuaron en la reunión.-

Art. 27.- (DEL PRESIDENTE).- El Presidente de la Empresa será al mismo tiempo del Directorio y de la Junta General, será nombrado por el Directorio de entre sus miembros y durará 4 años en el ejercicio de su cargo, podrá ser indefinidamente reelegido, siendo sus atribuciones las siguientes: a) Convocar y presidir las reuniones de la Junta General y del Directorio; b) Firmar juntamente con el Secretario las actas de las sesiones del Directorio y la Junta General y los títulos de acciones; c) Velar por el estricto cumplimiento del estatuto social y de las decisiones de las Juntas Generales de Accionistas y del Directorio; d) Asesorar al Gerente General en los asuntos que éste le pidiere; e) Ejercer la representación legal de la empresa para lo cual tiene las facultades señaladas; f) Supervisar las finanzas de la empresa y las funciones administrativas del Gerente General, en caso de falta del Presidente, le reemplazará el primer miembro del Directorio, de acuerdo al orden del nombramiento de los miembros del Directorio, quien ejercerá sus funciones con las mismas facultades y atribuciones que el Presidente Titular.-

Art. 28.- (DEL GERENTE GENERAL).- El Gerente General será elegido por la Junta General de Accionistas, para un periodo de cuatro años, puede ser reelegido indefinidamente y podrá tener o no la calidad de accionista, ejercerá el cargo hasta ser legalmente reemplazado. El Gerente General será el representante legal de la empresa.-

Art. 29.- (ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL).-

Son deberes y atribuciones del Gerente General de la empresa: a) Representar legalmente a la empresa, en forma judicial y extrajudicial; b) Conducir la gestión de los negocios sociales y la marcha administrativa de la empresa; c) Dirigir la gestión económico-financiera de la empresa; d) Gestionar, planificar, coordinar, poner en marcha y cumplir las actividades de la empresa; e) Realizar pagos por concepto de gastos administrativos de la empresa; f) Realizar inversiones, adquisiciones y negocios, sin necesidad de firma conjunta con el Presidente, hasta por el monto para el que está autorizado; g) Extender el nombramiento del Presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo; h) Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil; i) Presentar anualmente informa de labores ante la Junta General de Accionistas; j) Conferir poderes especiales y generales de acuerdo a lo dispuesto en el estatuto y en la ley; k) Nombrar al Gerente Técnico, responsable directo de las plantaciones; l) Nombrar empleados y fijar sus remuneraciones; m) Cuidar que se lleven de acuerdo con la ley los libros de contabilidad, el de acciones y accionistas y las actas de la Junta General de Accionistas; n) Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la Junta General de Accionistas; ñ) Presentar a la Junta General de

Accionistas el Balance, el estado de Pérdidas y Ganancias, la liquidación presupuestaria y la propuesta de distribución de beneficios dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico; o) Subrogar al Presidente de la Empresa en todo caso de falta o ausencia; p) Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, el presente estatuto y reglamentos de la empresa, así como las que señale la Junta General de Accionistas.-

Art. 30.- (DEL GERENTE TÉCNICO).- Será nombrado por el Gerente General, quien fijará su remuneración de acuerdo al nivel profesional y experiencia, será un profesional experto en áreas de producción agro-industrial, dispuesto al trabajo en las plantaciones, oficinas de la empresa y a realizar viajes al exterior por temas específicos relacionados al objeto de la empresa, se reportará directamente al Gerente General y presentará planes de trabajo, proyectos de ampliación, monitoreo de operación y todo lo relacionado al desarrollo del trabajo en el campo.-

Art. 31.- (DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA EMPRESA).- La disolución y liquidación de la empresa se regirá por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección décimo segunda de esta ley, así como por el Reglamento sobre disolución y liquidación de compañías y por lo previsto en el presente estatuto.-

Art. 32.- (DISPOSICIÓN GENERAL).- En todo lo no previsto en este estatuto se estará a las disposiciones de la Ley de Compañías y sus

Reglamentos, así como a los reglamentos de la empresa y a lo que resuelva la Junta General de Accionistas.-

Art. 33.- (AUDITORÍA).- Sin perjuicio de la existencia de órganos internos de fiscalización, la Junta General de Accionistas podrá contratar la Asesoría Contable o Auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia.

TÍTULO QUINTO.- INTEGRACIÓN Y PAGO DE CAPITAL

El Capital de la compañía ha sido suscrito y pagado por los accionistas en la siguiente Conforme consta del certificado de integración de Capital que se agrega como habilitante, todos los accionistas aportarán por igual la cantidad de 7.833, 80 dólares, con lo que se conseguirá un total de 15.667,59 dólares.

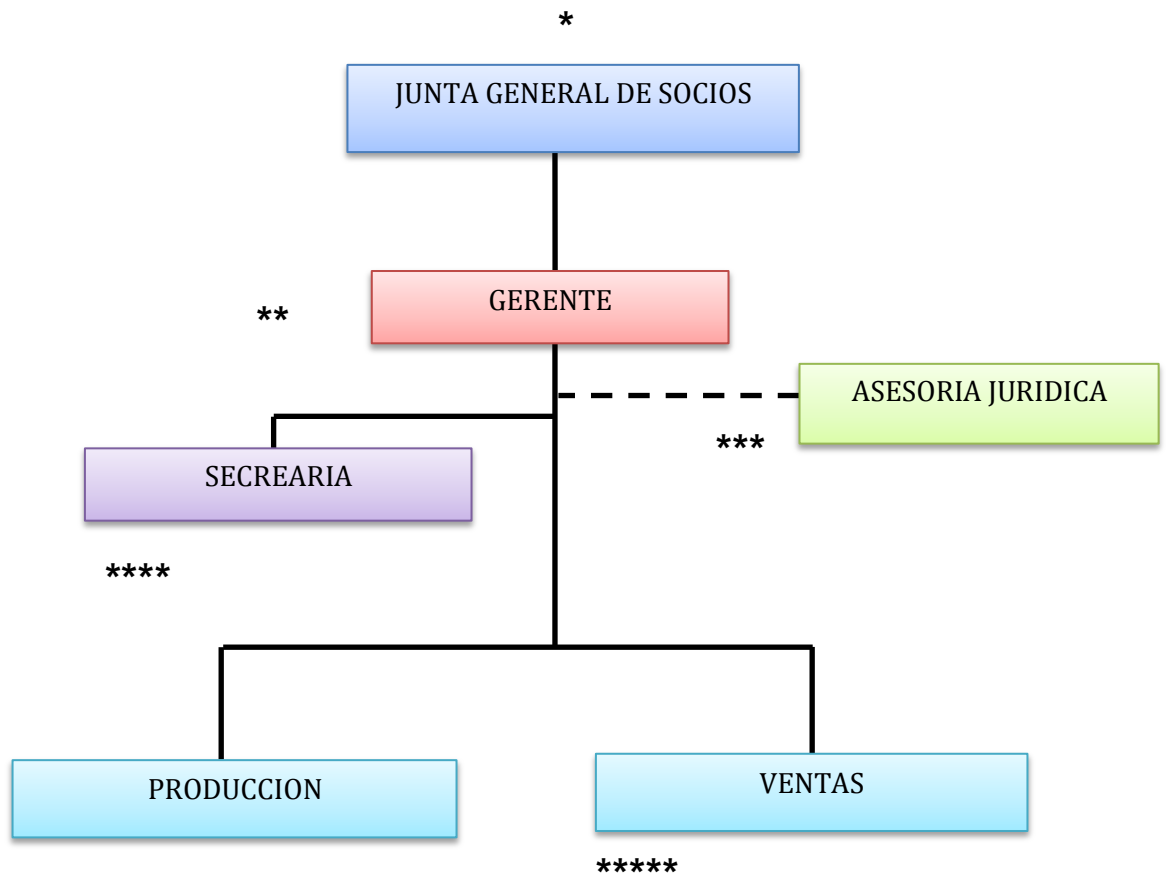
TÍTULO SEXTO.- NOMBRAMIENTO DE DIRECTORES Y REPRESENTANTES

De conformidad con el Art. 312 de la Ley de Compañías y el presente estatuto se designa Director la señora Mayra Rosana Zambrano Zambrano; se designa Presidente al José Luis Zambrano Zambrano; Usted Señor Notario sírvase agregar los documentos habilitantes mencionados y las demás cláusulas de estilo para la validez de la presente Escritura Pública. Dr. Carlos Armijos Paccha, Abogado, Matrícula 2648 CNJ. Hasta aquí la minuta que queda elevada a la calidad de escritura pública formalizado el presente instrumento.- Yo el Notario lo

leí íntegramente a los otorgantes y firman en unidad de acto conmigo el notario que doy Fe.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

“MAYZAM Cía. Ltda.”



* Nivel Legislativo

** Nivel Ejecutivo

*** Nivel Asesor

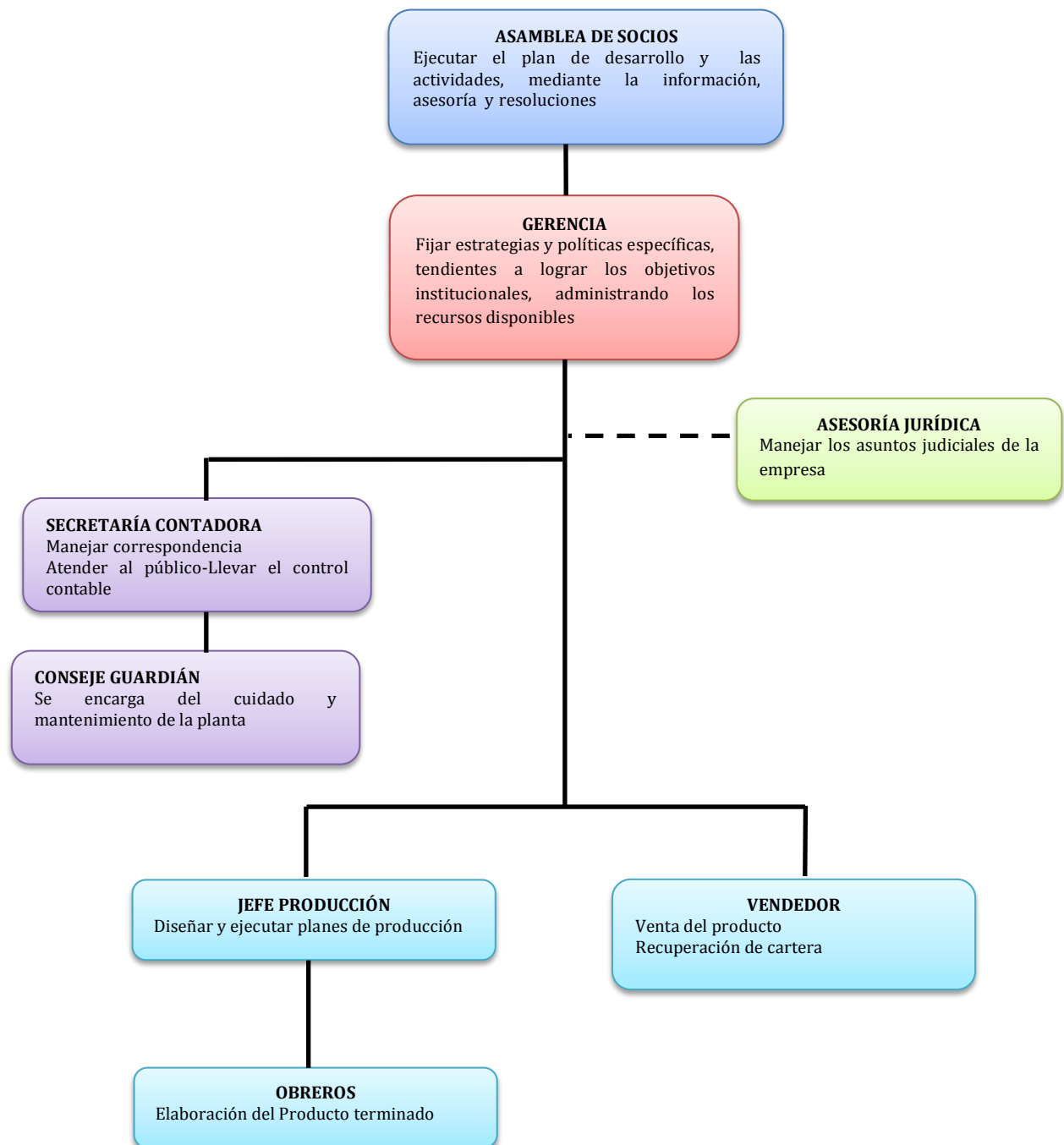
**** Nivel Auxiliar

***** Nivel Operativo

Elaborado por: La Autora.

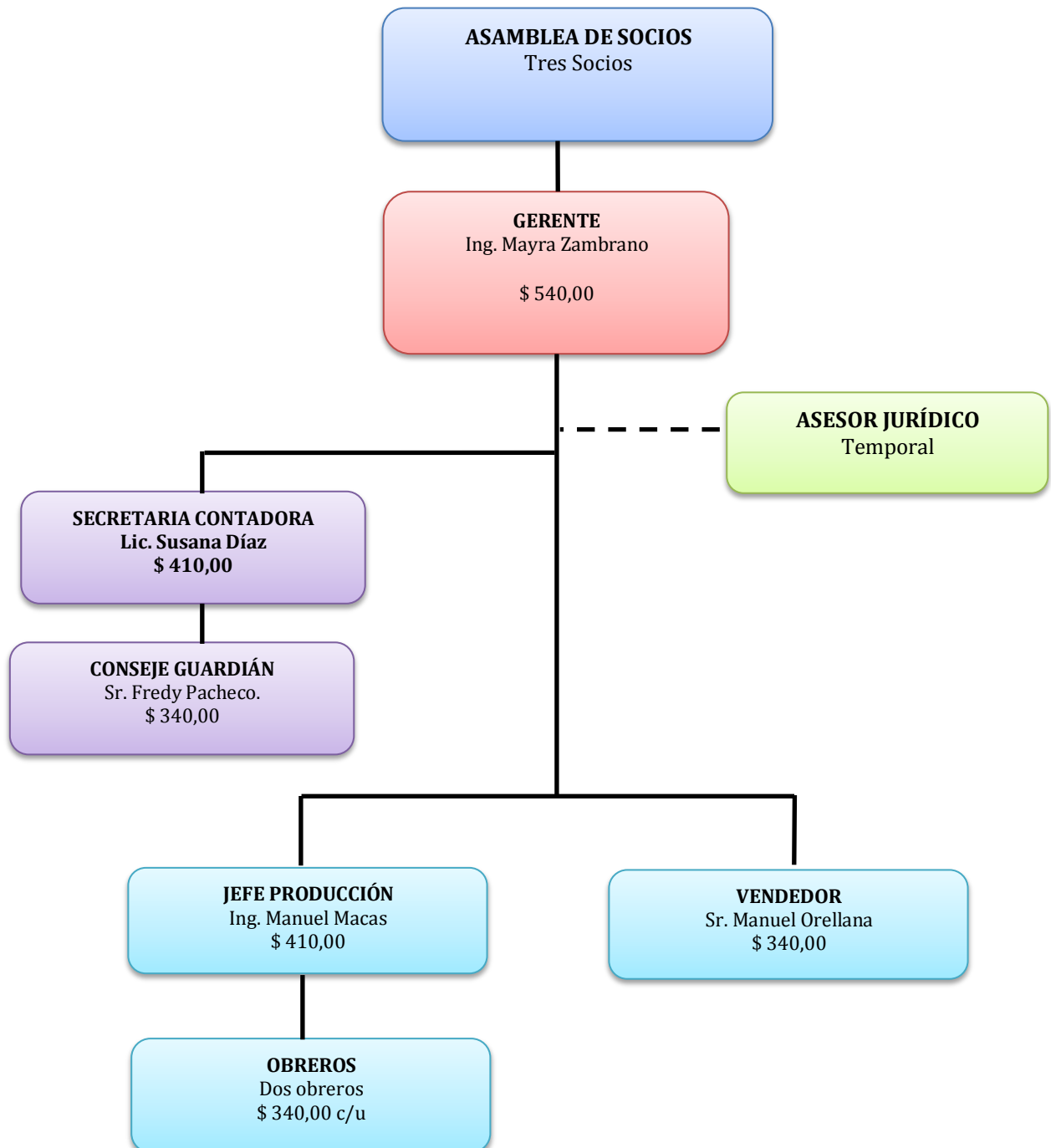
ORGANIGRAMA FUNCIONAL

“MAYZAM Cía. Ltda.”



Elaborado por: La Autora.

ORGANIGRAMA POSICIONAL
“MAYZAM Cía. Ltda.”



Elaborado por: La Autora.

MANUAL DE FUNCIONES

CÓDIGO	: 01
DEPENDENCIA	: GERENCIA GENERAL
TITULO DEL PUESTO	: GERENTE
DEPENDE DE	: JUNTA DE SOCIOS
SUPERVISA A	: TODO EL PERSONAL
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
<p>Ejercer la representación legal de la Empresa y administrarla bajo criterios de solvencia prudencia y rentabilidad financiera, en procura de su desarrollo sostenido y el cumplimiento de la misión, visión, valores y objetivos empresariales; y, en el marco de las estrategias y políticas fijadas por el Directorio de la Empresa.</p>	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Representar judicial y extrajudicialmente a la Compañía. ○ Directorio determinen. ○ Ejercer la representación legal de la empresa. ○ Formular planes y programas que deba cumplir la Compañía. ○ Elaborar los reglamentos de procedimientos que sean necesarios para el buen funcionamiento de la Compañía. ○ Dirigir y coordinar las actividades de la Compañía y velar por la correcta y eficiente marcha de la misma. ○ Diseñar, implementar y mantener procedimientos de producción, finanzas y de mercadeo. ○ Tramitar controles, órdenes, cheques y más documentos que el reglamento lo autorice, autorizando y firmando para lograr un correcto desenvolvimiento de la empresa. ○ Nombrar y contratar personal cumpliendo con los requisitos del caso. ○ Organizar cursos de capacitación 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<p>En este departamento el cargo de gerente requiere de mucha responsabilidad, necesita de Inteligencia, Capacidad de análisis, de comunicación, Perseverancia y constancia, liderazgo para llevar a la empresa al éxito</p>	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: INGENIERO COMERCIAL
EXPERIENCIA	: 2 años

CÓDIGO	: 02
DEPENDENCIA	: GERENCIA GENERAL
TÍTULO DEL PUESTO	: SECRETARIA CONTADORA
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Realizar labores de contabilidad así como brindar asistencia directa a la Administración de la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Llevar y controlar las comunicaciones y la contabilidad general de la empresa. ○ Asistencia directa a los clientes ○ Mantenimiento de los archivos de la empresa ○ Prepara los estados financieros correspondientes. ○ Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero de la empresa. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de formación de Contabilidad y Auditoría, con criterio formado y reserva profesional, alta iniciativa y capacidad para supervisar, coordinar y controlar las actividades del personal bajo su mando, así como de la empresa en general. • Agilidad en la ejecución de los tramites • De gran responsabilidad y conocimiento de normas y procedimientos contables que llevará la empresa. 	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: ING. EN CONTABILIDAD
EXPERIENCIA	: 1 año en funciones afines.

CÓDIGO	: 03
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: JEFE DE PRODUCCIÓN
DEPENDE DE	: GERENCIA GENERAL
SUPERVISA A	: OBREROS
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Ejecución de las labores de producción en la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Planificación de la producción. ○ Control de la producción. ○ Control de calidad. ○ Velar por la seguridad de la maquinaria y equipo de trabajo. ○ Verificar la limpieza diaria de la maquinaria y del área de trabajo. ○ Colaborar en las actividades de venta. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> • El puesto requiere de formación especializada, requiere habilidad y destreza suficiente para hacer cumplir las labores de producción. y capacitación permanente. Es un puesto que requiere de alta movilidad y alto grado de responsabilidad. 	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Ingeniero en Industrias alimenticias
EXPERIENCIA	: 2 años en funciones similares.

CÓDIGO	: 04
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: CONSERJE GUARDIAN
DEPENDE DE	: GERENCIA GENERAL
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Mantener las instalaciones de la empresa en buen estado.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Abrir y cerrar las instalaciones de la empresa. ○ Realizar la limpieza de la empresa. ○ Llevar y traer la correspondencia 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
<ul style="list-style-type: none"> ○ El puesto requiere que sea una persona responsable para resguardar las instalaciones de la empresa. 	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Bachiller
EXPERIENCIA	: No es indispensable.

CÓDIGO	: 05
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: OBRERO
DEPENDE DE	: JEFE DE PRODUCCIÓN
SUPERVISA A	: NO SUBALTERNOS
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Ejecución de las labores de producción en la empresa.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Ejecutar el proceso de producción. ○ Velar por la seguridad de la maquinaria y equipo de trabajo. ○ Realizar la limpieza diaria de la maquinaria y del área de trabajo. ○ Colaborar en las actividades de venta. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
El puesto no requiere de formación especializada, requiere habilidad y destreza suficiente para cumplir las labores de producción. Es un puesto que requiere de alta movilidad y alto grado de responsabilidad.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Bachiller
EXPERIENCIA	: un año en funciones similares.

CÓDIGO	: 06
DEPENDENCIA	: DEPARTAMENTAL
TITULO DEL PUESTO	: VENDEDOR
DEPENDE DE	: JEFE DE VENTAS
SUPERVISA A	: NO SUBALTERNOS
NATURALEZA DEL TRABAJO.	
Determinar las situaciones del mercado así como la promoción y publicidad del producto.	
FUNCIONES TÍPICAS	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Promover mediante la publicidad la venta del producto. ○ Mantener una buena relación con el cliente. ○ Brindar información al cliente de cómo será pagado el producto. ○ Verificar que el producto tenga los elementos necesarios para su distribución. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE	
Presentar informes periódicos al Gerente de cómo está la situación de la venta del producto. Tener habilidad en el manejo de clientes y buenas relaciones interpersonales.	
REQUISITOS MÍNIMOS	
EDUCACIÓN	: Bachiller
EXPERIENCIA	: Dos años en funciones de vendedor.

ESTUDIO FINANCIERO.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

Una vez conocido los diversos requerimientos para el proyecto, se procede a estimar el monto total de la inversión en sus diferentes rubros; considerando las cotizaciones más convenientes, así como las mejores alternativas de financiamiento.

TERRENO: Constituye el valor del lugar donde se ubicara la nueva empresa. Mismo que se detalla a continuación:

**CUADRO N° 26
TERRENO**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Terreno m ²	450	95	42.750,00
Total			42.750,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborador por: La autora.

CONSTRUCCIÓN: Constituye el valor de las construcciones y adecuaciones en el terreno donde se ubicara la nueva empresa, de acuerdo al siguiente detalle:

**CUADRO N° 27
CONSTRUCCION**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Construcciones	400	120	48.000,00
Total			48.000,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborador por: La autora.

MAQUINARIA Y EQUIPO: Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias del servicio que

ofrecerá la hostería turística que es el elemento fundamental para el proceso de transformación. Se detalla a continuación.

**CUADRO N° 28
MAQUINARIA Y EQUIPO**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Máquina despulpadora	1	2.800,00	2.800,00
Cocina eléctrica	1	450,00	450,00
Refractómetro	1	250,00	250,00
Medidor de acidez	1	350,00	350,00
TOTAL			3.850,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborador por: La autora.

HERRAMIENTAS: Las inversiones correspondientes a este rubro han sido cotizadas en el mercado local. Se detalla a continuación:

**CUADRO N° 29
HERRAMIENTAS**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Balanza	1	150,00	150,00
Herramientas varias (cuchillo, cucharas de madera)	1	100,00	100,00
Kit de herramientas	1	50,00	50,00
Moldes rectangulares	500	10,00	5.000,00
TOTAL			5.300,00

Fuente: Almacenes.

Elaborador por: La autora.

MUEBLES Y ENSERES: Se relaciona con muebles asignados a las diferentes dependencias con que cuenta la empresa. Se detalla en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 30
MUEBLES Y ENSERES**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	3	320,00	960,00
Archivador	1	200,00	200,00
estantería (producción)	5	250,00	1.250,00
Mesas	3	150,00	450,00
perchas	2	180,00	360,00
Sillas	3	50,00	150,00
TOTAL			3.370,00

Fuente: Almacenes.

Elaborador por: La autora.

EQUIPO DE OFICINA: Constituyen los equipos de oficina utilizados en trámites administrativos. Se detallan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 31
EQUIPO DE OFICINA**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Teléfono	1	75,00	75,00
Sumadora	2	35,00	70,00
Calculadora	3	30,00	90,00
TOTAL			235,00

Fuente: Almacenes.

Elaborador por: La autora.

EQUIPO DE COMPUTACIÓN: El sistema de información que se va a manejar en la nueva empresa para desarrollar las actividades administrativas será en lo posible automatizado por ello se requiere la inversión de sistema computacionales.

**CUADRO N° 32
EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computadora	2	650,00	1.300,00
TOTAL			1.300,00

Fuente: Servicompu.

Elaborador por: La autora.

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS.

**CUADRO N° 33
RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS**

ACTIVO FIJO		
DETALLE	# CUADRO	COSTO TOTAL
Terreno	26	42.750,00
Construcciones	27	48.000,00
Maquinaria y equipo	28	3.850,00
Herramientas	29	5.300,00
Muebles y enseres	30	3.370,00
Equipo de oficina	31	235,00
Equipos de computación	32	1.300,00
SUBTOTAL		104.805,00
Imprevistos 5%		5.240,25
TOTAL		110.045,25

Fuente: Cuadros Nro. 23 al 41.

Elaborador por: La autora.

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

**CUADRO N° 34
RESUMEN DE ACTIVOS DIFERIDOS**

ACTIVO DIFERIDO	
DETALLE	COSTO TOTAL
Organización	350,00
Documentos legales	400,00
Permisos y patentes	500,00
Imprevistos 5%	62,50
Total	1312,50

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: La autora.

RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTE: Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir para dotar a la empresa de todos los componentes que hagan posible laborar durante un periodo de tiempo establecido, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. Para este proyecto se establece el capital de operación para 1 mes. A continuación describiremos los gastos que representará el capital de trabajo:

MATERIA PRIMA DIRECTA: Son los materiales y suministros que intervienen directamente en el proceso de producción, así tenemos:

**CUADRO N° 35
MATERIA PRIMA DIRECTA**

PRODUCTO	CANTIDAD KILOS	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Panelas	5.000	0,80	4.000,00	48.000,00
Guayaba	7.000	0,70	4.900,00	58.800,00
TOTAL			8.900,00	106.800,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: La autora.

MATERIA PRIMA INDIRECTA: Para determinar el costo de material de empaque se hace necesario establecer el número de unidades, conforme lo establecido en los resultados del estudio de mercado.

**CUADRO N° 36
MATERIA PRIMA INDIRECTA**

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO MENSUAL
Envoltura de plástico	32.000	0,02	640,00	7.680,00
Etiqueta	32.000	0,02	640,00	7.680,00
TOTAL			1.280,00	15.360,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: La autora.

SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN: Se refieren a los sueldos para el personal que trabajara en la parte administrativa de acuerdo a los puestos a ocupar. En este caso serían 3 personales administrativos.

**CUADRO N° 37
MANO DE OBRA DIRECTA E INDIRECTA**

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APOORTE 11,15	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
JEFE PRODUCCIÓN	410	34,17	28,33	17,08	45,76	535,34	6.424,07
OBRERO 1	340	28,33	28,33	14,17	37,94	448,78	5.385,33
OBRERO 2	340	28,33	28,33	14,17	37,94	448,78	5.385,33
TOTAL						1.432,89	17.194,73

Fuente: La tablita 2013.

Elaborador por: La autora.

**CUADRO Nº 38
SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN**

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACIONES (1/24)	IESS APORTE 11,15	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
GERENTE	540	45,00	28,33	22,50	60,26	696,10	8.353,17
SECRETARIA- CONTADORA	410	34,17	28,33	17,08	45,76	535,34	6.424,07
Conserje-Guardián	340	28,33	28,33	14,17	37,94	448,78	5.385,33
TOTAL						1.680,21	20.162,57

Fuente: La tablita 2013.

Elaborador por: La autora.

**CUADRO Nº 39
SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN**

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACIONES (1/24)	IESS APORTE 11,15	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. MENSUAL UNIFIC. ANUAL
CHOFER- VENDEDOR	340	28,33	28,33	14,17	37,94	448,78	5.385,33
TOTAL						448,78	5.385,33

Fuente: La tablita 2013.

Elaborador por: La autora.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN: Son los gastos que se incurren en servicios como Agua Potable, Energía Eléctrica, gastos de Teléfono que se describen en los siguientes cuadros:

**CUADRO N° 40
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN**

DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Agua	0,43	80,00	960,00
Energía Eléctrica	0,05	35,00	420,00
Total Mensual		115,00	1.380,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: La autora.

**CUADRO N° 41
SERVICIO BÁSICOS**

DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Teléfono		60,00	720,00
Total Mensual		60,00	720,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: La autora.

**CUADRO N° 42
SUELDO DE VENDEDOR**

NÓMINA	BÁSICO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APOORTE 11,15%	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUNERACIÓN ANUAL
CHOFER- VENDEDOR	340	21,71	28,33	10,85	29,07	350,47	4.205,61

Fuente: La tablita 2013.

Elaborador por: La autora.

PÚBLICIDAD: Son los costos incurridos en la generación de publicidad para el proceso de venta del producto, y tenemos los siguientes:

**CUADRO N° 43
PUBLICIDAD**

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Prensa	5,00	15,00	75,00	900,00
Total Mensual			75,00	900,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborador por: La autora.

**CUADRO N° 44
RESUMEN DE ACTIVOS CIRCULANTE**

ACTIVO CIRCULANTE		
ACTIVO CIRCULANTE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i>		
Materia prima directa	8.900,00	106.800,00
Materia prima indirecta	1.280,00	15.360,00
Mano de obra directa	897,55	10.770,66
Mano de obra indirecta	535,34	6.424,07
Costos generales de fabricación	115,00	1.380,00
<i>GASTOS ADMINISTRATIVOS</i>		
Sueldos personal administrativo	1.680,21	20.162,57
Servicios Básicos	60,00	720,00
<i>GASTOS DE VENTA</i>		
Sueldo vendedor	350,47	4.205,61
Publicidad	75,00	900,00
SUBTOTAL	13.893,58	166.722,91
Imprevistos 5%	694,68	8.336,15
TOTAL	14.588,25	175.059,05

Fuente: Cuadros Nro. 35 al 43

Elaborador por: La autora.

INVERSIONES.

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

RESUMEN DE LAS INVERSIONES.

El resumen de las inversiones se muestra en los cuadros expuestos a continuación:

**CUADRO N° 45
TOTAL DE INVERSIONES**

ACTIVO FIJO	110.045,25
ACTIVO DIFERIDO	1.312,50
ACTIVO CIRCULANTE	14.588,25
TOTAL	125.946,00

Fuente: Cuadros 33, 34 y 44.

Elaborador por: El autor.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.

El proyecto hará uso de las fuentes internas y externas de financiamiento bajo los siguientes aspectos

FUENTES INTERNAS:

El 68% del total de la inversión que corresponde a 85.946,00 dólares será financiado con aportaciones de los socios.

FUENTES EXTERNAS:

Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo al Banco de Fomento, ya que es el organismo que otorga créditos a largo plazo y con intereses más bajos a través de sus líneas de crédito.

El crédito que mantendrá el proyecto con el Banco de Fomento constituirá el 32% que corresponde a 40.000 dólares a 30 meses plazo al 13% de interés anual con el objeto de financiar la adquisición de: terreno, maquinaria, muebles y las adecuaciones. En consecuencia los rubros de financiamiento se presentan así:

**CUADRO N° 46
FINANCIAMIENTO**

<i>CAPITAL AJENO</i>	<i>CAPITAL PROPIO</i>
40.000,00	85.946,00
32%	68%

La tabla de amortización para el pago del préstamo sería la siguiente:

CUADRO N° 47
TABLA DE AMORTIZACION

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO					
INSTIT. FINANCIERA BNF					
MONTO EN USD					
TASA DE INTERES 13,00%					
PLAZO 30 meses					
MONEDA DOLARES					
AMORTIZACION CADA 30 días					
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		40.000,00			
1	26-ene-2015	39.039,48	866,67	960,52	1.827,19
2	27-mar-2015	38.058,15	845,86	981,33	1.827,19
3	26-may-2015	37.055,56	824,59	1.002,59	1.827,19
4	25-jul-2015	36.031,24	802,87	1.024,32	1.827,19
5	23-sep-2015	34.984,73	780,68	1.046,51	1.827,19
6	22-nov-2015	33.915,55	758,00	1.069,18	1.827,19
7	21-ene-2016	32.823,20	734,84	1.092,35	1.827,19
8	21-mar-2016	31.707,19	711,17	1.116,02	1.827,19
9	20-may-2016	30.566,99	686,99	1.140,20	1.827,19
10	19-jul-2016	29.402,09	662,28	1.164,90	1.827,19
11	17-sep-2016	28.211,95	637,05	1.190,14	1.827,19
12	16-nov-2016	26.996,02	611,26	1.215,93	1.827,19
13	15-ene-2017	25.753,75	584,91	1.242,27	1.827,19
14	16-mar-2017	24.484,56	558,00	1.269,19	1.827,19
15	15-may-2017	23.187,88	530,50	1.296,69	1.827,19
16	14-jul-2017	21.863,09	502,40	1.324,78	1.827,19
17	12-sep-2017	20.509,61	473,70	1.353,49	1.827,19
18	11-nov-2017	19.126,80	444,37	1.382,81	1.827,19
19	10-ene-2018	17.714,03	414,41	1.412,77	1.827,19
20	11-mar-2018	16.270,64	383,80	1.443,38	1.827,19
21	10-may-2018	14.795,99	352,53	1.474,66	1.827,19
22	09-jul-2018	13.289,38	320,58	1.506,61	1.827,19
23	07-sep-2018	11.750,13	287,94	1.539,25	1.827,19
24	06-nov-2018	10.177,53	254,59	1.572,60	1.827,19
25	05-ene-2019	8.570,86	220,51	1.606,67	1.827,19
26	06-mar-2019	6.929,38	185,70	1.641,48	1.827,19
27	05-may-2019	5.252,33	150,14	1.677,05	1.827,19
28	04-jul-2019	3.538,94	113,80	1.713,39	1.827,19
29	02-sep-2019	1.788,44	76,68	1.750,51	1.827,19
30	01-nov-2019	0,00	38,75	1.788,44	1.827,19
			14.815,57	40.000,00	54.815,57

DEPRECIACIONES.

Los bienes utilizados con el paso del tiempo pierden su valor, por lo que es necesario prever este desgaste, por lo que a continuación determinamos las depreciaciones del proyecto:

**CUADRO Nº 48
DEPRECIACIONES**

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Construcciones	10%	10	48.000,00	4.800,00	43.200,00	4.320,00
Maquinaria y equipo	20%	5	3.850,00	770,00	3.080,00	616,00
Muebles y Enseres	20%	5	3.370,00	674,00	2.696,00	539,20
Herramientas	10%	3	5.300,00	530,00	4.770,00	1.590,00
Equipos de Oficina	20%	5	235,00	47,00	188,00	37,60
Equipos de computación	30%	3	1.300,00	390,00	910,00	303,33
TOTAL				7.211,00	54.844,00	7.406,13
Amortización Activo Diferido						262,50
Depreciaciones + Amortización Activo Diferido						7.668,63

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS.**PRESUPUESTO DE COSTOS.**

Los costos son todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año o ejercicio económico, estos costos constituyen uno de los aspectos importantes para la determinación de la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo, proyectando la situación contable.

Lo presupuestario de estos costos requiere ser proyectados para la vida útil estimada del proyecto, por lo que se debe considerar dicha proyección tomando en cuenta la tasa de inflación anual, de acuerdo a la situación económica y perspectivas del periodo en el cual se va a realizar este presupuesto.

**CUADRO Nº 49
PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS**

RUBROS/PERIODOS	PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS PRIMOS										
Materia prima directa	106.800,00	112.674,00	118.871,07	125.408,98	132.306,47	139.583,33	147.260,41	155.359,73	163.904,52	172.919,27
Materia prima indirecta	15.360,00	16.204,80	17.096,06	18.036,35	19.028,35	20.074,91	21.179,03	22.343,87	23.572,78	24.869,29
Mano de obra directa	10.770,66	11.363,04	11.988,01	12.647,35	13.342,95	14.076,82	14.851,04	15.667,85	16.529,58	17.438,71
Mano de obra indirecta	6.424,07	6.777,40	7.150,15	7.543,41	7.958,30	8.396,01	8.857,79	9.344,96	9.858,94	10.401,18
Útiles de limpieza	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Costos generales de fabricación	1.380,00	1.455,90	1.535,97	1.620,45	1.709,58	1.803,60	1.902,80	2.007,46	2.117,87	2.234,35
Total Costo Primo	140.734,73	148.475,14	156.641,27	165.256,54	174.345,65	183.934,66	194.051,07	204.723,88	215.983,69	227.862,79
DEPRECIACIONES										
Depreciación de Construcciones	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00	4.320,00
Depreciación de Maquinaria	616,00	616,00	616,00	616,00	616,00					
Depreciación de muebles y enseres	539,20	539,20	539,20	539,20	539,20					
Depreciación de herramientas	1.590,00	1.590,00	1.590,00							
Amortización de activo diferido	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50	262,50
SUBTOTAL	7.327,70	7.327,70	7.327,70	5.737,70	5.737,70	4.582,50	4.582,50	4.582,50	4.582,50	4.582,50

Total Costo De Producción	148.062,43	155.802,84	163.968,97	170.994,24	180.083,35	188.517,16	198.633,57	209.306,38	220.566,19	232.445,29
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
Sueldos personal administrativo	20.162,57	21.271,51	22.441,44	23.675,72	24.977,89	26.351,67	27.801,01	29.330,07	30.943,22	32.645,10
servicios básicos	720,00	759,60	801,38	845,45	891,95	941,01	992,77	1.047,37	1.104,97	1.165,75
Depreciación equipos de computación	303,33	303,33	303,33							
Depreciación de equipos de oficina	37,60	37,60	37,60	37,60	37,60					
Total de Gastos de Administración	21.223,50	22.372,04	23.583,75	24.558,78	25.907,44	27.292,68	28.793,78	30.377,44	32.048,20	33.810,85
GASTOS DE VENTAS										
Sueldo de ventas	4.205,61	4.436,92	4.680,95	4.938,40	5.210,02	5.496,57	5.798,88	6.117,82	6.454,30	6.809,28
Publicidad	900,00	949,50	1.001,72	1.056,82	1.114,94	1.176,26	1.240,96	1.309,21	1.381,22	1.457,18
Total de Gastos de Ventas	5.105,61	5.386,42	5.682,67	5.995,22	6.324,96	6.672,83	7.039,84	7.427,03	7.835,51	8.266,47
GASTOS FINANCIEROS										
Interés por préstamo	2.963,11	2.963,11	2.963,11	2.963,11	2.963,11					
Total Gastos Financieros	2.963,11	2.963	2.963	2.963,11	2.963,11	-	-	-	-	-
COSTO TOTAL	177.354,65	186.524,41	196.198,51	204.511,35	215.278,86	222.482,67	234.467,18	247.110,84	260.449,90	274.522,60
Imprevistos 5%	8.867,73	9.355,46	9.870,01	10.412,86	10.985,57	11.589,77	12.227,21	12.899,71	13.609,19	14.357,69
TOTAL COSTOS	186.222,38	195.879,87	206.068,52	214.924,20	226.264,42	234.072,44	246.694,39	260.010,55	274.059,09	288.880,30

COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

En el presente trabajo se calculará el punto de equilibrio utilizando el método matemático en función de la capacidad instalada, en función de las ventas y de producción, utilizando además la forma gráfica para su representación.

**CUADRO N° 50
INGRESOS TOTALES**

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
Costos primos						
Materia prima directa		106.800,00		132.306,47		172.919,27
Materia prima indirecta		15.360,00		19.028,35		24.869,29
Mano de obra directa		10.770,66		13.342,95		17.438,71
Mano de obra indirecta	6.424,07		7.958,30		10.401,18	
Útiles de limpieza	-		-		-	
Costos generales de fabricación		1.380,00		1.709,58		2.234,35
Total Costo Primo	6.424,07	134.310,66	7.958,30	166.387,35	10.401,18	217.461,61
DEPRECIACIONES						
Depreciación de Construcciones	4.320,00		4.320,00		4.320,00	
Depreciación de Maquinaria	616,00		616,00			
Depreciación de muebles y enseres	539,20		539,20			
Depreciación de herramientas	1.590,00					
Amortización de activo diferido	262,50		262,50		262,50	
SUBTOTAL	7.327,70		5.737,70		4.582,50	
Total Costo De Producción	13.751,77	134.310,66	13.696,00	166.387,35	14.983,68	217.461,61
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos personal administrativo	20.162,57		24.977,89		32.645,10	
servicios basicos	720,00		891,95		1.165,75	
Depreciación equipos de computación	303,33					
Depreciación de equipos de oficina	37,60		37,60			
Total de Gastos de Administración	21.223,50		25.907,44		33.810,85	
GASTOS DE VENTAS						
Sueldo de ventas	4.205,61		5.210,02		6.809,28	
Publicidad	900,00		1.114,94		1.457,18	
Total de Gastos de Ventas	5.105,61		6.324,96		8.266,47	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés por préstamo	2.963,11		2.963,11		-	
Total Gastos Financieros	2.963,11		2.963,11		-	
COSTO TOTAL	43.043,99	134.310,66	48.891,51	166.387,35	57.060,99	217.461,61
Imprevistos 5%	8.867,73		10.985,57		14.357,69	
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	51.911,73	134.310,66	59.877,07	166.387,35	71.418,69	217.461,61
COSTOS TOTALES		186.222,38		226.264,42		288.880,30

COSTO UNITARIO: Se considera un margen de utilidad bruta por el producto en función a la competencia. Para la determinación del precio aplicaremos la siguiente fórmula matemática.

**CUADRO Nº 51
COSTO UNITARIO**

AÑOS	COSTOS DE OPERACIÓN	CAPACIDAD UTILIZADA	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN	UTILIDAD	PVP	INGRESOS POR VENTA
1	186.222,38	380.160	0,49	0,34	0,83	316.578,05
2	195.879,87	403.920	0,48	0,34	0,82	332.995,78
3	206.068,52	427.680	0,48	0,34	0,82	350.316,48
4	214.924,20	451.440	0,48	0,36	0,83	376.117,36
5	226.264,42	475.200	0,48	0,36	0,83	395.962,74
6	234.072,44	475.200	0,49	0,39	0,89	421.330,40
7	246.694,39	475.200	0,52	0,42	0,93	444.049,90
8	260.010,55	475.200	0,55	0,47	1,01	481.019,51
9	274.059,09	475.200	0,58	0,49	1,07	507.009,31
10	288.880,30	475.200	0,61	0,55	1,16	548.872,57

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período. También se lo denomina Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido.

CUADRO Nº 52
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIA

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS										
Ingresos por ventas	316.578,05	332.995,78	350.316,48	376.117,36	395.962,74	421.330,40	444.049,90	481.019,51	507.009,31	548.872,57
EGRESOS										
Costo de Producción y operación	186.222,38	195.879,87	206.068,52	214.924,20	226.264,42	234.072,44	246.694,39	260.010,55	274.059,09	288.880,30
(=) Utilidad Bruta en Ventas	130.355,67	137.115,91	144.247,96	161.193,15	169.698,32	187.257,96	197.355,51	221.008,96	232.950,22	259.992,27
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	19.553,35	20.567,39	21.637,19	24.178,97	25.454,75	28.088,69	29.603,33	33.151,34	34.942,53	38.998,84
(=) Utilidad antes del impuesto a la Renta	110.802,32	116.548,52	122.610,77	137.014,18	144.243,57	159.169,26	167.752,19	187.857,62	198.007,69	220.993,43
(-) 25% Impuesto a la Renta	27.700,58	29.137,13	30.652,69	34.253,55	36.060,89	39.792,32	41.938,05	46.964,40	49.501,92	55.248,36
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	83.101,74	87.411,39	91.958,08	102.760,64	108.182,68	119.376,95	125.814,14	140.893,21	148.505,77	165.745,07
(-) 10% Reserva legal	8.310,17	8.741,14	9.195,81	10.276,06	10.818,27	11.937,69	12.581,41	14.089,32	14.850,58	16.574,51
UTILIDAD LÍQUIDA	74.791,56	78.670,25	82.762,27	92.484,57	97.364,41	107.439,25	113.232,73	126.803,89	133.655,19	149.170,56

PUNTO DE EQUILIBRIO.

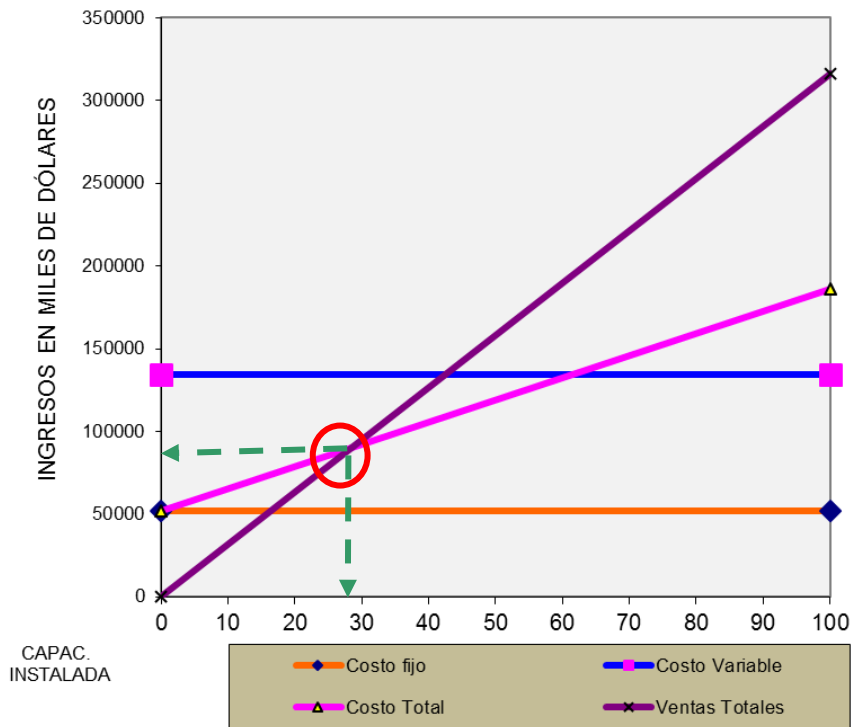
El punto de equilibrio es un punto de balance entre ingresos y egresos denominado por algunos autores como **PUNTO MUERTO**, porque en él no hay ni pérdidas ni ganancias.

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 vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Análisis del Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio es el nivel de ingresos o de operación en el cual la empresa no tiene utilidades ni pérdidas, es decir los ingresos son iguales a los costos. El punto de equilibrio se calcula mediante dos métodos: matemáticamente y gráficamente.

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1



a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$PE = \frac{51911,73}{316578,05 - 134310,66} \times 100$$

PE = 28,48 %

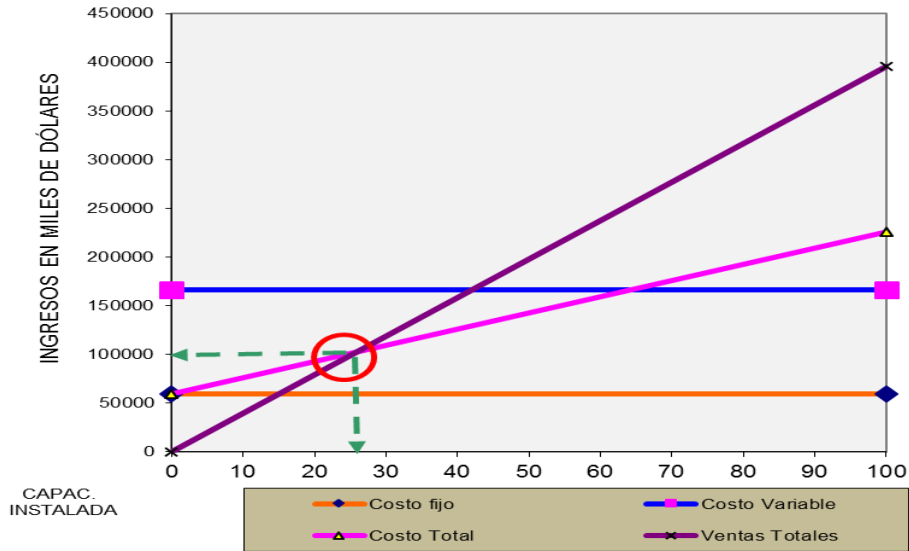
b. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{51911,73}{1 - \frac{134310,66}{316578,05}}$$

PE = \$ 90.164,86

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5



a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

b.

Costo Fijo Total

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

$$PE = \frac{59877,07}{395962,74 - 166387,35} \times 100$$

PE = 26,08 %

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN LAS VENTAS

Costo Fijo Total

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

$$PE = \frac{59877,07}{1 - \frac{166387,35}{395962,74}}$$

PE = \$ 103273,65

FLUJO DE CAJA.

**CUADRO Nº 53
FLUJO DE CAJA**

AÑOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS											
Ingresos por ventas		316.578,05	332.995,78	350.316,48	376.117,36	395.962,74	421.330,40	444.049,90	481.019,51	507.009,31	548.872,57
Valor Residual				920,00		1.491,00					4.800,00
Capital propio	85.946,00										
Capital ajeno	40.000,00										
Total Ingresos	125.946,00	316.578,05	332.995,78	351.236,48	376.117,36	397.453,74	421.330,40	444.049,90	481.019,51	507.009,31	553.672,57
EGRESOS											
Costo de Producción y operación		186.222,38	195.879,87	206.068,52	214.924,20	226.264,42	234.072,44	246.694,39	260.010,55	274.059,09	288.880,30
Activos fijos	110.045,25										
Activos diferidos	1.312,50										
Activos circulantes	14.588,25										
(-) Costo Total	125.946,00	186.222,38	195.879,87	206.068,52	214.924,20	226.264,42	234.072,44	246.694,39	260.010,55	274.059,09	288.880,30
(=) Utilidad Bruta en Ventas		130.355,67	137.115,91	145.167,96	161.193,15	171.189,32	187.257,96	197.355,51	221.008,96	232.950,22	264.792,27
(-) 15% Utilidad de Trabajadores		19.553,35	20.567,39	21.775,19	24.178,97	25.678,40	28.088,69	29.603,33	33.151,34	34.942,53	39.718,84
(=) Utilidad antes del impuesto a la Renta		110.802,32	116.548,52	123.392,77	137.014,18	145.510,92	159.169,26	167.752,19	187.857,62	198.007,69	225.073,43
(-) 25% Impuesto a la Renta		27.700,58	29.137,13	30.848,19	34.253,55	36.377,73	39.792,32	41.938,05	46.964,40	49.501,92	56.268,36
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL		83.101,74	87.411,39	92.544,58	102.760,64	109.133,19	119.376,95	125.814,14	140.893,21	148.505,77	168.805,07
(-) 10% Reserva legal		8.310,17	8.741,14	9.254,46	10.276,06	10.913,32	11.937,69	12.581,41	14.089,32	14.850,58	16.880,51
FLUJO NETO DE CAJA	-	74.791,56	78.670,25	83.290,12	92.484,57	98.219,87	107.439,25	113.232,73	126.803,89	133.655,19	151.924,56

EVALUACIÓN FINANCIERA.

Para definir finalmente si se opta ejecutar el proyecto, es necesario contar además del estudio económico con una base sólida y técnica que permita con certeza tomar una u otra decisión; para ello se efectúa la evaluación financiera del proyecto con al menos cinco indicadores: valor actual neto, tasa interna de retorno, relación beneficio – costo, periodo de recuperación de capital y análisis de sensibilidad del proyecto.

En base a dichos resultados se podrá determinar además la rentabilidad y viabilidad financiera del proyecto. Esta es una de las fases más importantes al momento de decidir la puesta en marcha del negocio y el proyectista debe tener cautelosa determinación e interpretación ante cada uno de los indicadores.

Para poder efectuar dicha evaluación es necesario contar primeramente con el Flujo de Caja proyectado para todos los años de vida útil determinados para el proyecto, considerando los ingresos y egresos reales de dinero en la empresa si se pusiera en marcha.

VALOR ACTUAL NETO.

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

El VAN, representa en valores actuales, el total de los recursos que quedan en manos de la empresa al final de toda su vida útil, es decir, es el retorno líquido actualizado generado por el proyecto.

Si el VAN es igual o mayor que cero, el proyecto o inversión es conveniente, caso contrario no es conveniente.

**CUADRO N° 54
VALOR ACTUAL NETO**

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 13,00%	VALOR ACTUALIZADO
0	-		
1	125.946,00		
2	74.791,56	0,8850	66.187,23
3	78.670,25	0,7831	61.610,35
4	83.290,12	0,6931	57.724,23
5	92.484,57	0,6133	56.722,52
6	98.219,87	0,5428	53.309,81
7	107.439,25	0,4803	51.605,06
8	113.232,73	0,4251	48.130,78
9	126.803,89	0,3762	47.698,53
10	133.655,19	0,3329	44.491,79
	151.924,56	0,2946	44.755,21
			532.235,50
			125.946,00
			406.289,50

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

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 532.235,50 - 125.946,00$$

$$VAN = \mathbf{406.289,50}$$

Análisis : Si el VAN es mayor a uno el proyecto se acepta
 Si el VAN es igual a uno el proyecto es indiferente
 Si el VAN es menor a uno el proyecto se rechaza

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su VAN es mayor a uno.

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.

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

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

CUADRO Nº 55
PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	- 125.946,00		
1		74.791,56	
2		78.670,25	153.461,82
3		83.290,12	236.751,93
4		92.484,57	329.236,51
5		98.219,87	427.456,38
6		107.439,25	534.895,63
7		113.232,73	648.128,35
8		126.803,89	774.932,25
9		133.655,19	908.587,44
10		151.924,56	1.060.512,00
		1.060.512,00	

$$\text{PRC} = \frac{\text{Año anterior cubrir la inversión}}{\frac{\sum \text{Primeros flujos actualizados-Inversión}}{\text{Flujo neto del año que supera la inversión}}}$$

$$\text{PRC} = 2 \frac{329236,51 - 125946,00}{92484,57}$$

$$\text{PRC} = 4,40$$

$$0,40 * 12 =$$

$$4,75$$

4**Años**

$$0,75 * 30 =$$

$$22,63$$

4**Meses****22****Días**

Análisis : El capital se recupera en 4 años, 4 meses y 22 días

RELACIÓN BENEFICIO/COSTO.

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

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Si la relación Beneficio-Costo es mayor a uno se acepta el proyecto.
- Si la relación Beneficio-Costo es menor a uno no se acepta el proyecto
- Si la relación Beneficio-Costo es igual a uno conviene o no conviene realizar el proyecto.

**CUADRO Nº 56
RELACION BENEFICIO COSTO**

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 13,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 13,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	186.222,38	0,88496	164.798,57	316.578,05	0,88496	280.157,57
2	195.879,87	0,78315	153.402,67	332.995,78	0,78315	260.784,54
3	206.068,52	0,69305	142.815,82	351.236,48	0,69305	243.424,50
4	214.924,20	0,61332	131.817,04	376.117,36	0,61332	230.679,82
5	226.264,42	0,54276	122.807,26	397.453,74	0,54276	215.721,97
6	234.072,44	0,48032	112.429,33	421.330,40	0,48032	202.372,80
7	246.694,39	0,42506	104.860,08	444.049,90	0,42506	188.748,14
8	260.010,55	0,37616	97.805,53	481.019,51	0,37616	180.940,23
9	274.059,09	0,33288	91.230,11	507.009,31	0,33288	168.775,71
10	288.880,30	0,29459	85.100,77	553.672,57	0,29459	163.105,49
			1.207.067,18			2.134.710,75

$$R (B/C) = \frac{\text{INGRESO ACTUALIZADO}}{\text{COSTO ACTUALIZADO}}$$

$$R (B/C) = \frac{2.134.710,75}{1.207.067,18}$$

$$R (B/C) = 1,77 \quad \text{Dólares}$$

Análisis : Si R (B/C) es mayor a uno se acepta el proyecto
 Si R (B/C) es igual a uno el proyecto es indiferente
 Si R (B/C) es menor a uno no se acepta el proyecto

El proyecto nos dara una rentabilidad por cada dólar invertido de 0,77

Por tanto, el proyecto se acepta debido a que su R (B/C) es mayor a uno.

TASA INTERNA DE RETORNO.

La tasa interna de retorno (TIR) constituye un segundo criterio y muy importante de evaluación de los proyectos de inversión. Para calcular la tasa interna de retorno se debe realizar una interpolación de la tasa de descuento cuyo proceso consiste en hallar un valor deseado entre otros dos valores. La TIR es la tasa de descuento (de interés) con la que el valor presente de los egresos (incluida la inversión inicial) es igual al valor presente de los ingresos netos. Representa la rentabilidad media del dinero invertido durante la vida útil de la empresa.

Los criterios para la toma de decisión si aceptar el proyecto o no son los siguientes:

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

CUADRO Nº 57
TASA INTERNA DE RETORNO

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 65,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 66,00%	VAN MAYOR
0			- 125.946,00		- 125.946,00
1	74.791,56	0,60606	45.328,22	0,60241	45.055,16
2	78.670,25	0,36731	28.896,33	0,36290	28.549,23
3	83.290,12	0,22261	18.541,36	0,21861	18.208,29
4	92.484,57	0,13492	12.477,67	0,13169	12.179,71
5	98.219,87	0,08177	8.031,19	0,07933	7.792,18
6	107.439,25	0,04956	5.324,26	0,04779	5.134,69
7	113.232,73	0,03003	3.400,83	0,02879	3.259,98
8	126.803,89	0,01820	2.308,13	0,01734	2.199,22
9	133.655,19	0,01103	1.474,45	0,01045	1.396,41
10	151.924,56	0,00669	1.015,75	0,00629	956,20
			852,19		- 1.214,93

$$TIR = T_m + D_t \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right)$$

$$TIR = 65 + 1,00 \left(\frac{852,19}{2067,13} \right)$$

$$TIR = 65,41 \%$$

Análisis : Si la TIR es mayor que el costo del capital debe aceptarse el proyecto.
Si la TIR es igual que el costo del capital es indiferente llevar a cabo el proyecto
Si la TIR es menor que el costo del capital debe rechazarse el proyecto.

Por tanto, el proyecto se acepta por cuanto la TIR es mayor que el costo de oportunidad del dinero.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.

En el proyecto se ha estimado que las variaciones con mayor incertidumbre, son los costos y los ingresos, por lo tanto se ha considerado determinar hasta qué punto la empresa soporta un incremento en los costos, lo cual se puede apreciar en el siguiente cuadro.

En términos generales se debe considerar los siguientes aspectos:

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

CUADRO Nº 58
ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 48.6%

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 48,60%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 39,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 40,00%	VAN MAYOR
0						-(125946,00)		-(125946,00)
1	186.222,38	276726,46	316.578,05	39851,59	0,7194244604	28670,21	0,7142857143	28465,42
2	195.879,87	291077,48	332.995,78	41918,29	0,5175715543	21695,72	0,5102040816	21386,88
3	206.068,52	306217,81	351.236,48	45018,66	0,3723536362	16762,86	0,3644314869	16406,22
4	214.924,20	319377,37	376.117,36	56739,99	0,2678803138	15199,53	0,2603082049	14769,88
5	226.264,42	336228,93	397.453,74	61224,81	0,1927196502	11799,22	0,1859344321	11383,80
6	234.072,44	347831,65	421.330,40	73498,75	0,1386472304	10190,40	0,1328103086	9761,39
7	246.694,39	366587,87	444.049,90	77462,04	0,0997462089	7726,54	0,0948645062	7348,40
8	260.010,55	386375,67	481.019,51	94643,84	0,0717598625	6791,63	0,0677603615	6413,10
9	274.059,09	407251,80	507.009,31	99757,51	0,0516258004	5150,06	0,0484002582	4828,29
10	288.880,30	429276,13	553.672,57	124396,44	0,0371408636	4620,19	0,0345716130	4300,59
						2660,36		-882,03

$$\begin{aligned}
 \text{NTIR} &= T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right) = 39,00 + 1,00 \left(\frac{2660,36}{3542,39} \right) = \mathbf{39,75 \%} \\
 \text{Diferencias TIR} &= 65,41 - 39,75 = 25,66 \% \\
 \text{Porcentaje de variación} &= \frac{25,66}{65,41} = 39,23\% \\
 \text{Sensibilidad} &= \frac{39,23}{39,75} = \mathbf{0,99} \quad 0,009868941
 \end{aligned}$$

CUADRO N° 58
ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON UN DECREMENTO EN UN 28%

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 28,00%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 39,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 40,00%	VAN MAYOR
0						-(125946,00)		-(125946,00)
1	186.222,38	316.578,05	227936,20	41713,81	0,7194244604	30009,94	0,7142857143	29795,58
2	195.879,87	332.995,78	239756,96	43877,09	0,5175715543	22709,53	0,5102040816	22386,27
3	206.068,52	351.236,48	252890,26	46821,75	0,3723536362	17434,25	0,3644314869	17063,32
4	214.924,20	376.117,36	270804,50	55880,29	0,2678803138	14969,23	0,2603082049	14546,10
5	226.264,42	397.453,74	286166,69	59902,27	0,1927196502	11544,34	0,1859344321	11137,89
6	234.072,44	421.330,40	303357,89	69285,44	0,1386472304	9606,23	0,1328103086	9201,82
7	246.694,39	444.049,90	319715,93	73021,54	0,0997462089	7283,62	0,0948645062	6927,15
8	260.010,55	481.019,51	346334,05	86323,50	0,0717598625	6194,56	0,0677603615	5849,31
9	274.059,09	507.009,31	365046,70	90987,62	0,0516258004	4697,31	0,0484002582	4403,82
10	288.880,30	553.672,57	398644,25	109763,95	0,0371408636	4076,73	0,0345716130	3794,72
						2579,75		-840,01

$$\text{NTIR} = T_m + D_t \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right) = 39,00 + 1,00 \left(\frac{2579,75}{3419,76} \right) = \mathbf{39,75 \%}$$

$$\text{Diferencias TIR} = 65,41 - 39,75 = 25,66 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 25,66 / 65,41 = 39,22\%$$

$$\text{Sensibilidad} = 39,22 / 39,75 = \mathbf{0,99}$$

h. CONCLUSIONES.

Al finalizar los estudios relacionados a la elaboración del proyecto de factibilidad, se ha llegado a concluir que:

- Este proyecto presenta una alternativa de inversión que puesta en práctica contribuirá al incremento, fortalecimiento y al desarrollo del sector económico de la ciudad.
- Después de haber realizado el estudio de mercado, se ha demostrado que existe una demanda insatisfecha amplia para la producción del bocadillo de guayaba con panela en por lo que existe un buen mercado para el mismo.
- En la ingeniería del proyecto se determinó que para el primer año se podrá producir gran cantidad de este producto.
- La empresa jurídicamente se constituirá en una Compañía de Responsabilidad Limitada administrativamente, se encontrará organizada con los niveles jerárquicos correspondientes, con sus respectivos organigramas y manuales de funciones, que permitirán manejar y desarrollar técnicamente los procesos administrativos.
- La inversión para el presente proyecto es de \$125.946 y estará financiado mediante la aportación del capital de los accionistas con un porcentaje del 68%, y un préstamo otorgado por el Banco Nacional de Fomento con un valor de \$40.000 que representa el otro 32%.
- En la Evaluación económica y Financiera, se obtuvo índices positivos, ya que el Valor Actual Neto es de 406.289,50, la Tasa

Interna de Retorno es de 65.41%; se recuperara el monto de la inversión en 4 años, 4 meses y 22 días aproximadamente, la Relación Beneficio Costo de \$1.77, el proyecto no es sensible hasta un incremento en los costos de un 48.6% y no es sensible a una disminución en los ingresos de hasta un 28%.

- Por todo lo determinado en cada uno de los estudios, se puede concluir finalmente que si es factible la implementación de la empresa para producto y comercializar bocadillos de guayaba con panela.

I. RECOMENDACIONES.

En base al desarrollo del proyecto se recomienda lo siguiente:

- Poner en marcha esta inversión empresarial puesto a que en base a los resultados positivos de cada uno de los estudios efectuados en el presente proyecto, se considera factible la Implementación de una empresa productora y comercializadora bocadillos de guayaba con panela.
- Establecer y diseñar estrategias de promoción adecuadas, que den a conocer a los usuarios las características del servicio que se va a ofrecer, con el fin de incrementar las ventas de este producto.

j. BIBLIOGRAFÍA.

- BACA Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, edit. Mac Graw Hill, Edición 2000.
- CANELOS, Ramiro “Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios” pag.42
- HERNÁNDEZ Edgar “Proyectos, Formación y Evaluación”.
- UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, MED, Carrera de Administración de Empresas, MÓDULO , Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión Empresarial, Loja-Ecuador 2010
- [Htt://www.slideshare.net](http://www.slideshare.net)
- <http://www.codeso.com>
- <http://www.viajandox.com/tungurahua>
- <http://www.promonegocios.net>

k. ANEXOS.**ANEXO 1.****FICHA RESUMEN.****a. TEMA.**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.

b. PROBLEMA.

Uno de los problemas que se da en nuestro país, para que las empresas no se den, es que las personas que tienen grandes cantidades de capitales no inviertan en nuestro país, esto es debido a que no se prestan las garantías de seguridad que se requiere para los inversionistas, de tal manera que buscan invertir sus capitales fuera del país o ponerlas en las pólizas que tiene los bancos y que se conforman con ganar pequeñas cantidades de dinero mensualmente.¹⁶

Como las empresas no viven aisladas reciben las influencias del entorno en que se desarrollan, estas pueden ser económicas, políticas tecnológicas o sociales, cada uno es un factor importante para el desenvolvimiento de las mismas y que se tornan importantes para que las empresas se desarrollen en el entorno en donde se desenvuelven.

Una de las variables que predomina en nuestro país es básicamente la política, que ha influido en las organizaciones mediante su tendencia

¹⁶ Reatplacetowork.com.ec/mejores-empresas/mejores-empresas-en-ecuador

ideológica, la inestabilidad política que se ha ido mejorando en los últimos años, los criterios que han seguido para fomentar las industrias y el sistema de impuestos que el gobierno central ha implementado para mejorar la económica de nuestro país; y que poco a poco no se han afectado paulatinamente y principalmente a los organismos Públicos, como Privados.

La concentración de las principales empresas en nuestro país, que se encuentran localizadas en las ciudades grandes ciudades y que su gran problema es que la falta de iniciativa por parte del sector público como privado, se convierte en una limitada inversión por parte de quienes se encuentran inmersos en el desarrollo empresarial en nuestra provincia de Pichincha, a dado como resultado un limitado y bajo nivel de producción, contribuyendo a agudizar mayores niveles de pobreza por la falta de empleo, el subempleo y el desempleo generado por las privatizaciones de las empresas, que hoy en la actualidad son mal llamadas en esta época de modernización.

Cuando no hay empleo la gente busca alternativas para obtener ingresos y claro la única alternativa es crear microempresas con poco capital. Considerando que en la ciudad de Quito, que carece de microempresas y principalmente de una microempresa productora de **"BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA"**, se ha creído conveniente realizar el proyecto de tesis Titulado: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICRO EMPRESA PRODUCTORA DE "BOCADILLO DE GUAYABA CON PANELA" Y SU**

COMERCIALIZACION EN LA CIUDAD QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.

Las personas que habitamos en la parte norte del Ecuador, esto es en la ciudad de Quito en la Provincia del Pichincha, buscamos el cómo poder satisfacer la necesidad de crear fuentes de trabajo, de ahí la necesidad de poner esta microempresa de producción, esto además sumado a que en la ciudad de Quito no existe una microempresa productora de Bocadillos de Guayaba con Panela, que cubra las necesidades de alimentación, gustos y preferencias.

Por lo expuesto se ha definido el problema como: **“La falta de una microempresa productora de Bocadillos de Guayaba con Panela en la ciudad de Quito, no ha permitido que la ciudadanía satisfaga la necesidad de gustos y alimentación y se pueda obtener un rédito económico para los inversionistas”**.

c. JUSTIIFICACIÓN.

JUSTIFICACIÓN ACADEMICA:

Se cumplirá con un requisito básico del Sistema Académico Modular por Objetos de Transformación (SAMOT), adoptado por la Universidad Nacional de Loja en la Modalidad de Estudios a Distancia, para el proceso de enseñanza-aprendizaje que permite formar profesionales con conocimientos teóricos-prácticos a través de la aplicación de herramientas administrativas a la problemática empresarial de la colectividad.

Para lograr un cambio significativo en el desarrollo de las sociedades, es necesaria la preparación académica continua basada en conocimientos

técnicos de mayor nivel dentro de la formación de las personas, sobre todo en la aplicación de los conocimientos adquiridos durante la preparación universitaria y que servirán de sustento para la correcta elaboración de un Proyecto de Factibilidad.

JUSTIFICACIÓN SOCIAL:

Con la creación de una nueva microempresa se aportara al crecimiento empresarial de la región, se cubrirá algunas necesidades del mercado local y se crearán nuevas fuentes de trabajo, lo que traerá como consecuencia el desarrollo social de la región norte del país y particularmente la ciudad de Quito.

JUSTIFICACIÓN ECONOMICA:

Con el aprovechamiento oportuno de los recursos, el fomento empresarial y el desarrollo social, la economía de la ciudad de Quito, experimentara también un crecimiento en general.

d. OBJETIVOS.

OBJETIVO GENERAL:

Determinar la factibilidad de crear una microempresa productora de "Bocadillo de Guayaba con Panela" y su comercialización en la ciudad Quito, Provincia de Pichincha.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Realizar la segmentación del mercado.
- Determinar mediante el estudio de mercado la demanda y oferta; y establecer la existencia o no de la demanda insatisfecha.

- Establecer en el estudio técnico con su capacidad instalada y utilizada, el tamaño y localización del proyecto y la ingeniería del mismo.
- Determinar la organización jurídica y administrativa en la empresa.
- Determinar el Estudio Económico.
- Definir la factibilidad económica del proyecto utilizando índices financieros de evaluación tales como, VAN, TIR, RB/C, PRC, AN/Sc para conocer la rentabilidad de la microempresa productora "Bocadillo de Guayaba con Panela".

METODOLOGÍA.

Para la ejecución del presente proyecto de tesis se manejarán métodos, técnicas, que facilitaran su realización.

Métodos.

A continuación se indica los métodos que se utilizarán para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Método General.

Siendo el objeto de estudio de este método un conjunto de elementos interrelacionados en un todo; el cual utiliza técnicas cuantitativas y procedimientos estadísticos, en especial el cálculo de probabilidades, que serán determinantes en la formación de la teoría general de los sistemas.

En la investigación se tendrá presente los conceptos fundamentales de ésta que serán adoptados de otras ciencias, siguiendo el objetivo de propuesta sistémica de unificación de la ciencia y el análisis científico.

Método científico: Este método es un procedimiento sistemático y ordenado que servirá de guía para descubrir, demostrar y verificar los conocimientos que conducen al esclarecimiento de la verdad.

Método inductivo: Este método es el mismo que parte de hechos particulares, en este caso de los clientes para conocer sus necesidades, gustos y preferencias y en base a ello llegar a principios generales, este método se lo utilizará en el estudio de mercado para conocer la oferta y la demanda existente. Esto con la ayuda de la observación, comprensión y demostración, se logrará verificar que porcentaje de la población de la ciudad de Quito le gustaría que exista una microempresa productora de "Bocadillo de Guayaba con Panela".

Método deductivo: Este método es el cual parte de un principio general ya conocido para deducir en él consecuencias particulares. En este caso, este método ayudará a realizar los cálculos matemáticos pertinentes para así determinar con exactitud la oferta, demanda insatisfecha, capacidad instalada y utilizada.

Método estadístico: Este método servirá para representar la información obtenida ya sea en cuadros y gráficos para que de esta manera sea mejor interpretada la información conseguida.

Además de contar con métodos matemáticos para obtener el tamaño de la población.

La fórmula matemática que se empleará es:

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

Donde:

n= tamaño de la muestra.

N= población total.

e= error experimental.

Aplicación de la fórmula para obtener la muestra:

Técnicas.

En el presente trabajo se utilizará las siguientes:

Técnica bibliográfica: Esta técnica se maneja con información de Internet, folletos, revistas y otras publicaciones que servirán para armar el enfoque técnico en lo que concierne al marco referencial.

Técnica de la encuesta: Esta técnica servirá para obtener datos confidenciales, información útil y necesaria en éste proceso de investigación para el estudio de mercado se aplicará la técnica de la encuesta la misma que se dirigirá a personas aleatoriamente seleccionadas para así obtener información valida que permitirá analizar, interpretar y detallar los datos más representativos en este proceso de estudio.

Además se utilizará los indicadores financieros como el VAN, la TIR, Relación Beneficio/Costo, y otros que determinarán la factibilidad del proyecto y su rentabilidad.

En base a esto se puede manifestar que este trabajo de investigación estará constituido claramente por la problemática producto del presente trabajo de tesis, los mismos que se establecerán mediante el cumplimiento de los objetivos en la trayectoria del proyecto.

Mediante el estudio de mercado se determinará la demanda de personas que deseen consumir "Bocadillo de Guayaba con Panela", la cantidad, a qué precio y los canales de comercialización; el estudio técnico, el cual describe la parte técnica del proyecto, selección del proceso productivo, especificación de equipos y estructuras, cantidad y calidad de los equipos requeridos, etc.

Seguidamente se realizará el estudio financiero, el cual ayudará a determinar el presupuesto de inversión en activos fijos y el capital de trabajo circulante y las fuentes de financiamiento a las que recurrirá para la obtención del capital; la organización legislativa en donde se explica cómo será conformada la empresa en el campo legal, y las formas de administración de esta unidad productiva con sus respectivos manuales de función para cada puesto requerido.

Finamente elaborar las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Las encuestas serán aplicadas a las familias de la ciudad de Quito ya que ellas son las que consumirán "Bocadillo de Guayaba con Panela".

Con el propósito de conocer el tamaño de la muestra de los consumidores en el mercado local, se utilizará 2'439.141 habitantes de la ciudad de Quito, información suministrada por el INEC, Censo de 2010, proyectado para 2014 con una tasa de crecimiento del 4,06% se obtiene:

Fórmula: $D_f = D_b (1 + i)^n$

EN DONDE: D_f = población futura

D_b = población actual

i = Taza de crecimiento

$$= 2'439.141 (1+0.0406)^2$$

$$= 2'641.219 / 4 = 660.304 \text{ familias en la ciudad de Quito.}$$

Tamaño de la Muestra.- Para el cálculo del tamaño de la muestra utilizamos la siguiente fórmula:

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

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n = \frac{660.304}{1 + 660.304 (0.05)^2}$$

$$n = \frac{660.304}{1.651,76}$$

$$n = 399,75$$

n= 400 encuestas.

ANEXO 2.**ENCUESTAS A DEMANDANTES.**

- 1.- ¿Consumen Bocadillos en su familia?
- 2.- ¿Consume Bocadillos de Guayaba con Panela?
- 3.- ¿Qué cantidad de cajas de 10 unidades de Bocadillo de Guayaba con Panela consumen mensualmente?
- 4.- ¿Cuál es la marca de preferencia del Bocadillo de Guayaba con Panela que usted ha comprado?
- 5.- ¿Cuál es el precio que paga por cada caja de 10 unidades de Bocadillo de Guayaba con Panela?
- 6.- ¿El precio del Bocadillo de Guayaba con Panela está acorde a la calidad del producto que venden en el mercado?
- 7.- ¿Que toma en cuenta cuando compra el Bocadillo de Guayaba con Panela?
- 8.- ¿Si en la ciudad de Quito se creara una microempresa productora y comercializadora de Bocadillo de Guayaba con Panela, estaría dispuesto a comprar en esta nueva empresa?
- 9.- ¿Porque medio de comunicación le gustaría conocer la nueva empresa productora y comercializadora de Bocadillo de Guayaba con Panela?
- 10.- ¿Le gustaría que la nueva empresa productora y comercializadora de Bocadillo de Guayaba con Panela, ofrezca promociones?
- 11.- ¿En qué sector de la ciudad de Quito le gustaría que la nueva empresa productora y comercializadora de Bocadillo de Guayaba con Panela, se encuentre ubicada?

ANEXO 3.**ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIALIZADORES**

1. ¿Qué tipo de establecimiento tiene usted?
2. ¿Vende en su establecimiento Bocadillo de Guayaba con Panela?
3. ¿Qué cantidad de cajas de 10 unidades de Bocadillo de Guayaba con Panela vende mensualmente?

ÍNDICE

PORTADA	i
CERTIFICACIÓN	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	4
c. INTRODUCCIÓN	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA	9
e. MATERIALES Y MÉTODOS	40
f. RESULTADOS	46
g. DISCUSIÓN.....	60
h. CONCLUSIONES	145
i. RECOMENDACIONES	147
j. BIBLIOGRAFÍA	148
k. ANEXOS.....	149
ÍNDICE	161