



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

***“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
EMPRESA PRODUCTORA DE BROCHETAS DE FRUTAS CONGELADAS
BAÑADAS DE CHOCOLATE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE
MORONA SANTIAGO”***

Tesis previa a la obtención
del grado de Ingeniera
Comercial.

AUTORA:

Mirian Estela Castañeda Merino

DIRECTOR:

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

LOJA - ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

DIRECTOR DE TESIS.

CERTIFICA:

Que, el presente trabajo de investigación bajo el título: “**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BROCHETAS DE FRUTAS CONGELADAS BAÑADAS DE CHOCOLATE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO**” Previo a la obtención del título de **INGENIERA COMERCIAL**, ha sido dirigido y revisado durante su ejecución por lo cual autorizo su presentación.

Loja, abril del 2014

Atentamente,



Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo Mirian Estela Castañeda Merino 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: Mirian Estela Castañeda Merino

FIRMA: .....

CÉDULA: 1600247603

FECHA: Loja, abril de 2015

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

Yo, Mirian Estela Castañeda Merino declaro ser autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BROCHETAS DE FRUTAS CONGELADAS BAÑADAS DE CHOCOLATE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO”**. Como requisito para optar el grado de : Ingeniera en Administración de Empresas ; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar 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 21 días del mes de abril del 2015.

FIRMA:.....

AUTORA: Mirian Estela Castañeda Merino

CÉDULA: 1600247603

DIRECCIÓN: Palora Morona Santiago

CORREO ELECTRÓNICO: inincastaneda@hotmail.com

TELÉFONO: 032312367

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Dr. MAE Luis Quizhpe Salinas.

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Galo Salcedo López, Mg. Sc. (PRESIDENTE)

Ing. Edison Espinosa Bailón, Mg. Sc. (VOCAL)

Ing. Carlos Rodríguez Armijos, Mg. Sc. (VOCAL)

AGRADECIMIENTO

Quiero dejar constancia de mis más sincero agradecimiento y gratitud a la Universidad Nacional de Loja, a los docentes de la carrera de Administración de Empresas de la Modalidad de Estudios a Distancia, quienes con dedicación y solvencia académica impartieron sus valiosos conocimientos y sus sabias experiencias brindándome su apoyo en todos los momentos de mi formación profesional.

De manera especial quiero expresar mi agradecimiento al Dr´Luis Quizhpe Salinas, quien supo guiar con sus sabios conocimientos para culminar con éxito el presente trabajo.

Mirian Estela

DEDICATORIA

El actual trabajo de tesis producto de mi esfuerzo y sacrificio lo ofrezco en especial a mi DIOS PADRE y a mi familia que me supieron brindar su absoluto apoyo durante el progreso de mi tesis y de manera especial a los Docentes de la Carrera de Administración de Empresas, motivo por el cual dejo sentado mi agradecimiento a todos ellos.

Mirian Estela

a. TÍTULO

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BROCHETAS DE FRUTAS CONGELADAS BAÑADAS EN CHOCOLATE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO”

b. RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es el determinar la factibilidad de crear una empresa productora de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate y su comercialización en la provincia de Morona Santiago la cual permitió la aplicación de distintos métodos y técnicas que la investigación permite realizar, como el método deductivo, el método inductivo el cual parte de lo particular para llegar a lo general, el Método Estadístico el cual consiste en una serie de procedimientos para el manejo de los datos cualitativos y cuantitativos de la investigación.

Dicho manejo de datos tiene por propósito la comprobación, en una parte de la realidad de una o varias consecuencias verticales deducidas de los objetivos general y específicos de la investigación.

La utilización de todos estos métodos permitió llegar a la culminación del presente trabajo ya que para lograrlo se tuvo que seguir los pasos de aplicación comprensión y demostración del mismo.

En el estudio de mercado realizado en la provincia de Morona Santiago, con una muestra de 399 familias; tabuladas las encuestas se han analizado y se han inferido los resultados para luego realizar el análisis del mercado, determinando la demanda potencial de 88.292 familias, la demanda real 83.877 familias, demanda efectiva 57.875 familias, las cuales compran 2.778.021 brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, la oferta de 298.704 brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate y la demanda insatisfecha de 2.479.317 brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, el cual permitió determinar que el proyecto puede y debe ejecutarse, por los resultados obtenidos en el análisis de la demanda, la oferta y niveles de comercialización de este producto.

La Capacidad instalada del proyecto determina que la empresa estará en capacidad de producir 83.200 brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate y cuya capacidad utilizada será de 49.920 brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, de los cuales se producirá el 60% de la capacidad utilizada para el primer año, además se determina la localización de la misma que estará ubicada en la ciudad de Palora, en las calles Cuenca y Pasaje Riofrío. El proceso productivo

demanda la utilización de máquinas y equipos adecuados, lo que será garantía para obtener un producto de calidad y a precios moderados.

Seguidamente se desarrolla la ingeniería del proyecto determinando los diagramas de procesos, las características de operatividad y gestión, requerimientos técnicos como equipos, instalaciones, muebles y enseres.

Así mismo se realizó un estudio administrativo determinándose como una Compañía de Responsabilidad Limitada, y con la estructura orgánica funcional a los niveles jerárquicos tanto Legislativo, Ejecutivo, Nivel asesor, Nivel auxiliar o de apoyo, Nivel operativo, así como los manuales de funciones, organigramas; que sirvieron de pauta para implementar una buena organización, ya que se contará con el siguiente personal: Gerente, una Secretaria Contadora , un Conserje-Guardián, quienes serán parte del personal Administrativo, y el personal operativo distribuido de la siguiente manera: un Jefe de producción, Dos Obreros, y un vendedor.

El proyecto alcanza una inversión de 52.636,64 dólares y se financiará con un aporte de los socios el 52,50% del total de la inversión que corresponde a 27.636,32 dólares y un préstamo que mantendrá el proyecto con el Banco de Fomento constituirá el 47,50% que corresponde a 25.000 dólares a 5 años plazo al 15% de interés anual.

La evaluación financiera presenta los siguientes resultados: De acuerdo al VAN del presente proyecto nos da un valor positivo de 51.453,64 dólares, lo que indica que el proyecto o inversión es conveniente.

Para el presente proyecto la TIR es 35,95%, siendo este valor satisfactorio para realizar el proyecto, el tiempo que se requeriría para recuperar la inversión original sería 3 años, 9 meses y 18 días, para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores que uno, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los costos y los ingresos incrementados 23,9% y disminuidos en un 17,10%, respectivamente, es decir el proyecto no es sensible a estos cambios.

Posteriormente se plantea las conclusiones y recomendaciones más significativas del proyecto.

ABSTRACT

The objective of this research is to determine the feasibility of creating a company producing skewers frozen fruit dipped in chocolate and commercialization in the province of Morona Santiago which allowed the application of different methods and techniques that research allows, as the deductive method, the inductive method which the particular part to reach usually the Statistical Method which consists of a set of procedures for managing qualitative and quantitative research data.

This data management purpose is to check, in a part of the reality of one or more vertical consequences deduced from the general and specific objectives of the research.

The use of these methods allowed to reach the culmination of this work and that to do had to follow the steps of understanding and application of the same show.

In the market study in the province of Morona Santiago, with a sample of 399 families; Weighted surveys have been analyzed and the results have been inferred and then perform market analysis, determining the potential demand of 88,292 families, 83,877 families real demand, effective demand 57,875 families who buy frozen fruit skewers 2,778,021 bathed in chocolate, offering 298,704 frozen fruit skewers dipped in chocolate and unmet 2479317 frozen fruit skewers dipped in chocolate, which allowed us to determine that the project can and should be performed by the results obtained in the analysis of demand, supply and levels of marketing this product.

The installed capacity of the project determines that the company will be able to produce 83,200 frozen fruit skewers dipped in chocolate and with a capacity of 49,920 will be used frozen fruit skewers dipped in chocolate, of which 60% of the capacity is used to produce the first year, and the location thereof to be located in the city of Palora, streets and Cuenca Passage Riofrio is determined. The production process requires the use of suitable equipment, which will be guaranteed to get a quality product at reasonable prices.

Then determining the project engineering process diagrams, characteristics of operation and management, technical requirements as equipment, facilities,

furniture and fixtures develops.

Also an administrative study determined as a Limited Liability Company, and functional organizational structure to both hierarchical levels Legislative, executive, consultant level, auxiliary or support level, operational level, as well as operating manuals, charts was performed ; which served as a guideline for implementing a good organization, because it will have the following staff: Manager, a Secretariat Contadora a Concierge-Keeper, who will be part of the Administrative staff and operational staff distributed as follows: a Chief production, Two Workers, and a seller.

The project reaches an investment of \$ 52,636.64 and will be funded with contributions from partners the 52.50% of total investment corresponding to \$ 27,636.32 and a loan to keep the project with the Development Bank will be the corresponding to 47.50% \$ 25,000 5-year term at 15% annual interest.

The financial evaluation shows the following results: According to the NPV of this project gives a positive value of \$ 51,453.64, indicating that the project or investment is suitable.

For this project, the IRR is 35.95% and this value satisfactory to carry out the project, the time required to recover the initial investment would be 3 years, 9 months and 18 days to this project, the sensitivity values are less than one, therefore not affect changes in project costs and revenues increased 23.9% and decreased by 17.10%, respectively, ie the project is not sensitive to these changes.

Then the most significant findings and recommendations of the project is proposed

c. INTRODUCCIÓN

La provincia de Morona Santiago, al igual que otras provincias no se aísla de los problemas económicos por los que atraviesa el Ecuador, esto debido al recorte presupuestario que ha dado el gobierno de Rafael Correa a la inversión.

De ahí que se reduce la inversión al sector económico de la provincia de Morona Santiago, al no existir apoyo gubernamental en la creación de empresa, limitando a los posibles inversionistas al fomento y desarrollo.

No existe personas emprendedoras en la provincia de Morona Santiago que inviertan sus capitales en la creación de microempresas, que permitan crear fuentes de trabajo.

La provincia de Morona Santiago cuenta con una variedad de frutas, las mismas que no son aprovechadas para generar empresa como es el caso de la producción de brochetas de frutas, esta materia prima es llevada a otras provincias como Pichincha y Guayas que luego de ello envían productos de la materia prima que aprovechan de la provincia de Morona Santiago.

Con estos antecedentes, considero atractiva la idea de emprender en un proyecto de inversión para producción de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, ya que en nuestra localidad no existe una empresa que se dedique a esta producción, conociendo exclusivamente que existen personas que se dedican a la elaboración de este producto en forma informal, lo que motiva a aplicar los conocimientos adquiridos para llevar a efecto la constitución de una empresa que pueda cumplir a cabalidad con todas las especificaciones que este tipo de producto exige para su consumo, aprovechando que la propietaria tiene la buena disposición de colaborar con la información necesaria para llevar a cabo este objetivo.

En el literal a se plantea el Tema de la investigación como es la producción y comercialización de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate en la provincia de Morona Santiago.

En el literal b se realiza un resumen de toda la tesis, con sus datos específicos, además se realiza el resumen traducido al inglés.

En el literal c se realiza la introducción de acuerdo a la estructura de la realización de la tesis.

En el literal d se propone un marco referencial, en el que se determina las brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, sus características y el consumo; además, se determina el marco conceptual de todos los conceptos relacionados con los proyectos de inversión.

En el literal e se realiza la aplicación de los Materiales y Métodos, que se aplicaron en la presente tesis, de ella se desprenden los Métodos y Técnicas que la investigación científica permite aplicar.

En el literal f se determina el comportamiento del mercado tanto para los demandantes como los oferentes de las brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate.

En el literal g se realiza los cinco estudios como son, el estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio administrativo, el estudio financiero y la evaluación económica.

En los literales h se plantean las conclusiones del trabajo, y en el literal i en cambio se plantean las recomendaciones en base a las conclusiones planteadas.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

MARCO REFERENCIAL

BROCHETA

“En cocina, una brocheta (del francés brochette, que significa «pincho», «ensartado») se refiere a la comidas servidas ensartadas en un pincho (brochette). En otros países también se conoce a este platillo como chuzo o pincho.

En Francia es empleado como una hiperonimia. El término se refiere por igual al shish kebab, al satay, o al souvlaki, indicando la generalidad de los alimentos cocinados que pueden ir ensartados o espetados en un pincho, que van desde las carnes de mamíferos, verduras, a los pescados y mariscos, etc. La comida servida en una brocheta generalmente es a la parrilla.

El pincho por sí mismo, la brocheta, puede ser empleado para embeber pedazos de comida en una fondue, una bagna cauda o preparaciones semejantes. En este caso toma una forma ligeramente diferente y suele adquirirse como una brochette de fondue o está ya incluida en el conjunto junto con la olla de la fondue.”¹

UTILIZACIÓN DE LAS BROCHETAS

“En Francia es empleado como una hiperonimia. El término se refiere por igual al shish kebab, al satay, o al souvlaki, indicando la generalidad de los alimentos cocinados que pueden ir ensartados o espetados en un pincho, que van desde las carnes de mamíferos, verduras, a los pescados y mariscos, etc. La comida servida en una brocheta generalmente es a la parrilla.

El pincho por sí mismo, la brocheta, puede ser empleado para embeber pedazos de comida en una fondue, una bagna cauda o preparaciones semejantes. En este caso toma una forma ligeramente diferente y suele adquirirse como una brochette de fondue o está ya incluida en el conjunto junto con la olla de la fondue.”²

¹ Manual del emprendedor, CARLOS GULAQUIZA, 2009, referencia pág. 114.

² Manual del emprendedor, CARLOS GULAQUIZA, 2009, referencia pág. 115.

MARCO TEORICO

EMPRESA

Desde el punto de vista económico, empresa es la fusión de capitales para crear una organización con fines de lucro, que puede ser de diversa naturaleza jurídica y de diferentes ramos de explotación.

En efecto, la empresa puede tener carácter individual cuando pertenece a una sola persona, o asumir la forma de una sociedad, por ejemplo, colectiva, anónima³ o de responsabilidad limitada. Pero además de estos tipos de empresas privadas existen también empresas públicas o del Estado y empresas mixtas, cuyos capitales son de origen privado y gubernamental. En cuanto a los objetivos de la explotación, la actividad de la empresa puede corresponder a los más variados ramos, por ejemplo, la industria del calzado, el negocio del seguro o la actividad bancario, etc.

PROYECTO

CONCEPTO

“Un proyecto es el entrecruzamiento de variables financieras, económicas, sociales y ambientales que implican el deseo de suministrar un bien o de ofrecer un servicio, con el objetivo de determinar su contribución potencial al desarrollo de la comunidad a la cual va dirigida, y de estructurar un conjunto de actividades interrelacionadas que se ejecutaran bajo una unidad de dirección y mando, con miras a lograr un objetivo determinado, en una fecha definida, mediante la asignación de ciertos recursos humanos, materiales y económicos.”⁴

CICLO DE LOS PROYECTOS DE FACTIBILIDAD

El ciclo del proyecto contempla tres etapas que son:

³ SAPAG, Nassir. Preparación y Evaluación de Proyectos p .p 130 y 131

⁴ ACOSTA, Alberto., Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo., Edit. Norma S.A., 1991.

PREINVERSIÓN

“Consiste en un proceso retroalimentador de formulación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, ajusta, rediseña. Esta etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución con los que se pretende especificar los planes de inversión y montaje del proyecto destacando la necesidad de insumos, estimación de costo, necesidad de entrenamiento, etc.

Se inicia en el momento en el que nace la posibilidad de invertir en un negocio o empresa existente o nuevo, el cual aparenta ser atractivo.

Identificación de ideas.- Los resultados de la evaluación muestran el camino más indicado para el desarrollo del ciclo del proyecto, teniendo como alternativas:

- Continuar a la siguiente fase.
- Retroceder o detener dentro de la etapa de preinversión.
- Suspender la etapa de preinversión y descartar el proyecto.
- Un proyecto de inversión puede tener su origen en necesidades insatisfechas o posibilidades de aprovechar oportunidades específicas derivadas de otros proyectos.

Perfil.- Contempla un análisis preliminar de los aspectos técnicos, estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y la evaluación. Con el resultado del estudio a nivel de perfil, será posible profundizar aspectos específicos que requiera el proyecto. Cuando el nivel de confianza alcanzado en los resultados del estudio se estima aceptable, es factible realizar el proyecto con los recursos disponibles, o puede ser el caso de paralizar o abandonar totalmente la ejecución del proyecto.”⁵

Prefactibilidad.- Se analiza las alternativas que a nivel de perfil se estimó como viables desde el punto de vista técnico, económico y social, es posible aquí

⁵ ACOSTA, Alberto., Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo., Edit. Norma S.A., 1991.

desechar los menos factibles y seleccionar para ser analizadas a mayor profundidad los que aparecen con mejores perspectivas.

La evaluación a este nivel requiere esfuerzos para precisar los beneficios de la puesta en práctica de las alternativas seleccionadas y los costos a cubrir para obtenerlos.

Factibilidad.- Se realiza un análisis detallado de la alternativa seleccionada. Se requiere una cuantificación de los beneficios y costos que involucra ejecutarla. A la evaluación de la alternativa debe adicionarse los aspectos relacionados con obra física, tamaño, localización y oportunidad de ejecución de la inversión, también las actividades que afectan la eficiencia en la ejecución del proyecto, como cronogramas de desembolsos, implementación y operación del proyecto.”⁶

ESTUDIO DE MERCADO.

“El estudio de mercado hace un diagnóstico de los principales factores que inciden sobre el producto en el mercado, esto es: Precio, Calidad, Canales de comercialización, Publicidad, Plaza, Promoción, etc.; todo esto permitirá conocer el posicionamiento del producto en su fase de introducción en el mercado. El estudio o investigación de mercado de un producto o productos, es la compilación sistemática de los datos históricos y actuales de oferta y demanda de ese producto para un área determinada que permite estimar el comportamiento futuro de sus elementos básicos.”⁷

MERCADO.

Mercado es lo que se considera el arte de acumular, ordenar, clasificar, analizar, interpretar y organizar los datos, tanto cuantitativos como cualitativos o descriptivos, que se obtienen de fuentes directas e indirectas, ya sean internas o externas para ser utilizadas por la dirección de una negociación con objeto de aumentar las utilidades netas.

⁶ ACOSTA, Alberto., **Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo.**, Edit. Norma S.A., 1991.

⁷MANUEL PASACA MORA, “Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión”, Loja

Producto.- “Cualquier elemento tangible o intangible que puede ofrecerse a un mercado para su atención, adquisición, uso o consumo.”.⁸

Precio.- El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan obtener a cambio una unidad del bien.

Plaza.- “Son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto”.⁹

Es importante porque permite al productor hacer llegar un bien o un servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar. Así mismo porque es parte esencial en el funcionamiento de una empresa. Se puede estar produciendo el mejor artículo en su género y al mejor precio, pero si no se cuenta con los medios adecuados para que llegue al cliente en forma eficaz, esa empresa irá a la quiebra.

Promoción.- Tiene que ver con el sistema de difusión y consecución de la aceptación del producto por parte de los consumidores.

DEMANDA.

“Es el número de unidades de un determinado bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado de tiempo según determinadas condiciones de precios, calidad, ingresos, gastos de los consumidores, etc.”.¹⁰

ANÁLISIS DE LA DEMANDA.

Con el análisis de la demanda se busca determinar y cuantificar las fuerzas de mercado que actúan sobre los requerimientos de un producto por parte del mercado y así mismo establecer las oportunidades del producto para satisfacer

⁸ACOSTA, Alberto., Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo., Edit. Norma S.A., 1991. Pág. 3

⁹BLANCO Adolfo. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ediciones Torán, 4ta edición.

¹⁰ Documento sobre “Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión”. Centro De capacitación Ocupacional Integral. Loja-Ecuador. Año 1995. Pág. 12

dichos requerimientos del mercado. Es un estudio que permite conocer claramente cuál es la situación de la demanda del producto, se analiza el mercado potencial a fin de establecer la demanda insatisfecha en función de la cual estará el proyecto. En un proyecto puede suceder que la demanda este cubierta en función de la cantidad, no así en cuanto a la calidad o el precio, por lo tanto seguirá existiendo la necesidad y por consiguiente la oportunidad para un nuevo proyecto.

CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA.

1. Por su cantidad, de acuerdo a ellos se la puede clasificar de la siguiente manera:

a. Demanda Potencial:

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

b. Demanda Real:

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

c. Demanda Efectiva:

Es la cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado, ya que existen restricciones en productos de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

d. Demanda Insatisfecha:

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.

2. Por su oportunidad en cuanto a calidad y cantidad puede clasificarse en:

a. Demanda Insatisfecha:

Es en la que los bienes o servicios ofertados no logran satisfacer las necesidades del mercado en calidad, en cantidad o en precio.

b. Demanda Satisfecha:

Es en la cual lo que se produce es exactamente lo que quiere el mercado para satisfacer una necesidad.

3. Por el destino que tiene puede clasificarse en:

a. Demanda Final:

Cuando el producto es adquirido por el consumidor o usuario para su aprovechamiento.

Demanda Intermedia:

Cuando el producto o servicio es adquirido en calidad de componente de un proceso para obtener un producto final diferente.

4. Por su permanencia en el mercado:

a. Demanda Continua:

Permanece y se incrementa cada vez en el mercado.

b. Demanda Temporal:

Ocurre en determinados momentos bajo ciertas circunstancias.

5. Por su importancia en el mercado:

a. De productos necesarios:

El mercado requiere para su desarrollo armónico.

b. De productos suntuarios:

Responde a gustos y preferencias especiales.

Proyección de la demanda.- Se la utiliza para determinar el monto futuro del consumo a través de la vida útil del proyecto.

OFERTA

Estudia las cantidades que suministran los productores del bien que se va a ofrecer en el mercado. Analiza las condiciones de producción de las empresas productoras más importantes. Se referirá a la situación actual y futura, y deberá proporcionar las bases para prever las posibilidades del proyecto en las condiciones de competencia existentes.

Análisis de la oferta.- El análisis de la oferta tiene como objetivo, en primer lugar conocer las condiciones en las que se producen bienes o servicios iguales o similares a los que serán producidos por el proyecto; y en segundo lugar, dimensionar la demanda insatisfecha futura y la franja del mercado que será atendida por el proyecto.

Proyección de la oferta.- Estimación a base del análisis de la oferta de personas tanto internas como externa a la organización.

Oferta global.- Es el conjunto de bienes y servicios, producidos internamente o en el exterior, de los cuales dispone un país para satisfacer sus necesidades de consumo, formación de capital y exportaciones.

ESTUDIO TÉCNICO

Es la parte del proyecto que por su naturaleza llega a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado, para ello se analizará las alternativas en que pueden combinarse los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo de los montos de inversiones de capital, los costos y los ingresos de operación asociados a cada una de las alternativas de producción.

Materia Prima

Son los bienes de gran consumo en el proceso productivo a lo largo del ejercicio económico, contablemente se los considera costos y forman parte del producto final.

Tamaño

El tamaño que tendría el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculen y por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación.¹¹

Localización De La Planta

La localización puede tener un efecto condicionador sobre la tecnología utilizada en el proyecto tanto por las restricciones físicas como por la variabilidad de los costos de operación y capital de las distintas alternativas tecnológicas asociadas a cada ubicación posible.

Tamaño y Localización

Relación entre la capacidad de producción que tiene la empresa y la ubicación geográfica apta para realizar las actividades productivas de la entidad.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Es el establecimiento de la estructura necesaria para la sistematización de los recursos mediante la organización de jerarquías, disposición y coordinación de actividades con el fin de poder viabilizar los beneficios del grupo social.

Como es de conocimiento en todo grupo social la organización es lo primordial para la utilización en forma racional de los recursos. En el caso de nuestra organización este concepto no se ha quedado atrás y por el contrario nos da mayor relevancia como estará organizada la empresa.

¹¹ ETTINGER, karl, Administración y Productividad p .p 10-12

Organización Administrativa

Consiste en llevar a la práctica los objetivos y metas de la planeación administrativa, a través de la cuantificación y determinación de actividades que deben desarrollarse mediante el estudio, diseño y aprobación de la estructura adecuada para su eficiente funcionamiento.

Por tal razón, la empresa objeto del proyecto estará constituida por un sistema de cometidos y funciones jerárquicas enlazadas entre sí y orientadas a producir bienes.

Organización Jurídica

De acuerdo al régimen jurídico la constitución legal de una empresa puede ser: sociedad anónima, sociedad anónima de capital variable, sociedad responsabilidad limitada, sociedad cooperativa, sociedad en nombre colectivo, sociedad en comandita simple y sociedad en comandita por acciones.

Organigramas.- Son representaciones gráficas de la estructura formal de una organización que muestra las interrelaciones, las funciones, los niveles jerárquicos las obligaciones y la autoridad existente dentro de ella.¹²

Los organigramas permitirán ver con facilidad los diferentes niveles jerárquicos y los departamentos que contendrá la empresa.

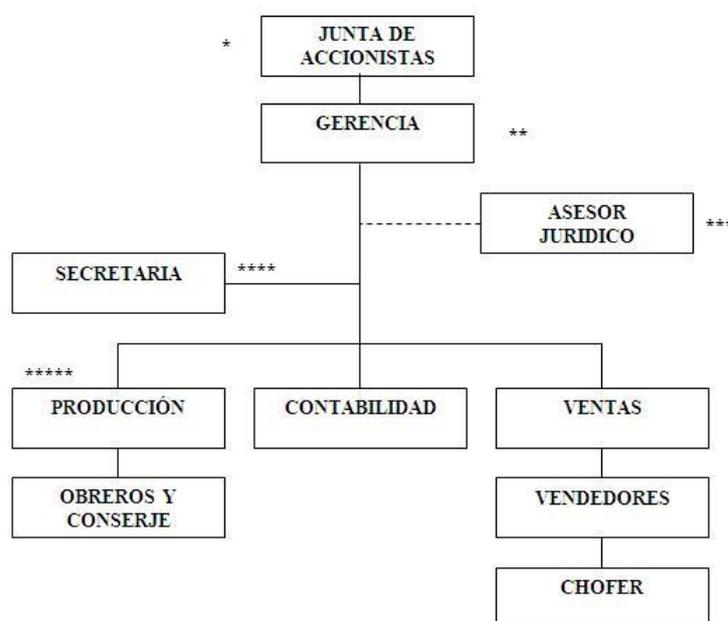
Los organigramas jugarán un papel importante para demostrar el contexto de la empresa.

¹² PASACA MORA, Manuel, 2004 **Formulación y Evaluación de Proyectos**. Loja 2004.

Organigrama Estructural

Es un tipo de organigrama que representa en sí la estructura jerárquica de los niveles de la empresa, así el nivel directivo, ejecutivo, asesor, operativo, los cuales tienen una secuencia de trabajo y autoridad descendente.

Además los organigramas ayudan a representar la estructura administrativa y jurídica de la empresa sin olvidar la razón social de la entidad, esta representatividad es principalmente para el público en general el cual otorgará la imagen positiva o negativa de la entidad.



Organigrama Funcional

Representa una organización administrativa elaborada según las funciones que tiene cada integrante, es así que cada nivel jerárquico tendría que cumplir objetivos diferentes, pero a la vez todos trabajan por metas comunes, este tipo de organigrama se lo usa principalmente para representarlo en áreas de producción, en donde se distingue al personal por sus funciones, experiencia, y profesionalización.

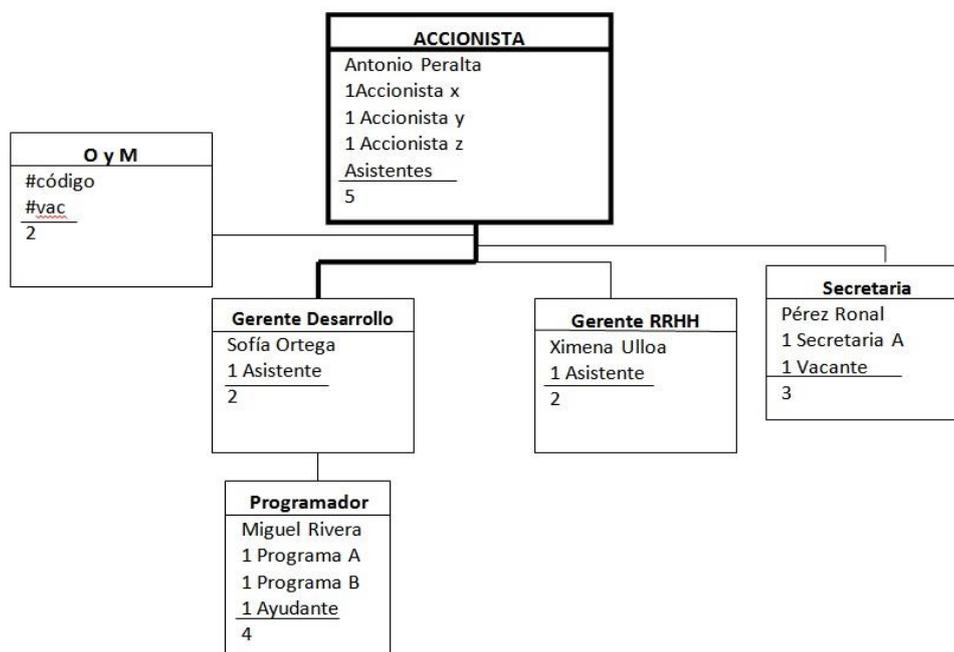


Fuente: Organización de Empresas, de Enrique B. Franklin [2]

Organigrama Posicional

Al igual que el organigrama funcional sistematiza funciones, pero con la característica de que al exponerlo consta los nombres y apellidos de las personas que ocupan los cargos de la empresa, según su orden jerárquico y aunque no es muy recomendable también el sueldo mensual o anual que se percibe, este tipo de organigrama interesa más a los directivos de la empresa ya que de él podrían obtener información para futuras reingenierías de procesos administrativos y productivos.

Es necesario aclarar que este tipo de organigrama no es muy utilizado por los empresarios de la empresa privada por la razón de que causa incomodidades en el aspecto de que en la jerarquización da unidad de mando a una u otra persona provocando celo profesional entre el personal de la empresa.



ESTUDIO FINANCIERO

Son declaraciones informativas de la situación económica, financiera que tiene la empresa. Por lo tanto, en esta fase se agrupa los instrumentos financieros que nos ayudarán a determinar la rentabilidad de la gestión empresarial realizada

Inversión

Incluyen desde la inversión del proyecto construcción o remodelación de edificios, oficinas o salas de ventas, hasta la construcción de caminos, cercos o estacionamientos. Para cuantificar estas inversiones es posible utilizar estimaciones aproximadas de costos, si el estudio se hace en nivel de pre factibilidad, la información obtenida debe perfeccionarse mediante la realización de estudios complementarios de ingeniería que permitan una apreciación exacta de las necesidades de recursos financieros en las inversiones del proyecto.

Presupuesto

Es un pronóstico del futuro período de planificación, se base en estimaciones y no podrá superar la capacidad de quien llevará a cabo dichas estimaciones. Mediante

el presupuesto estimaremos todos los ingresos o egresos que serán necesarios estimar, realizar o recibir para operar dentro del proceso productivo.

Flujo De Caja

Es un resumen detallado de los ingresos de la empresa ya sea por capital propio, crédito, ventas y los egresos o presupuestos de operación anuales lo cual mediante la resta de las depreciaciones, amortizaciones nos da como resultado el flujo de efectivo que tendría la organización cada cierto periodo.

Estado De Pérdidas Y Ganancias

Es el segundo de los estados financieros principalmente, básicos o sintéticos y muestra el total de ingresos o egresos de los productos y gastos y su diferencia que es el resultado obtenido en determinado período, pudiendo ser positivo cuando represente utilidad y negativo cuando haya sufrido pérdidas.

Balance General

Es un estado conciso o sintético formulado con datos de los libros de contabilidad, llevados por partida doble, en el cual; se consignan de un lado todos los recursos y de otro lado todas las obligaciones de la empresa en una fecha

Depreciación

Significa la pérdida de valor como activo que tienen los edificios, vehículos, maquinaria y más activos fijos, el valor depreciable es anual y es calculado en según el activo y su tiempo de durabilidad y uso, el activo que no sufre depreciación es el terreno. ¹³

¹³ FOLLETO 2006. **Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión**, MODULO. # 9 de Administración de Empresas

Utilidad

Margen o incremento sobre el costo unitario del bien o servicio, el mismo que es planificado según se cubra los costos y los precios que tenga la competencia.

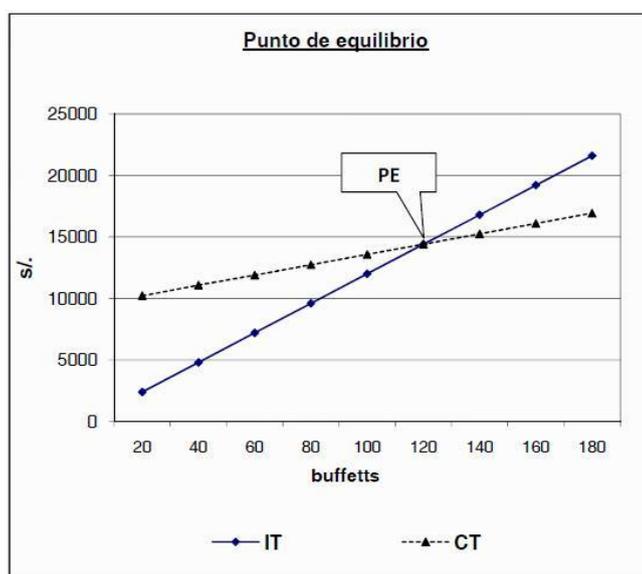
La aplicaremos para indicar la ganancia obtenida después de cubrir todos los gastos que han sido necesarios realizar.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Punto De Equilibrio

Se define como aquel volumen de actividad de la empresa donde el monto total de sus ingresos será exactamente iguales a los gastos de estos es decir, no existe ni utilidad ni pérdida.

Se lo aplicará matemáticamente y se lo representará gráficamente.



a. En Función de las ventas

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

b. En Función de la Capacidad Instalada

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

Valor Actual Neto (Van)

Es aquel que permite atraer el valor futuro al valor actual a través de un factor de actualización. Además si él VAN es positivo el proyecto es conveniente financieramente, caso contrario el proyecto no conviene.

Se lo obtiene así:

VAN = E del (flujo neto de caja) x fact. de actualización.

Servirá para demostrar a los inversionistas si el proyecto conviene o no ponerlo en ejecución.

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

Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de descuento que hace que el valor presente proporcione entradas en efectivo iguales a la inversión neta seleccionadas con el proyecto.

Ayudará a determinar que si el proyecto tiene una tasa mayor que la de la banca, el proyecto es conveniente financieramente.

Su fórmula es:

$$TIR = TM + DT \left(\frac{VAN_{Tm}}{VAN_{Tm} - VAN_{TM}} \right)$$

Relación Beneficio Costo (RCB)

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

$B/C > 1$ Se puede realizar el proyecto.

$B/C = 1$ Es indiferente realizar el proyecto.

$B/C < 1$ Se debe rechazar el proyecto.¹⁴

Su fórmula es:

Ingresos Actualizados

$C/B =$ Egresos actualizados

Análisis de sensibilidad

Es aquel que determina la fortaleza financiera o solidez del proyecto.

Mide hasta qué punto afecta los incrementos en los egresos y las disminuciones o decrementos en los ingresos. Cuando en un proyecto afectan estas variaciones es sensible el proyecto. Cuando se dan condiciones viceversa no es sensible el proyecto.

Se la obtendrá mediante la aplicación de la

Siguiente fórmula:

¹⁴ FOLLETO 2006. **Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión**, MODULO. # 9 de Administración de Empresas

$$As = \frac{\% \text{ de variación}}{\text{Nueva tasa de retorno}}$$

a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.

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

Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.

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

c. Se calcula el porcentaje de variación.

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

d. Se calcula el Valor de Sensibilidad. $S = \% V / N.TIR$

e. MATERIALES Y MÉTODOS

MATERIALES

Suministros y material de oficina

Gastos de movilización

Digitación e impresión de textos

Anillado y empastados

Borradores del proyecto

Copias y empastado final

MÉTODOS.

MÉTODO DEDUCTIVO.- Se trata del método científico más usual, que se caracteriza por cuatro etapas básicas: la observación y el registro de todos los hechos; el análisis y la clasificación de los hechos; la derivación inductiva de una generalización a partir de los hechos; y la contrastación.

En la investigación se investigó los temas generales relacionados con la Elaboración de proyectos, llegándose a obtener resultados particulares de cada caso como el estudio de mercado, el estudio técnico, estudio financiero, evaluación de proyectos, etc. Para la empresa de producción de brochetas de frutas bañadas de chocolate.

MÉTODO INDUCTIVO.- El cual parte de lo particular para llegar a lo general, es así que mediante el estudio de las diversas partes que comprenden una evaluación

del proyecto se llegó a obtener la conclusión general como es la factibilidad del proyecto.

MÉTODO ANALÍTICO-SINTÉTICO.- Proceso mediante el cual se descompone un todo en sus partes, diferenciando lo esencial de lo secundario dentro de un todo complejo y luego la composición o integración de todos los elementos surgiendo así algo nuevo y distinto. Método que se lo utilizó en la Evaluación del proyecto donde se estudió separadamente cada parte que comprende un estudio de factibilidad para luego unir y obtener la determinación de la aceptación de la producción y comercialización de brochetas de frutas bañadas de chocolate en el mercado de Morona Santiago.

La utilización de todos estos métodos permitió llegar a la culminación del presente trabajo ya que para lograrlo se tuvo que seguir los pasos de aplicación comprensión y demostración del mismo.

TÉCNICAS.

Para el proceso de recopilación, análisis y procesamiento de los datos se utilizaron técnicas como:

OBSERVACIÓN DIRECTA: Que permitió determinar los aspectos técnicos relacionados con el producto, como es la ingeniería del proyecto, su localización, proceso productivo; también se utilizó para obtener aspectos relacionados con la competencia, la comercialización, distribución, publicidad, presentación, que tuvo este producto en el mercado.

ENCUESTA: Estas fueron aplicadas a la población de la provincia de Morona Santiago específicamente.

Las encuestas fueron aplicadas en la población de la provincia de Morona Santiago ya que ellas son las que consumen brochetas de frutas bañadas de chocolate.

Para obtener la población real del año 2013 se aplicó la fórmula de proyección de la demanda, tomando datos como: la población del censo del 2010 que es 147.940; y, la tasa de crecimiento poblacional 2,76%, esto determinó una población de la provincia de Morona Santiago.

$$\text{Formula: } Pf = Pa(1 + i)^n$$

Pf= Población futura

Pa= Población actual

i= tasa de crecimiento

n= Número de años

$$\begin{aligned} &= 147.940(1+0.0276)^3 \\ &= 147.940(1.0276)^3 \\ &= 160.531 \\ &= 160.531 \end{aligned}$$

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

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

n= Muestra

N= Población de estudio

e= margen de error

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n = \frac{160.531}{1 + 160.531 (0.05)^2}$$

$$1 + 160.531 (0.05)^2$$

$$n = \frac{160.531}{402,3275}$$

$$402,3275$$

n= 399 total de encuestas aplicar

CUADRO N° 1
DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR CANTONES

Nº	CANTONES	POBLACIÓN	PORCENTAJE %	NUMERO DE ENCUESTAS
1	Gualaquiza	61.247	38,15	152
2	Huamboya	15.526	9,67	39
3	Limón Indanza	11.128	6,93	28
4	Logroño	8.945	5,57	22
5	Morona	9.347	5,82	23
6	Pablo Sexto	8.715	5,43	22
7	Palora	10.264	6,39	26
8	San Juan Bosco	6.317	3,94	16
9	Santiago	5.780	3,60	14
10	Sucúa	8.321	5,18	21
11	Taisha	9.815	6,11	24
12	Tiwintza	5.126	3,19	13
	TOTAL	160.531	100	399

Fuente: www. Inec.gob.ec

Elaboración: La Autora

f. RESULTADOS

ENCUESTA DIRIGIDA A CONSUMIDORES

1. ¿En cuál de los siguientes rangos está su ingreso mensual?

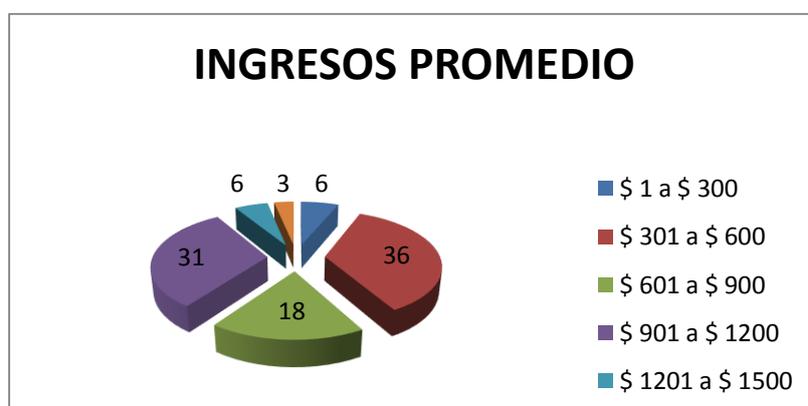
CUADRO N° 2
INGRESOS PROMEDIO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
\$ 1 a \$ 300	25	6
\$ 301 a \$ 600	142	36
\$ 601 a \$ 900	72	18
\$ 901 a \$ 1200	125	31
\$ 1201 a \$ 1500	22	6
\$1501 a \$ 1800	13	3
TOTAL	399	100

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 1



INTERPRETACIÓN

Del total de encuestados el 36% se encuentra en el rango de ingresos que comprende entre (\$301,00-\$600,00); el 31% en el rango de ingresos entre (\$901,00-\$1200,00); el 18% entre (\$601,00 - \$900,00); el 6% entre (\$1,00-\$300,00); el 6% entre (\$1201,00-\$1500,00); finalmente un porcentaje que equivale al 3% que se ubica en un rango entre (\$1501,00-\$1800,00).

2. ¿Usted tiene la costumbre de Consumir Brochetas de frutas?

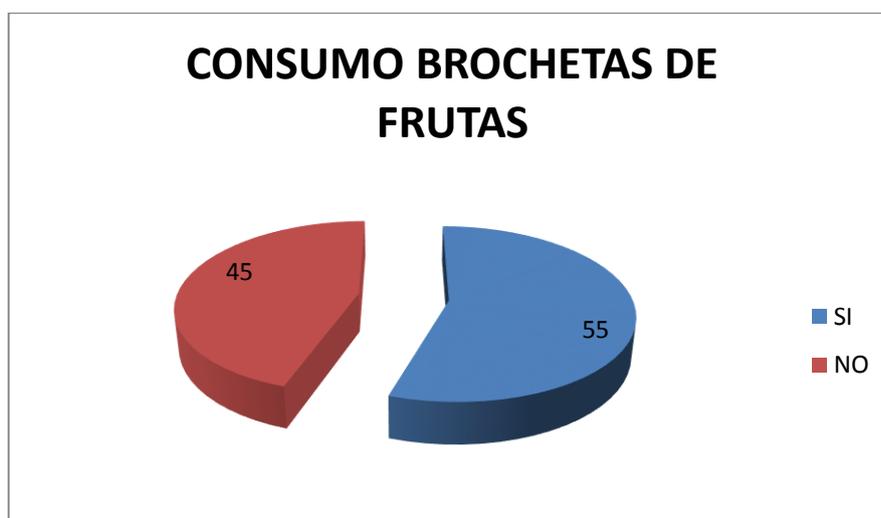
CUADRO N° 3
CONSUMO BROCHETAS DE FRUTAS

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	220	55
NO	179	45
TOTAL	399	100

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 2



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 55% de los encuestados tienen la costumbre de consumir Brochetas de Frutas; mientras, que el 45% de los encuestados no tienen la costumbre de consumir Brochetas de Frutas, hay que determinar que muchos de ellos ni si quiera conocen el producto.

3. ¿Usted consume Brochetas de frutas bañadas en chocolates?

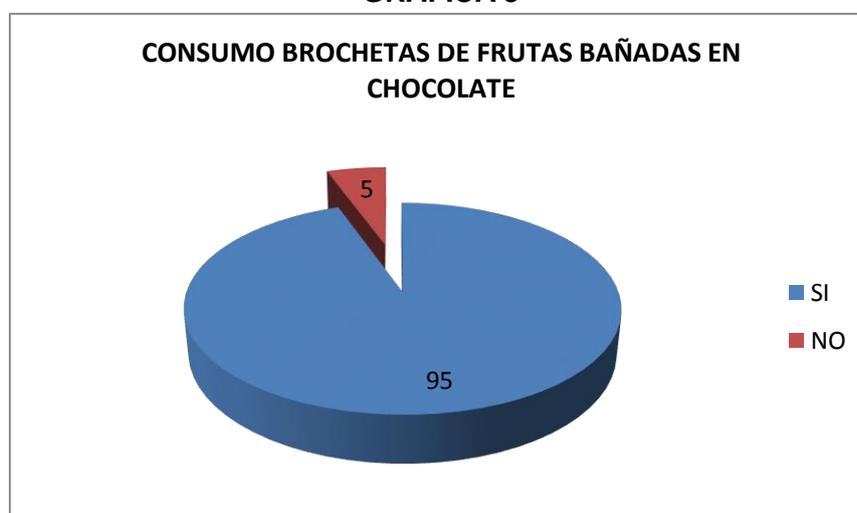
**CUADRO N° 4
CONSUMO BROCHETAS DE FRUTAS BAÑADAS EN
CHOCOLATE**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	208	95
NO	12	5
TOTAL	220	100

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 3



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 95% de los encuestados tienen la costumbre de consumir Brochetas de Frutas bañadas en Chocolate; mientras, que el 5% de los encuestados no tienen la costumbre de consumir Brochetas de Frutas bañadas en Chocolate, hay que determinar que muchos de ellos ni si quiera conocen el producto.

4. ¿Cuántas Brochetas de frutas bañadas en chocolates, consume mensualmente?

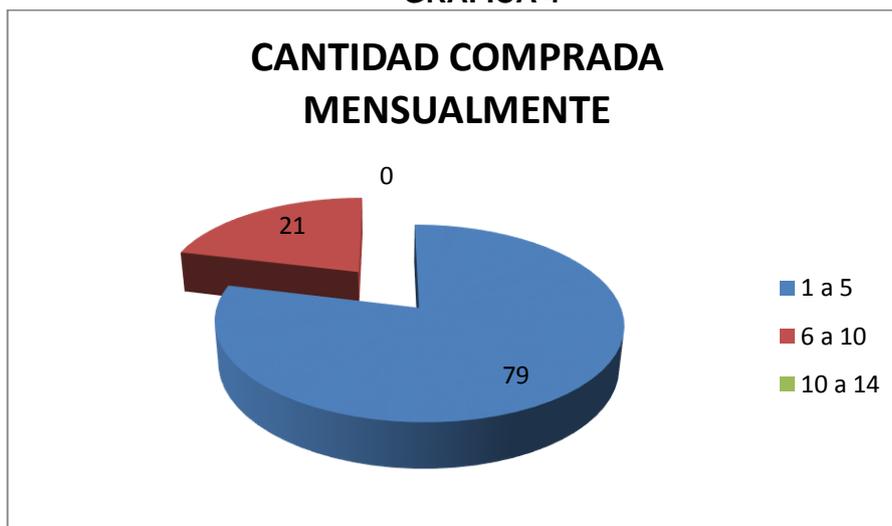
**CUADRO N° 5
CANTIDAD COMPRADA MENSUALMENTE**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
1 a 5	164	79
6 a 10	44	21
10 a 14	0	0
TOTAL	208	100

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 4



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a los resultados obtenidos se pudo determinar que el 79% de los encuestados compran de 1 A 5 brochetas de frutas bañadas en chocolates; y el 21% consumen entre 6 a 10 brochetas de frutas bañadas en chocolates.

5. ¿Si en cantón Palora se implementara una empresa de producción y comercialización de Brochetas de frutas bañadas en chocolates estaría dispuesto hacer nuestro consumidor?

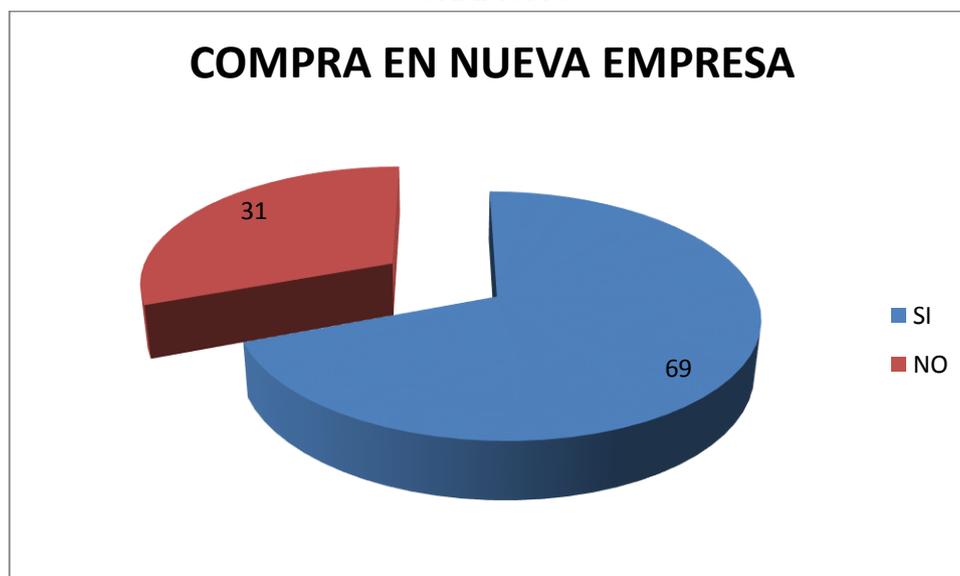
CUADRO Nº 6
COMPRA EN NUEVA EMPRESA

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	144	69
NO	64	31
TOTAL	208	100

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 5



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

El 69% de los encuestados Si en la provincia de Morona Santiago específicamente en el cantón Palora se implementara una empresa de producción y comercialización de brochetas de frutas bañadas en chocolates estaría dispuestos hacer consumidores de la nueva empresa; mientras, que el 31 no estarían de acuerdo en adquirir el producto en la nueva empresa.

6. ¿Qué tomaría en cuenta para consumir nuestro producto?

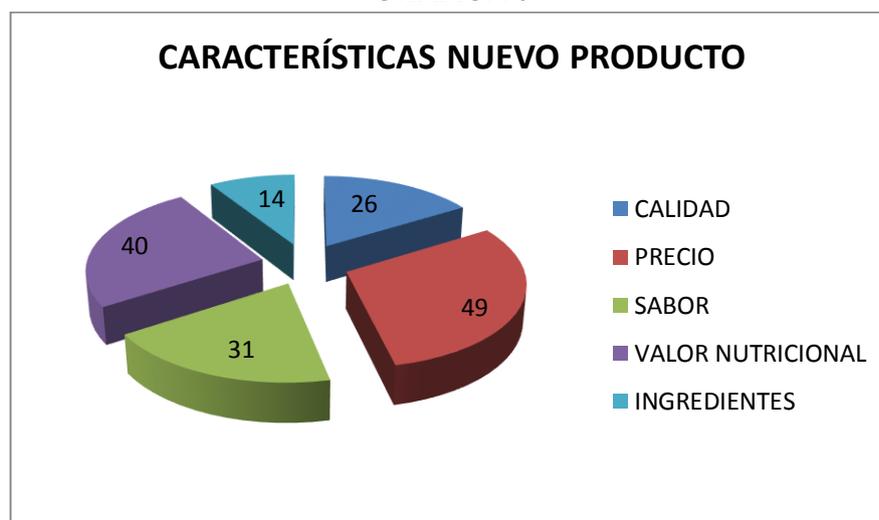
CUADRO N° 7
CARACTERÍSTICAS NUEVO PRODUCTO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
CALIDAD	54	26
PRECIO	101	49
SABOR	64	31
VALOR NUTRICIONAL	84	40
INGREDIENTES	30	14

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 6



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Cuando se les preguntó cuáles son las características que toma en cuenta para comprar brochetas de frutas bañadas en chocolate, el 49% el precio, el 40% de los encuestados toman en cuenta el valor nutricional, el 31% el sabor, el 26% la calidad de producto; y, el 14% los ingredientes.

7. ¿Dónde le gustaría comprar las Brochetas de frutas bañadas en chocolates?

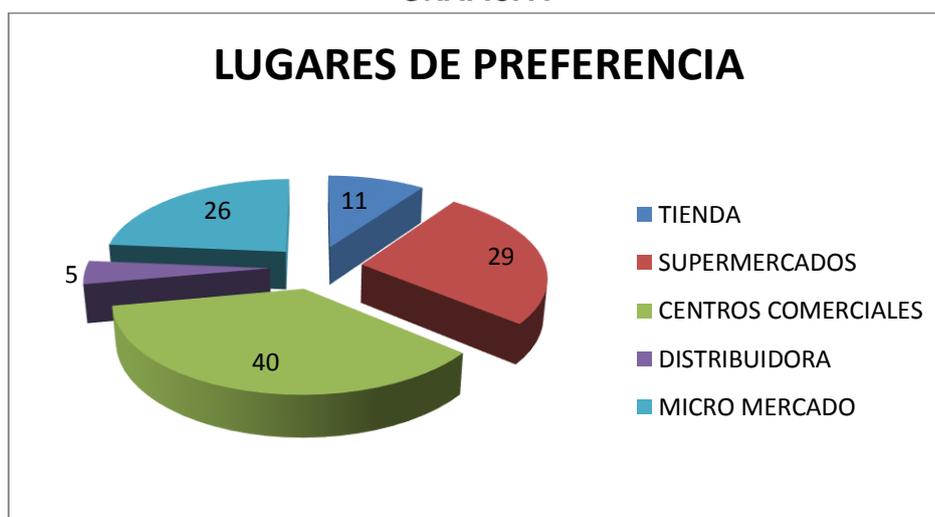
CUADRO N° 8
LUGARES DE PREFERENCIA

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
TIENDA	23	11
SUPERMERCADOS	61	29
CENTROS COMERCIALES	84	40
DISTRIBUIDORA	10	5
MICRO MERCADO	55	26
TOTAL	233	112,0192308

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 7



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Cuando se les preguntó dónde adquiere o le gustaría adquirir brochetas de frutas bañadas en chocolate para su consumo, el 40% de los encuestados prefieren los Centros Comerciales; el 29% los Supermercados; el 26% los Micro mercados; el 11% la Tienda; y, 5% prefieren la Distribuidora.

8. ¿Cómo le gustaría que fuera la presentación del producto?

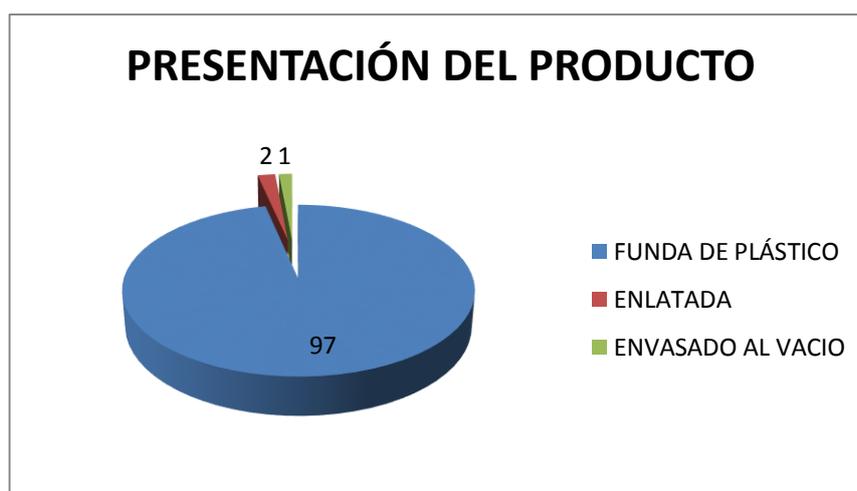
CUADRO N° 9
PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
FUNDA DE PLÁSTICO	201	97
ENLATADA	4	2
ENVASADO AL VACIO	3	1
TOTAL	208	100

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 8



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Se les preguntó cómo les gustaría que fuera la presentación de las brochetas de frutas bañadas en chocolate, manifestando el 97% de ellos que les gustaría que fuera en fundas de plástico para que protejan las brochetas; el 2% envasado de lata; y, el 1% envasado al vacío.

9. ¿En Cuáles de los siguientes medios de publicidad preferiría usted que se informe del producto?

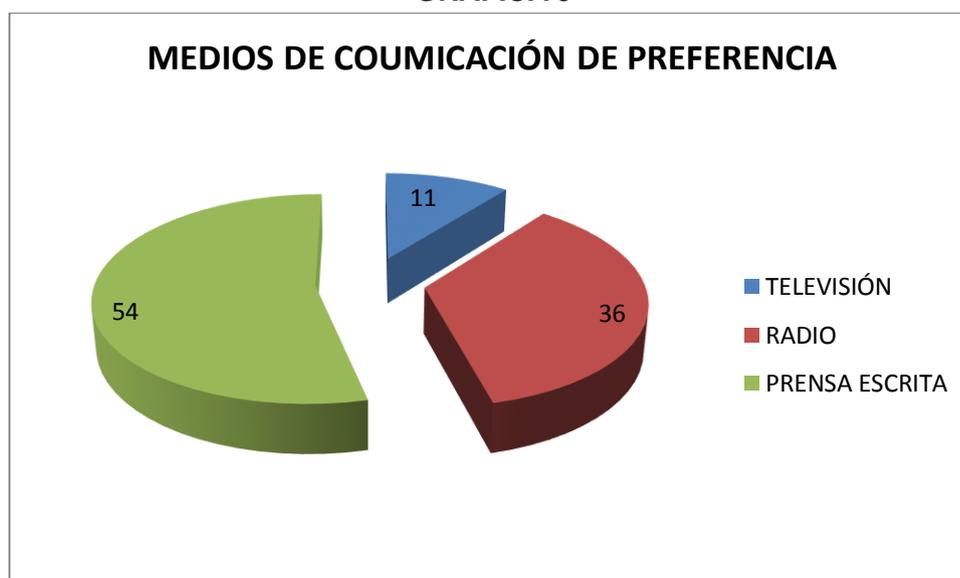
CUADRO N° 10
MEDIOS DE COMUNICACIÓN DE PREFERENCIA

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
TELEVISIÓN	22	11
RADIO	74	36
PRENSA ESCRITA	112	54
TOTAL	208	100

FUENTE: ENCUESTA

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 9



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Se les preguntó por qué medio publicitario prefiere, contestando el 54% la prensa escrita; el 66% la Radio; y, el 11% prefieren la Televisión, tanto local como nacional.

10. ¿Le gustaría que la empresa ofrezca promociones a sus clientes?

**CUADRO N° 11
PROMOCIONES**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	164	79
NO	44	21
TOTAL	208	100

FUENTE: ENCUESTA

GRÁFICA 10



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:

Se les preguntó si les gustaría que la empresa ofrezca promociones, manifestando el 79% que SI; mientras, que únicamente el 21% de ellos manifiestan que NO.

TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA REALIZADA A LOS OFERENTES.

Se determinó la muestra a los establecimientos que comercializan brochetas de frutas, ya que en la provincia de Morona Santiago no existen empresas que produzcan este tipo de producto, siendo estos 1.120 establecimientos legalmente registrados en el Servicio de Rentas Internas, así pues:

$$n = \frac{1.120}{1 + 1.120(0.05)^2}$$

$$n = \frac{1.120}{3,8}$$

n= 295 encuestas a aplicar a los comercializadores

1.- ¿Vende en su negocio brochetas de frutas bañadas en chocolate?

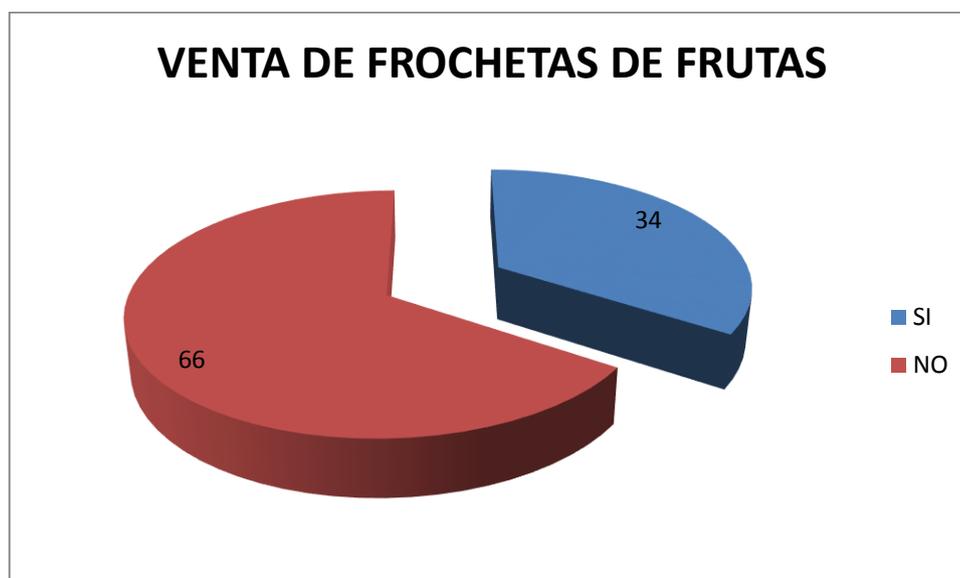
CUADRO N° 12
VENTA DE BROCHETAS DE FRUTAS

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
SI	101	34
NO	194	66
TOTAL	295	100

FUENTE: ENCUESTA OFERENTES

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 11



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como se puede determinar en la provincia de Morona Santiago de 295 establecimientos encuestados el 34% venden Brochetas de frutas; mientras que el 66% no venden Brochetas de frutas, muchos de ellos no conocen el producto.

2. ¿Cuántas Brochetas de frutas vende semanalmente?

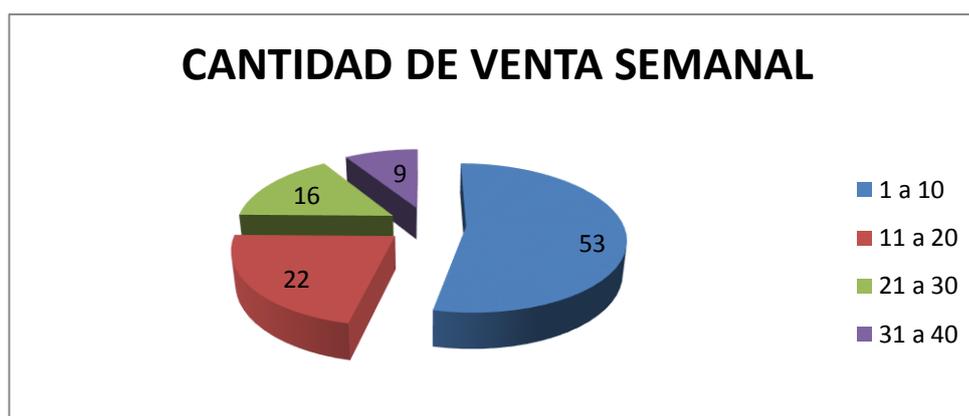
CUADRO N° 13
CANTIDAD DE VENTA SEMANAL

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
1 a 10	54	53
11 a 20	22	22
21 a 30	16	16
31 a 40	9	9
TOTAL	101	100

FUENTE: ENCUESTA OFERENTES

ELABORACIÓN: LA AUTORA

GRÁFICA 12



CUADRO N° 14
VENTA PERCÁPITA

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	XM	ΣXM
1 a 10	54	5,5	297
11 a 20	22	15,5	341
21 a 30	16	25,5	408
31 a 40	9	35,5	319,5
TOTAL	101		1365,5

FUENTE: ENCUESTA OFERENTES

ELABORACIÓN: LA AUTORA

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El promedio semanal por establecimiento es de 14 brochetas de frutas, el consumo anual será de 784 brochetas de frutas por establecimiento, como se determina a continuación:

$$\Sigma \text{TOTAL } X_m$$

Promedio = -----

Nº de establecimientos que venden

$$1.365,5$$

Promedio = -----

101 establecimientos

Promedio = 14 brochetas de frutas que multiplicados por 56 semanas al año determina:

Promedio = 784 brochetas de frutas anuales por establecimiento.

g. DISCUSIÓN

ESTUDIO DE LA DEMANDA

La demanda del producto a fabricarse está sujeta a los ingredientes y precio del mismo, ingresos, gustos y preferencias del consumidor, así como también a la competencia de productos similares o también de productos sustitutos.

La demanda actual nos da una pauta de la cantidad de consumidores que tendremos en años futuros.

Demanda Potencial

Para la determinación de los posibles demandantes se ha considerado la población de la provincia de Morona Santiago del censo del 2010 que proyectado para el año 2013 con una tasa de crecimiento del 2,76% 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:

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

CUADRO Nº 15
POBLACIÓN DE LA PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO

Año 2013	Población
Morona Santiago	160.531

Fuente: INEC. Censo 2010

Elaborado por: La Autora

Calculo de la Proyección

$$P_{2014} = (160.531) (1+0.0276)^1$$

$$= 164.962$$

Para determinar la Demanda Potencial se toma en consideración la pregunta 2 en la que se determina que el 55% consume Brochetas de Frutas en forma general.

**CUADRO N° 16
DEMANDA POTENCIAL**

Año	Población	Demanda Potencia 55%
0	160531	88292
1	164962	90729
2	169515	93233
3	174193	95806
4	179001	98451
5	183941	101168
6	189018	103960
7	194235	106829
8	199596	109778
9	205105	112808
10	210766	115921

Fuente: Proyecciones (TC 2,76%)

Elaborado por: La Autora

DEMANDA REAL

Para calcular la demanda real se toma en consideración la demanda potencial para el año 2013 que es 88.292 al mismo lo multiplicamos por el 95% (Cuadro N° 4) que constituye la población que compran y consumen Brochetas de Frutas bañadas en Chocolate, a esta demanda real la proyectamos para los diez años de vida útil del proyecto con la tasa de crecimiento poblacional del 2,76%.

CUADRO N° 17

DEMANDA REAL

Año	Demanda Potencial	Compran Brochetas de frutas bañadas en chocolate 95%	Demanda Real
0	88.292	95	83.877
1	90.729	95	86.192
2	93.233	95	88.571
3	95.806	95	91.016
4	98.451	95	93.528
5	101.168	95	96.109
6	103.960	95	98.762
7	106.829	95	101.488
8	109.778	95	104.289
9	112.808	95	107.167
10	115.921	95	110.125

Fuente: Cuadros N° 4 y 16

Elaborado por: La Autora

Demanda Efectiva

Para calcular la demanda efectiva se toma en consideración la demanda real para el año 2013 que es de 83.877 al mismo se lo multiplica por el 69% (cuadro N° 5) de los consumidores que si desearían que se creara una empresa productora y comercializadora de Brochetas de Frutas Bañadas en Chocolate en la provincia de Morona Santiago, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula.

Fórmula:

$$De = Qp.M\%$$

Para el año 2012

$$De = Qp. M\%$$

$$De = 83.877 * 69\%$$

$$De = 57.875$$

**CUADRO Nº 18
DEMANDA EFECTIVA**

Año	Demanda Potencia	Demanda Real	Creación 69,00%	Demanda Efectiva
0	88.292	83.877	69	57.875
1	90.729	86.192	69	59.473
2	93.233	88.571	69	61.114
3	95.806	91.016	69	62.801
4	98.451	93.528	69	64.534
5	101.168	96.109	69	66.315
6	103.960	98.762	69	68.146
7	106.829	101.488	69	70.027
8	109.778	104.289	69	71.959
9	112.808	107.167	69	73.945
10	115.921	110.125	69	75.986

Fuente: Cuadros Nº 5 y 17

Elaborado por: La Autora

Se determina una demanda efectiva para el año 2013 de 57.875 personas.

Consumo Per cápita

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

La Media Aritmética

Fórmula

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

De = Demanda Efectiva

Qp = Población Proyectada

En donde:

\bar{x} = Media aritmética

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

N = Población Total

M% = Porcentaje de la demanda Muestral

Consumo Per cápita

X= $\frac{844}{208} = 4$ brochetas de frutas multiplicadas por los 12 meses al año 48

CUADRO N° 19
CONSUMO REAL PER CÁPITA

DESCRIPCIÓN	FRECUENCIA	XM	ΣXM
1 a 5	164	3	492
6 a 10	44	8	352
10 a 14	0	12	0
TOTAL	208	23	844

Fuente: Cuadro N° 4

Elaborado por: La Autora

Demanda Efectiva Futura

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

Cuadro N° 20
Demanda Efectiva

Año	Demanda Efectiva	Consumo Percapita	Demanda Efectiva
0	57.875	48	2.778.021
1	59.473	48	2.854.694
2	61.114	48	2.933.484
3	62.801	48	3.014.448
4	64.534	48	3.097.647
5	66.315	48	3.183.142
6	68.146	48	3.270.997
7	70.027	48	3.361.276
8	71.959	48	3.454.047
9	73.945	48	3.549.379
10	75.986	48	3.647.342

Fuente: Cuadro N° 18 y 19

Elaborado por: La Autora

Para el año 2013 la demanda esperada o efectiva es de 2.778.021 brochetas de frutas bañadas en chocolate para la provincia de Morona Santiago.

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Cuando se habla de la oferta esta debe ser considerada como la cantidad de productos que se ofrece al mercado consumidor.

Para determinar la oferta de Brochetas de frutas se recolectó la información mediante la aplicación de encuestas a los comercializadores y demás establecimientos existentes en la provincia de Morona Santiago, en una muestra significativa tales como Tiendas, Supermercados y Micro Mercados, lugares que son de mayor concentración de acopio de estos productos para su venta.

OFERTA ACTUAL

Para poder determinar la oferta actual se ha recolectado información sobre la cantidad que venden diariamente cada establecimiento, datos que al formularlo con una tabla de distribución de frecuencias por intervalos de clase, permitió conocer la media promedio de venta de cada comercio. Para lo cual se utilizó los datos de cuadro N° 14. Para obtener la oferta total se multiplica la oferta anual promedio, por el número de establecimientos que tienen la provincia de Morona Santiago en el sector urbano, distinguiéndolo por el tipo de comercio, según datos extraídos del Servicio de Rentas Internas.

OFERTA

$$\Sigma \text{TOTAL } X_m$$

$$\text{Promedio} = \frac{\text{-----}}{\text{Nº de establecimientos que venden}}$$

$$1.365,5$$

$$\text{Promedio} = \frac{\text{-----}}{101 \text{ establecimientos}}$$

Promedio = 14 brochetas de frutas que multiplicados por 56 semanas al año determina:

Promedio = 784 brochetas de frutas anuales por establecimiento.

A este promedio se lo multiplica por los establecimientos que venden Brochetas de Frutas que es del 34% de los 1.120 establecimientos, lo que determina 381 establecimientos que venden Brochetas de Frutas, dándonos como resultado 298.704 Brochetas de Frutas anualmente como oferta total, a la cual se la proyecta a los diez años de vida útil del proyecto, con la tasa de crecimiento del 1,02% que es la tasa que tiene el INEC para establecimientos en la provincia de Morona Santiago sobre el crecimiento de este tipo de establecimientos.

CUADRO N° 21

PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	OFERTA TOTAL
0	298.704
1	301.751
2	304.829
3	307.938
4	311.079
5	314.252
6	317.457
7	320.695
8	323.966
9	327.271
10	330.609

Fuente: INEC (TC 1,02%) y Cuadro 14
Elaboración: La Autora

ANÁLISIS DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

El análisis de la oferta y la demanda permite determinar la demanda insatisfecha para el producto.

Se denomina demanda insatisfecha al análisis entre la demanda efectiva y la oferta, siendo esta la cantidad de bienes y servicios que es probable que el mercado consume en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún producto podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.

CUADRO N° 22
DEMANDA INSATISFECHA.

AÑO	DEMANDA EFECTIVA TOTAL	OFERTA TOTAL PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0	2.778.021	298.704	2.479.317
1	2.854.694	301.751	2.552.944
2	2.933.484	304.829	2.628.655
3	3.014.448	307.938	2.706.510
4	3.097.647	311.079	2.786.568
5	3.183.142	314.252	2.868.890
6	3.270.997	317.457	2.953.539
7	3.361.276	320.695	3.040.581
8	3.454.047	323.966	3.130.081
9	3.549.379	327.271	3.222.108
10	3.647.342	330.609	3.316.733

Fuente: Cuadros N° 20 y 21

Elaboración: La Autora

La demanda insatisfecha actual del proyecto es de 2.479.317 Brochetas de Frutas para el año base; para el quinto año de 2.868.890 y para el año 10 de 3.316.733, para su posible implementación se tomará estrategias o alternativas convenientes como lo demostraremos más adelante, considerando estos datos para su comercialización en las zonas de influencia del mismo.

ESTRATEGIAS DE MERCADO

Para determinar las estrategias de mercado, se determinará la comercialización la cual consiste en determinar las actividades que permitan hacer llegar el producto desde la fábrica a los consumidores del mercado de la provincia de Morona Santiago, y que incluye todo lo relacionado con publicidad, distribución, técnicas de mercado, planificación del producto, promoción, investigación, desarrollo, ventas, transporte y almacenamiento del producto, para ellos definiré algunas variables que es necesario tenerlas presentes, las cuales se describe a continuación:

PRODUCTO.- En el presente caso se comercializará un producto de consumo natural y nutritivo dirigido a las familias de la provincia de Morona Santiago.

El producto estará en innovaciones constantes, adaptándose a las nuevas necesidades y deseos de los consumidores, se realizará controles de calidad en todo el proceso productivo.

Todo producto engloba elementos de importancia, los cuales ayudan a darle una imagen, garantía e higiene al mismo, en el caso de las frutas se incluirá todos estos elementos ya que permitirá llamar la atención de los clientes e impulsar su compra.

El producto para su comercialización tendrá las siguientes características:

PRESENTACIÓN

GRÁFICA 15



PRODUCTO: Brochetas de frutas congelas bañadas en chocolate

NOMBRE DEL PRODUCTO: Choco Fru Castañeda Cia. Ltda.

REGISTRO SANITARIO: En trámite

PESO: en unidades

FECHA DE ELABORACIÓN:.....

FECHA DE CADUCIDAD:.....

LOGOTIPO:

GRÁFICA 16



PRECIO: El precio es la cantidad de dinero o de otros objetos como utilidad necesaria para satisfacer una necesidad que se requiere para adquirir un producto. Su análisis es muy importante ya que nos permite determinar la rentabilidad del proyecto y definirá en último término el nivel de los ingresos.

En el caso de la definición del precio de venta, se debe tener en cuenta diversas variables que influyen sobre el comportamiento del mercado.

En primer lugar, está la demanda asociada a los diferentes niveles de precios, luego los precios de la competencia para productos sustitutos y por último los costos considerando que el mercado es dinámico y cambiante.

El precio del producto en estudio se lo determinará en base al estudio del costo de producción y ventas, como también a los precios fijados por la competencia en el mercado para productos como:

PLAZA.- El presente producto será distribuido a intermediarios como: tiendas, bodegas, centros comerciales en cada uno de los cantones de la provincia de Morona Santiago, tomado en cuenta estos lugares porque son los de mayor preferencia por parte de los consumidores finales para adquirir las brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, además se utilizará la venta directa, la cual es la vía más corta, simple y rápida, es decir, el consumidor acude directamente a la empresa a adquirir el producto.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN



PUBLICIDAD.- La publicidad permitirá informar, persuadir y recordar al mercado sobre la imagen de la organización y sus productos, ésta se la empleará para dar a conocer las ventajas alimenticias y nutricionales que ofrece el producto al consumidor. Para lo cual se realizará un Plan de mercado en el cual se detallará los medios publicitarios que utilizaré para dar a conocer el producto.

La Publicidad se realizará en la prensa escrita como el periódico Expresate en la cual se realizarán 2 publicaciones semanales, 8 mensuales, es decir 96 publicaciones anuales, en la radio Canelas se pasará 6 cuñas radiales diarias en programación regular de lunes a sábado.

ESTUDIO TÉCNICO

En esta etapa del proyecto el objetivo principal es determinar los requerimientos de los recursos básicos necesarios para el proceso de producción, para la industrialización de las brochetas de brutas congeladas bañadas en chocolate y los diversos requerimientos que serían necesarios para la puesta en marcha del proyecto.

El estudio técnico provee información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área.

Aquí se considera los datos obtenidos por el estudio de mercado para determinar la tecnología adecuada, el espacio físico, los recursos materiales y recursos humanos. Se describe el tamaño que tendrá la planta a implementarse la

localización, diseño óptimo de la planta y el proceso productivo para la obtención de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate .

INGENIERIA DEL PROYECTO

Trata de determinar la función de producción óptima en la utilización eficiente de los recursos para la elaboración de un bien o servicio.

El estudio técnico de la ingeniería del presente proyecto intenta llegar a determinar la función de producción de las brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate a la vez que seleccionará el proceso productivo óptimo, determinándose las necesidades de equipo y maquinaria para su disposición en la planta, las necesidades de personal, espacios físicos y obras físicas.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

El producto tendrá las siguientes características:

- ✘ Humedad
- ✘ Proteínas
- ✘ Grasa
- ✘ Carbohidratos
- ✘ Vitaminas

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto mide la relación de capacidad productiva durante un periodo considerado.

El tamaño de la planta se determina tomado como referencia los resultados que arrojó el estudio de mercado, principalmente del análisis del balance de la oferta y demanda.

CAPACIDAD INSTALADA

La capacidad instalada se refiere al tamaño total de la planta, es decir, con los recursos materiales y humanos (2 obreros) se estima una producción de 160 brochetas de frutas bañadas en chocolate por obrero es decir 320 brochetas de frutas bañadas en chocolate por día lo que nos dará de 5 días 1600 brochetas de frutas bañadas en chocolate semanales, la producción anual se la obtiene multiplicando las brochetas de frutas bañadas en chocolate semanales por las 52 semanas que tiene el año, lo que resulta 83.200 brochetas de frutas bañadas en chocolate. Lo que es la capacidad total instalada del proyecto.

CUADRO N° 23

CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCCIÓN ANUAL

DEMANDA INSATISFECHA	%	N° DE BROCHETAS DE FRUTAS
2.479.317	3,3558%	83.200

FUENTE: CUADRO N° 22

ELABORACIÓN: La Autora

Para determinar la capacidad instalada se ha tomado la cantidad del año base (cuadro n° 22) de la demanda insatisfecha.

TAMAÑO DEL PROYECTO

Siendo la capacidad máxima instalada de 83.200 brochetas de frutas bañadas en chocolate y frente a la demanda insatisfecha de 2.479.317 brochetas de frutas bañadas en chocolate, únicamente se logrará cubrir el 3,36%% de este segmento de mercado. Porcentaje que se lo obtuvo de la siguiente manera:

$$\begin{array}{r}
 2.479.317 \\
 \swarrow \quad \searrow \\
 83.200 \quad \nearrow \quad \searrow
 \end{array}
 \begin{array}{l}
 100\% \\
 X
 \end{array}
 = 3,36\%$$

CAPACIDAD UTILIZADA

Para estimar la capacidad utilizada se toma como información base la demanda insatisfecha y la información de la capacidad instalada. Por no disponer de los recursos financieros necesarios se utilizará al inicio de las operaciones el 60% para el primer año, aumentando un 5% anualmente hasta el 8vo año en el cual se estabilizará al 95% hasta el décimo año. Como se puede observar en ninguno de los años la empresa cubrirá la demanda existente.

CUADRO N° 24
CAPACIDAD UTILIZADA

AÑOS	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE %	CAPACIDAD UTILIZADA
1	83200	60	49920
2	83200	65	54080
3	83200	70	58240
4	83200	75	62400
5	83200	80	66560
6	83200	85	70720
7	83200	90	74880
8	83200	95	79040
9	83200	95	79040
10	83200	95	79040

FUENTE: CUADRO N° 23

ELABORACIÓN: La Autora

LOCALIZACIÓN

La toma de decisiones sobre la localización de la empresa es fundamental para el cumplimiento de los objetivos que la presente empresa pretende alcanzar, de ahí que se debe encontrar una localización adecuada y que preste todas las garantías

para la buena marcha de la presente empresa en sus actividades productivas y administrativas.

Para poder determinar la localización más adecuada del proyecto, se han analizado algunos factores que inciden directamente en la decisión de la ubicación de la fábrica.

- ✘ Disponibilidad de Materia prima y Mano de Obra
- ✘ Vías de comunicación
- ✘ Disponibilidad de servicios básicos como: agua potable, energía eléctrica, alcantarillado, teléfono, etc.

MACROLOCALIZACIÓN

Tiene relación con la ubicación de la empresa dentro de un mercado a nivel local, frente a un mercado de posible incidencia regional, nacional e internacional.

La empresa estará ubicada:

- ✘ **País:** Ecuador
- ✘ **Región:** Oriental
- ✘ **Provincia:** Morona Santiago

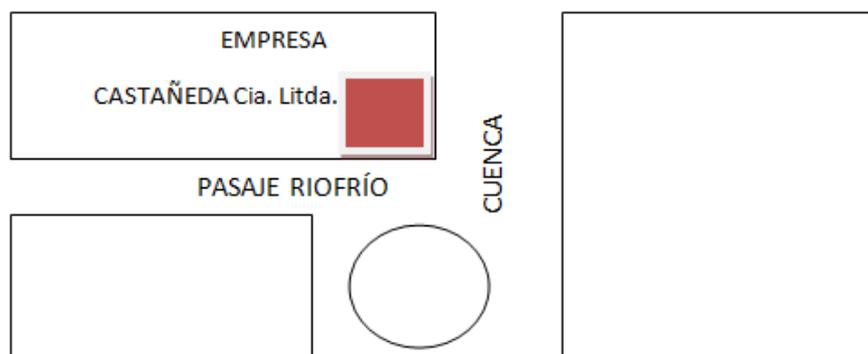
MACRO LOCALIZACIÓN



MICROLOCALIZACIÓN

La planta funcionará en la ciudad de Palora, en las calles Cuenca y Pasaje Riofrío. Se ha elegido este lugar porque es apropiado para la adquisición de la materia prima y cuenta con todos los servicios básicos como agua, luz, alcantarillado, teléfono, y está cerca a lugares comerciales.

GRÁFICO DE LOCALIZACIÓN



FACTORES DE LOCALIZACIÓN.- Son aquellos aspectos que permitirán el normal desempeño de la empresa además de orientar la producción en el espacio, el lugar donde se programará la instalación de la planta productora de Brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, cuenta con los siguientes factores:

MATERIA PRIMA

El factor de localización que tiene mayor incidencia es la disponibilidad de materia prima, existiendo una gran ventaja por la cantidad de fruta que se cultiva en el cantón Palora, los que cubren requerimientos necesarios para la producción.

MANO DE OBRA

Es fundamental considerar que la mano de obra que se necesita debe ser calificada y con experiencia en la elaboración del producto.

SERVICIOS BÁSICOS

Otros de los factores considerados son los servicios básicos indispensables para llevar a cabo la implementación del proyecto tales como: medios de comunicación, agua potable, energía eléctrica, entre otras.

INGENIERIA DE LA PLANTA

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

DESCRIPCIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

Para el proceso de producción de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate será necesario utilizar los siguientes equipos:

✘ Lavadora de fruta	1
✘ Etiquetadora	1
✘ Chocolatera	1

HERRAMIENTAS

Son las herramientas necesarias para el funcionamiento de la empresa productora de brochetas de frutas.

✘ Bandejas	10
✘ Espátulas	6

MUEBLES Y ENSERES

✘ Escritorios	3
✘ Sillas	8
✘ Archivador	2

EQUIPOS DE OFICINA

✘ Computadores	2
✘ Sumadora	2
✘ Teléfono	1

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

La distribución del área física así como la maquinaria y equipo debe brindar condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando las condiciones de seguridad industrial para el trabajador. Por tal razón la dimensión de las instalaciones que serán arrendadas en el sector del Pasaje Riofrío será de 60 m².

La distribución del área se dará de la siguiente manera:

Área Requerida

- ✘ Gerencia 14,5 m²
- ✘ Baño 4,80 m²
- ✘ Recepción e información 8,68 m²

Área de producción

- ✘ Producción 15,40 m²
- ✘ Bodega 16 m²

TOTAL 60 m²



PROCESO PRODUCTIVO

Esta parte describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto final. Es la forma en la que una serie de insumos se transforma con la participación de Tecnología, Mano de Obra, Maquinaria y Procedimientos de Operación.

Para el proceso productivo de brochetas de frutas bañadas en chocolate se siguen los siguientes pasos:

1.- Transportación de la materia prima.- Las frutas son adquiridos en un lugar comercial siendo esta de buena calidad, el tiempo requerido para su adquisición es de 24 minutos. Es el tiempo requerido para ir a comprar la materia prima.

2.- Limpieza.- Se realiza para eliminar las cascarras de algunas frutas y otras el polvo. Tiempo requerido para la limpieza es de 30 minutos.

3.- Insertar las frutas en el picho.- Manualmente se inserta las frutas lavadas y sin corteza a los pinchos de palo, tiempo requerido 30 minutos.

4.- Diluir el chocolate.- Se calienta el chocolate en baño maría. Tiempo requerido 20 minutos.

5.- Bañar las brutas con el chocolate.- Se pasa los pinchos que contienen las frutas por el chocolate que se encuentra en forma líquida. Tiempo requerido 1 hora.

6.- Transportación del producto.- Se procede a llevar las brochetas de frutas al congelador en un tiempo de 10 minutos.

7.- Control de Calidad.- Se realiza un previo control de calidad del producto, para ver si no existen diferencias en el mismo ya sea en sabor, olor, etc. Durante el tiempo de 18 minutos.

8.- Envasado y Etiquetado.- Una vez obtenido las brochetas de frutas bañadas en chocolates y congeladas se procede a ponerlas en envases de cartón se las sella adecuadamente y etiquetado, tiempo para esta actividad es de 40 minutos.

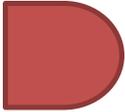
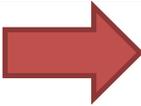
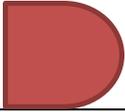
9.- Almacenamiento.- Se almacena en un congelador, tiempo requerido 30 minutos.

FLUJOGRAMA DE PROCESOS

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

FLUJOGRAMA DE PROCESO PARA BROCHETAS DE FRUTAS CONGELADAS BAÑADAS EN CHOCOLATE

SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN	TIEMPO
		
	TRANSPORTACIÓN DE LA MATERIA PRIMA	24 MIN.
	LIMPIEZA	30 MIN.
	INSERTAR LAS FRUTAS EN EL PINCHO	30 MIN.

	DILUIR EL CHOCOLATE	20 MIN.
	BAÑAR LAS FRUTAS CON EL CHOCOLATE	60 MIN.
	TRANSPORTACIÓN DEL PRODUCTO	10 MIN.
	CONTROL DE CALIDAD	18 MIN.
	ENVASADO Y ETIQUETADO	40 MIN.
	ALMACENAMIENTO	30 MIN.

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.

Tipo de Organización

Castañeda Cia. Ltda., está enfocada a ser una empresa nacional, ya que pretende extenderse por todo el país a futuro. También es una organización que aprende, ya que constantemente estudia el mercado del consumidor y las tendencias mundiales para el constante desarrollo y crecimiento estratégico.

Departamentalización

La departamentalización en el área administrativa está hecha de acuerdo a las funciones por realizar (Departamento funcional).

En la empresa está estipulada por medio de las funciones o realizar y la línea de productos a elaborar (funcional y por productos).

ORGANIZACIÓN:

Gerencia General

Secretaria Contadora

Jefe de Producción y control de calidad.

Dpto. de ventas

MINUTA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA CASTAÑEDA Cia. Ltda.**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.- Mirian Estela Castañeda Merino, ecuatoriana portadora de la cédula 0702822514, Carlos Andrés Castañeda Merino, ecuatoriano portadora de la cédula 0731255140 en ejercicio pleno de sus derechos comparecen a la constitución de la Empresa de producción de Brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate.

SEGUNDA.- DECLARACION DE VOLUNTAD.- Los comparecientes declaran que constituyen una empresa dedicada a la producción y comercialización de Brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, 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 Economía Privada, formada en virtud del presente contrato de sociedad y que se registrá de acuerdo a este estatuto se denomina Castañeda Cia. Ltda.

Art. 2.- (DOMICILIO).- La compañía tendrá su domicilio principal en las calles Cuenca y Pasaje Riofrío, cantón Palora, provincia de Morona Santiago, 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 Brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate.- 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 diez 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 tuvieren 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 probará 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 terminará 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 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.- (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. 19.- (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. 20.- (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. 21.- (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. 22.- (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. 23.- (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. 24.- (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. 25.- (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. 26.- (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. 27.- (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. 28.- (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 informe 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. 29.- (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. 30.- (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.-

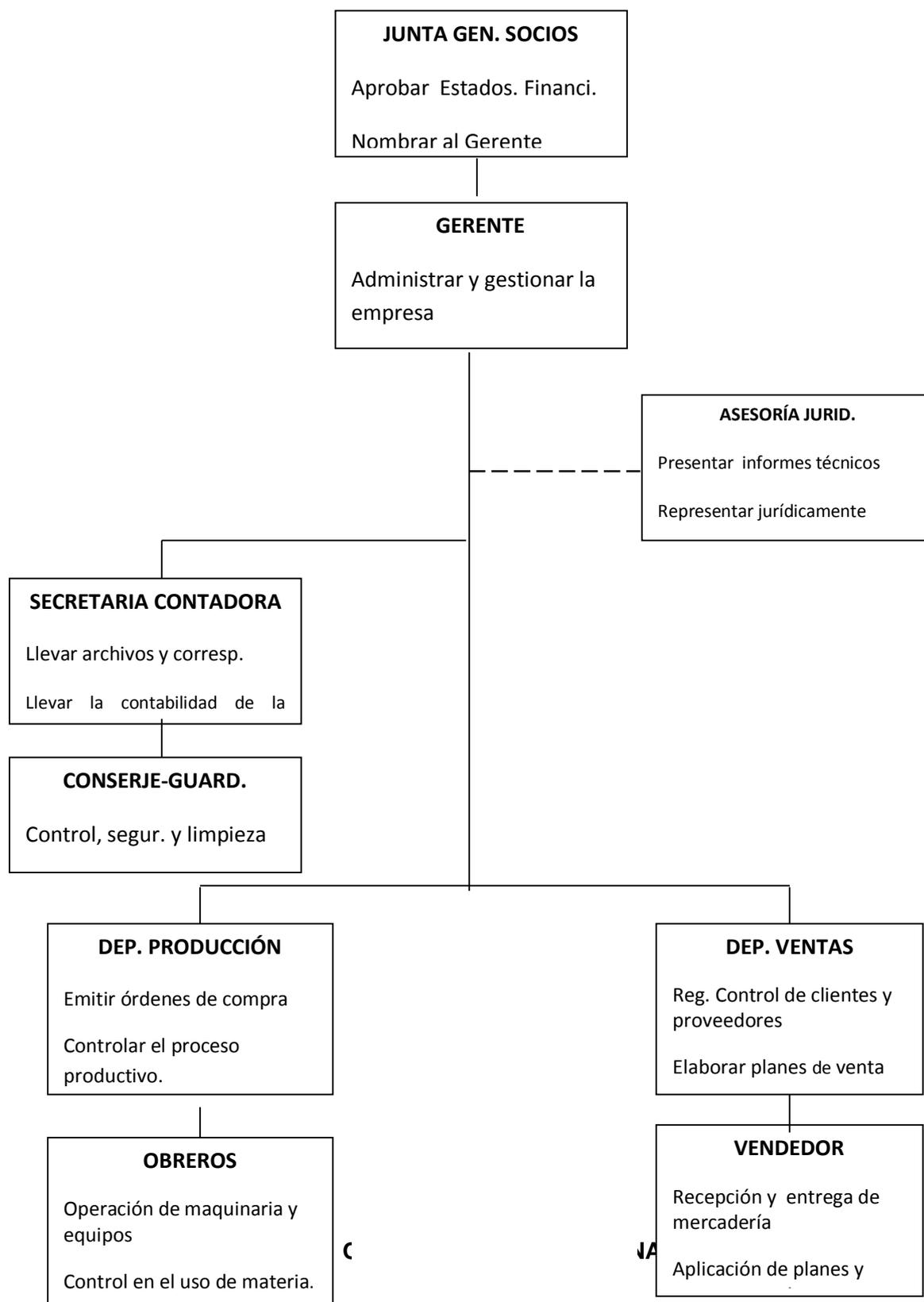
Art. 31.- (AUDITORÍA).- Sin perjuicio de la existencia de órganos internos de fiscalización, la Junta General de Accionistas podrá contratar la Asesoría Contable o Auditoría de cualquier persona natural o jurídica especializada, observando las disposiciones legales sobre esta materia.

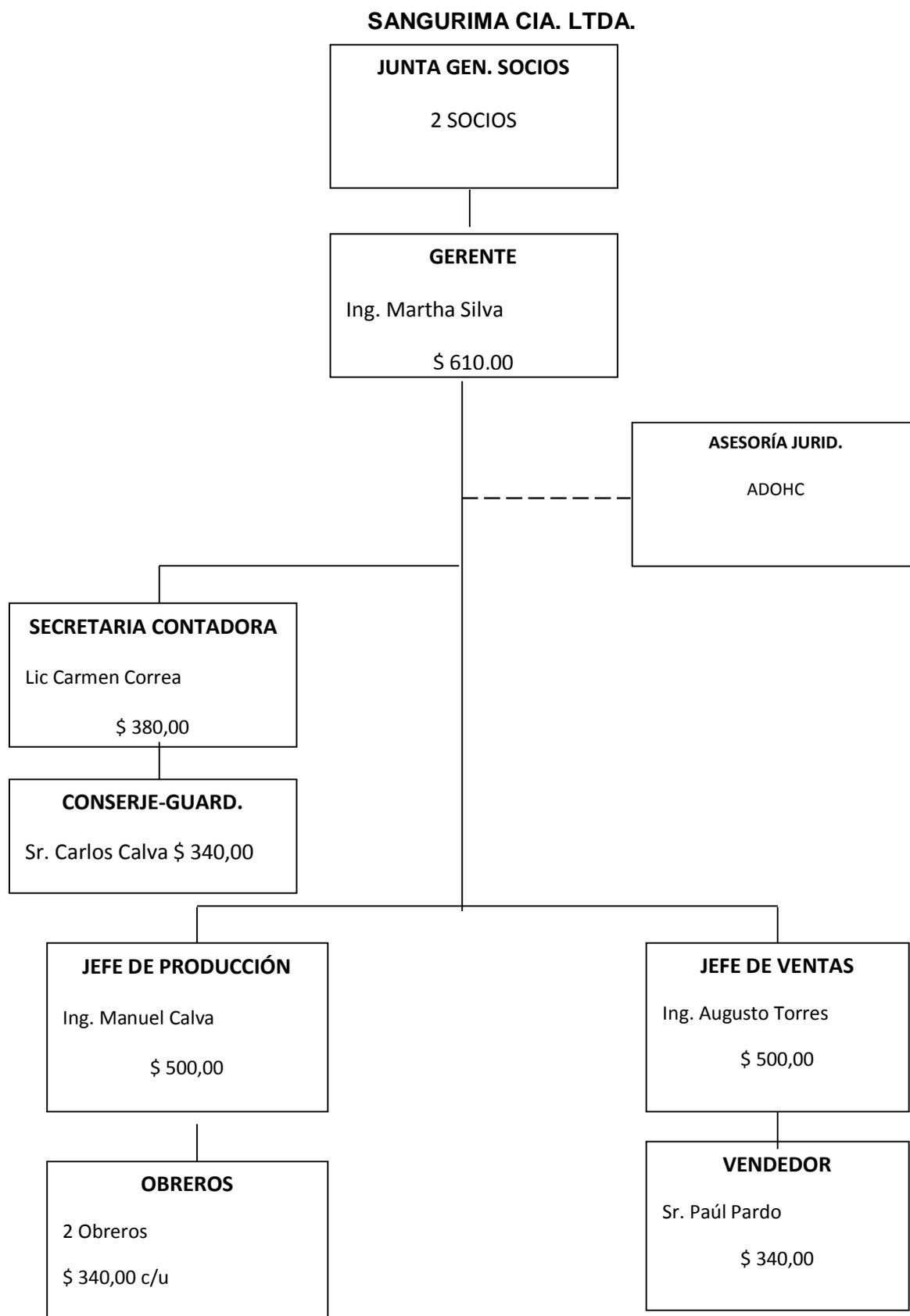
TÍTULO QUINTO.- INTEGRACIÓN Y PAGO DE CAPITAL

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 500,00 dólares, con lo que se conseguirá un total de 1.000,00 dólares. Usted Señor Notario sírvase agregar los documentos habilitantes mencionados y las demás cláusulas de estilo para la validez de la presente Escritura Pública. Dr. Luis Daniel Cueva, Abogado, Matrícula 1025 . 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, Sr. Mirian Castañeda, Carlos Castañeda y Luis Daniel Cueva Abogado.

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

CASTAÑEDA CIA. LTDA.





NIVEL EJECUTIVO:**CÓDIGO:** 01**TÍTULO DEL PUESTO:** Gerente**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Planear, organizar, dirigir y controlar las actividades de la empresa.**TAREAS TÍPICAS:**

- Ejercer la representación legal de la empresa (judicial y extrajudicial).
- Administrar y gestionar los recursos materiales, económicos, humanos y tecnológicos de la organización.
- Presentar informes económicos, financiero y administrativos al nivel superior (JGA).
- Ejecutar los planes de acción trazados y disposiciones de la JGA.
- Controlar la ejecución de los planes, evaluar sus resultados para tomar acciones correctivas.
- Reclutar al recurso humano con idoneidad para la nómina de la empresa.
- Diseñar estrategias para la promoción y publicidad, así como de comercialización del producto.
- Suscribir documentos en representación de la

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: El puesto requiere don de mando, liderazgo, responsabilidad económica y financiera, trabajo bajo presión, cumplimiento de metas, nivel de gestión óptimo.**REQUISITOS MÍNIMOS:**

- **Instrucción Formal:** Superior

- **Título:** Ingeniero Comercial
- **Experiencia:** Un año en actividades afines
- **Capacitación:** Cursos en liderazgo, alta gerencia, manejo de paquetes informáticos

NIVEL ASESOR TEMPORAL:

CÓDIGO: 02

TÍTULO DEL PUESTO: Asesor Jurídico

NATURALEZA DEL TRABAJO: Asesorar sobre aspectos legales que incumben a la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Asesorar a los accionistas y funcionarios de la empresa en los aspectos jurídicos y de carácter laboral.
- Elaborar contratos de trabajo.
- Actuar como secretario en las reuniones convocadas por la JGA.
- Elaborar documentos de acuerdo y compromiso con el recurso humano que comercializa el producto a través de catálogos.
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Ética profesional, su participación es eventual, recomienda toma de acciones, no tiene poder de decisión.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Instrucción Formal:** Superior
- **Título:** Abogado de los Tribunales de Justicia

- **Experiencia:** Dos años en funciones similares
- **Capacitación:** Manejo de informática básica.

NIVEL ASESOR TEMPORAL:

CÓDIGO: 03

TÍTULO DEL PUESTO: JEFE DE PRODUCCIÓN

NATURALEZA DEL TRABAJO: Dirigir y organizar las labores de producción y mantenimiento de equipo de la empresa.

TAREAS TÍPICAS:

- Cumplir disposiciones del nivel superior.
- Receptar la materia prima y los insumos que ingresan para su transformación.
- Realizar el control de calidad durante el proceso de producción.
- Elaborar notas de pedido de materia prima.
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Actitud positiva, iniciativa, responsabilidad y ética profesional.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Instrucción Formal:** Superior
- **Título:** Ingeniero en Industrias alimenticias
- **Experiencia:** Dos años en funciones similares
- **Capacitación:** Manejo de programas informáticos para producción industrial, cursos de relaciones humanas.

NIVEL DE APOYO:**CÓDIGO:** 04**TÍTULO DEL PUESTO:** Secretaria Contadora**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Realizar labores de redacción de documentos, archivos de correspondencia y atención al público, ejecutar actividades contables para la emisión de Estados Financieros.**TAREAS TÍPICAS:**

- Atender al público.
- Brindar información a los clientes.
- Redactar oficios, memorando y circulares internas.
- Elaborar actas de reuniones de trabajo del personal de la empresa.
- Elabora conciliaciones bancarias.
- Elabora roles de pago.
- Registro y mantenimiento de Kárdex de suministros y materiales.
- Elabora órdenes de compra y pago a proveedores.
- Consolida, revisa y verifica que las facturas se encuentren debidamente legalizadas.
- Archivo, mantenimiento y custodia de los contables diarios.
- Elaborar planillas IESS, SRI.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Eficiencia, responsabilidad, lealtad y reserva sobre los asuntos internos de la organización, cumplir disposiciones del nivel superior.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Instrucción Formal:** Media
- **Título:** Contador Público Auditor.
- **Experiencia:** Un año en funciones similares
- **Capacitación:** Manejo programas informáticos básicos, Técnicas de Redacción Comercial, Curso de relaciones humanas.

NIVEL OPERATIVO:**CÓDIGO:** 05**TÍTULO DEL PUESTO:** Jefe de Ventas**NATURALEZA DEL TRABAJO:** Diseñar estrategias de distribución y comercialización de productos.**TAREAS TÍPICAS:**

- Capacitar al personal de consultoras sobre ventas por catálogo.
- Planificar actividades de comercialización del producto.
- Establecer contactos con clientes y proveedores.
- Elaborar planes de venta.
- Captar nuevos clientes.
- Distribuir el producto.
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: Iniciativa, creatividad y don de gentes para ejecución de su trabajo.

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Instrucción Formal:** Superior
- **Título:** Ingeniero en Marketing y Ventas
- **Experiencia:** Un año en labores similares
- **Capacitación:** Manejo programas informáticos de diseño gráfico, Curso de relaciones humanas.

NIVEL OPERATIVO:

CÓDIGO: 06

TÍTULO DEL PUESTO: Obrero

NATURALEZA DEL TRABAJO: Ejecutar las actividades del proceso de producción asignadas por el nivel superior.

TAREAS TÍPICAS:

- Ordenar y almacenar la materia prima que ingresa a producción.
- Efectuar las labores de envasado y embalaje del producto.
- Realizar la limpieza del equipo e instalaciones al finalizar tareas.
- Custodiar y velar por la conservación, así como el buen uso del equipo y materiales asignados a su cargo.
- Las demás que por disposición superior le sean requeridas.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE: No aplica

REQUISITOS MÍNIMOS:

- **Instrucción Formal:** Media

- **Título:** Bachiller en cualquier rama
- **Experiencia:** No indispensable
- **Capacitación:** No indispensable.

NIVEL OPERATIVO:

CÓDIGO: 07

TITULO DEL PUESTO: Vendedor

NATURALEZA DEL TRABAJO:

Planificar estrategias de distribución y comercialización del producto.

TAREAS TÍPICAS

- Responsable de las ventas en el mercado de la provincia.
- Entregar los productos en los lugares convenidos Planificar programas, políticas y estrategias de comercialización.
- Responsabilizarse de la mercadería que le sea asignada.

CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE:

Requiere de conocimiento de comercialización, distribución y venta del producto.

REQUISITOS MÍNIMOS

- **Instrucción Formal:** Superior
- **Título:** Egresado en Administración de empresas
- **Experiencia:** Un año en labores similares
- **Capacitación:** Curso de relaciones humanas.

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero determina cual será el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación financiera, la que a su vez permitirá determinar su rentabilidad. Además, tiene por objeto determinar, de una manera contable, la magnitud de la inversión, de la alternativa de producción que se determinó en el Estudio Técnico. El estudio, se integra generalmente con el control de los presupuestos de ingresos y gastos, así como la determinación y las fuentes de financiamiento que se requerirán durante la instalación y operación de la empresa. En el futuro se podrá tomar decisiones acertadas en lo que respecta a la proyección del movimiento del efectivo en las áreas operativas, inversión y de financiamiento, es decir; se determinará si existe el uso racional de los ingresos y desembolsos de efectivo; corregir las deficiencias encontradas que originan un desfase entre lo planificado y lo realmente ejecutado, se estaría evaluando el potencial flujo de efectivo neto en el presente y con proyecciones al futuro; así se podrán prever nuevas inversiones, mantener o cambiar las políticas de comercialización, tomando medidas para disminuir gastos innecesarios, etc. Los datos obtenidos en esta etapa son de vital importancia para la financiación y evaluación del proyecto empresarial propuesto.

INVERSIONES

Son todos los bienes y derechos de la sociedad o empresa. El presente proyecto presenta tres tipos de inversiones como son: Activo Fijo, Activo Diferido, Activo Circulante o Capital de Trabajo.

ACTIVOS FIJOS

Las inversiones en activos fijos, son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de transformación de los insumos que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto.

MAQUINARIA Y EQUIPOS.- El precio de la maquinaria y equipo se obtuvo mediante referencias de importadoras a nivel nacional y precios obtenidos en el Internet.

CUADRO Nº 25

INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPOS

DETALLE	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
LAVADORA DE FRUTAS	2	2.800	5.600,00
ETIQUETADORA	1	3.100	3.100,00
CHOCOLATERA	2	1.500	3.000,00
TOTAL			11.700,00

Fuente: Anexo Nº 7

ELABORACIÓN: La Autora

VEHÍCULOS.- Son los requerimientos para la movilización de las personas para las ventas como para el abastecimiento del sistema productivo y ocasionalmente para la administración.

CUADRO Nº 26

INVERSIONES EN VEHICULOS

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
CAMIONETA	1	22.000	22.000
TOTAL			22.000

FUENTE: Importadora Hyundai

ELABORACIÓN: La Autora

MUEBLES Y ENSERES.- Son todos los implementos que se requerirán y facilitarán el desarrollo de las actividades administrativas y productivas de la nueva unidad productiva.

CUADRO Nº 27

INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL
ESCRITORIO TIPO GERENTE	1	250	250
ESCRITORIO TIPO SECRETARIA	3	220	660
SILLA GIRATORIA PARA SECRETARIA	3	110	330
SILLON GIRATORIO PARA GERENTE	1	140	140
ARCHIVADOR	2	150	300
JUEGO DE SALA DE ESPERA	1	600	600
PAPELERAS	3	25	75
SILLAS DE PLÁSTICO	10	22	220
TOTAL			2575

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

EQUIPO DE OFICINA.- Son todos los implementos que se requerirán y facilitaran el desarrollo de las actividades administrativas tanto técnicas como operacionales tales como el llevar la programación y planificación de la empresa y la contabilidad.

CUADRO Nº 28

INVERSIONES EN EQUIPO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL
SUMADORA CASIO	1	75	75
TELEFONOS PANASONIC	2	90	180
PERFORADORA	2	8	16
GRAPADORA	2	6	12
TOTAL			283

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

EQUIPO DE COMPUTACIÓN.- El sistema de información que se va a manejar en la nueva empresa será en lo posible automatizada, por ello se requiere de sistemas computacionales.

CUADRO Nº 29
INVERSIÓN EN EQUIPO DE CÓMPUTO

DETALLE	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORA	3	800	2400
IMPRESORA	3	80	240
UPS ACUMULADOR DE ENERGÍA	3	35	105
TOTAL			2745

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

HERRAMIENTAS.- Para el buen funcionamiento de las actividades empresariales se requiere de herramientas que permitan la optimización del proceso productivo.

CUADRO Nº 30
INVERSIONES EN HERRAMIENTAS

DETALLE	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
CAJA DE HERRAMIENTAS	1	250	250
TOTAL			250

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

IMPREVISTOS.- Todo presupuesto, por más cuidadoso que haya sido realizado, tendrá siempre un margen de error por razones de la fluctuación de los precios y cambios que se dan, razón por la cual es conveniente incluir un rubro de imprevistos que se calcula generalmente con un porcentaje de las inversiones y que varían de acuerdo a la experiencia que se tenga en los cálculos del proyecto y el grado de confianza que se merezca las estimaciones de las inversiones.

En este caso será del 5%.

CUADRO Nº 31

RESUMEN DE INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

INVERSIONES	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPOS	11.700,00
VEHICULOS	22000
MUEBLES Y ENSERES	2575
EQUIPO DE OFICINA	283
EQUIPO DE COMPUTACION	2745
HERRAMIENTAS	250
SUBTOTAL	39.553,00
IMPREVISTOS 5%	1977,65
TOTAL	41.530,65

FUENTE: Cuadros del 25 al 30

ELABORACIÓN: La Autora

ACTIVOS DIFERIDOS

Estas inversiones se las realiza sobre activos intangibles, 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 costos de elaboración del proyecto, marcas y registros sanitarios, administrativos de la construcción, instalación de servicios básicos, organización y puesta en marcha e imprevistos.

Los principales ítems en esta inversión, son: gastos de organización, patentes y licencias, Gastos de la puesta en marcha, capacitación, base de datos y los sistemas de información pre operativo.

CUADRO Nº 32**INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS**

INVERSIONES	TOTAL
ELABORACION DEL PROYECTO	700
CONSTITUCION DE LA EMPRESA	800
PATENTE Y MARCA	250
INSTALACIONES Y ADECUACIONES	2500
SUBTOTAL	4250
IMPREVISTOS 5%	212,5
TOTAL	4462,5

FUENTE: Investigación Directa

ELABORACIÓN: La Autora

ACTIVOS CIRCULANTES

Está constituido por valores necesarios para la operación inicial del proyecto necesarios para un ciclo productivo, como son: inventarios y disponibilidad de caja que a su vez se distribuye en gastos de fabricación, administrativos, de venta y encaje mínimo que permite redondear las cifras de la inversión total, que se requieren para un mes de funcionamiento.

Estos valores se determinan de los presupuestos anuales divididos para 12 meses que tiene un año, sin considerar las depreciaciones, amortizaciones de los activos diferidos ni los intereses del crédito; ya que son valores reales y efectivos que se necesitan para el primer mes de funcionamiento de la empresa

CUADRO N° 33**ACTIVOS CIRCULANTES (un mes)**

INVERSIÓN	ANEXO	VALOR
MANO DE OBRA DIRECTA	5	916,92
MANO DE OBRA INDIRECTA	6	596,6
MATERIA PRIMA DIRECTA	3	885,91
MATERIA PRIMA INDIRECTA	4	355,78
SUMINISTROS DE PRODUCCIÓN	9	67,5
MANTENIMIENTO	12	36,67
SUMINISTROS DE OFICINA	20	6,38
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	16	1865,14
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	23	180
ARRIENDOS	24	280
SERVICIOS BASICOS	13, 14 y 21	80,86
SUELDOS VENTAS	22	1055,06
IMPREVISTOS 5%		316,34
TOTAL		6.643,17

FUENTE: Anexos

ELABORACIÓN: La Autora

INVERSIONES

Las inversiones dentro del proyecto constituyen en 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 diferentes cotizaciones del mercado y en las diferentes casas comerciales nacionales importadoras de maquinaria.

RESUMEN DE LAS INVERSIONES DEL PROYECTO

El resumen de las inversiones se muestra en el cuadro N° 68 expuesto a continuación:

CUADRO 34**INVERSIÓN TOTAL**

ACTIVOS	VALOR	PORCENTAJE %
ACTIVO FIJO	41.530,65	79
ACTIVO DIFERIDO	4462,5	8
ACTIVO CIRCULANTE	6.643,17	13
TOTAL	52636,321	100

FUENTE: Cuadros Nº 31, 32 y 33

ELABORACIÓN: La Autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El financiamiento constituye una parte muy importante, por lo cual debe ser expuesto en forma clara. Es conveniente explicar la manera cómo va a originar los recursos para cada uno de los rubros de las inversiones. Si se va a financiar con recursos propios, o créditos a entidades de financiamiento se debe explicar. El Proyecto hará uso de las fuentes internas y externas.

CUADRO 35**INVERSIÓN TOTAL**

FINANCIAMIENTO	VALOR	PORCENTAJE
Crédito	25.000,00	47,50%
Capital social	27.636,32	52,50%
TOTAL:	52.636,32	100,00%

FUENTES INTERNAS

En el presente proyecto se financiará con recursos propios, es decir con el aporte del 52,50% de la inversión que corresponde a 27.636,32 dólares con fondos propios.

FUENTES EXTERNAS

El crédito que mantendrá el proyecto con el B.N.F. constituirá el 47,50% que corresponde a 25.000 dólares a 5 años plazo al 15% de interés anual con el objeto de financiar la adquisición de: vehículo maquinaria y parte de la constitución de la empresa.

CUADRO N° 36

AMORTIZACIÓN DEL PRESTAMO

CAPITAL: 25000		PAGO: SEMESTRAL		
INTERÉS: 15,00%				
TIEMPO: 5 AÑOS				
SEMESTRES	CAPITAL	INTERÉS	DIVIDENDO	CAPITAL RED.
0				25.000,00
1	2.500,00	1.875,00	4.375,00	22.500,00
2	2.500,00	1.687,50	4.187,50	20.000,00
3	2.500,00	1.500,00	4.000,00	17.500,00
4	2.500,00	1.312,50	3.812,50	15.000,00
5	2.500,00	1.125,00	3.625,00	12.500,00
6	2.500,00	937,50	3.437,50	10.000,00
7	2.500,00	750,00	3.250,00	7.500,00
8	2.500,00	562,50	3.062,50	5.000,00
9	2.500,00	375,00	2.875,00	2.500,00
10	2.500,00	187,50	2.687,50	0,00

FUENTE: Banco Nacional de Fomento

ELABORACIÓN: La Autora

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.

Para presentar los costos de producción y operación de la empresa, se comienza desglosando los rubros parciales, de manera parecida pero no idéntica a lo empleado con propósitos contables en las empresas ya en funcionamiento. Estos datos son agrupados en función de evaluación, para ello una de las técnicas que aquí se utilizará es estableciendo el trabajo para la vida útil de la empresa, con costos constantes, es decir con valores actuales referentes a los factores que intervienen en la generación de los productos, como lo exponemos en el cuadro N°

37

Servicios Básicos	970,08	1.010,44	1.052,47	1.096,25	1.141,86	1.189,36	1.238,83	1.290,37	1.344,05	1.399,96
Imprevistos 5%	1.593,18	1.648,90	1.706,94	1.767,39	1.830,35	1.895,94	1.964,25	2.035,40	2.109,52	2.186,71
Total gastos administrativos	33.456,87	34.626,95	35.845,70	37.115,15	38.437,41	39.814,67	41.249,23	42.743,46	44.299,86	45.921,00
VENTAS										
Personal de ventas	12.660,73	13.187,42	13.736,01	14.307,43	14.902,62	15.522,57	16.168,31	16.840,91	17.541,49	18.271,22
Publicidad y propaganda	2.160,00	2.249,86	2.343,45	2.440,94	2.542,48	2.648,25	2.758,41	2.873,16	2.992,69	3.117,18
Imprevistos 5%	741,04	771,86	803,97	837,42	872,26	908,54	946,34	985,70	1.026,71	1.069,42
Total gastos de ventas	15.561,77	16.209,14	16.883,44	17.585,79	18.317,36	19.079,36	19.873,06	20.699,78	21.560,89	22.457,82
FINANCIEROS										
Intereses por préstamo	3.562,50	2.812,50	2.062,50	1.312,50	562,50					
Total gastos financieros	3.562,50	2.812,50	2.062,50	1.312,50	562,50	-	-	-	-	-
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	88.431,19	90.928,63	93.561,17	96.334,43	99.254,25	102.514,23	106.495,73	110.642,87	114.962,52	119.461,87

INGRESOS TOTALES

Los ingresos son producto de la venta de bienes y servicios que produce el proyecto, en el presente caso por la venta de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate .

Los ingresos a establecerse en la vida útil de la empresa como se indica en el cuadro N° 38, se ha determinado principalmente el precio unitario de venta ex – fábrica para lo cual se considera un margen de utilidad bruta por unidad de producto del 70% en función a la competencia.

C.U. = COSTO TOTAL / UNIDADES PRODUCIDAS

$$\text{C.U.} = 88.431,19 / 49.920$$

$$\text{C.U.} = 1,77$$

$$\text{P.V.P.} = \text{CU} + \text{MU}$$

$$\text{P.V.P.} = 1,77 + 40\%$$

$$\text{P.V.P.} = 1,77 + 0,71$$

$$\text{P.V.P.} = 2,48$$

CUADRO N° 38
INGRESOS TOTALES

AÑO	COSTOS	CAPACIDAD INSTALADA	COSTO UNITARIO	UTILIDAD 40%	INGRESOS
1	88.431,19	49920	1,77	2,48	123.804
2	90.928,63	54080	1,68	2,35	127.300
3	93.561,17	58240	1,61	2,25	130.986
4	96.334,43	62400	1,54	2,16	134.868
5	99.254,25	66560	1,49	2,09	138.956
6	102.514,23	70720	1,45	2,03	143.520
7	106.495,73	74880	1,42	1,99	149.094
8	110.642,87	79040	1,40	1,96	154.900
9	114.962,52	79040	1,45	2,04	160.948
10	119.461,87	79040	1,51	2,12	167.247

ELABORACIÓN: La Autora.

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.

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

El Estado de Pérdidas y Ganancias llamado también Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante

un análisis, conclusiones que permitan conocer como se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro.

INGRESOS:

Están conformados por el resultado de las ventas u otros ingresos.

EGRESOS:

Se forma por la sumatoria del Costo Primo, Gastos de Proceso de Producción, Gastos de Operación y Gastos Financieros.

CUADRO N° 39
ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

PERIODOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ingresos por ventas	123.803,66	127.300,09	130.985,64	134.868,20	138.955,95	143.519,93	149.094,03	154.900,01	160.947,52	167.246,61
(-) Costo Total	88.431,19	90.928,63	93.561,17	96.334,43	99.254,25	102.514,23	106.495,73	110.642,87	114.962,52	119.461,87
(=) Utilidad Bruta Ventas	35.372,48	36.371,45	37.424,47	38.533,77	39.701,70	41.005,69	42.598,29	44.257,15	45.985,01	47.784,75
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	5.305,87	5.455,72	5.613,67	5.780,07	5.955,25	6.150,85	6.389,74	6.638,57	6.897,75	7.167,71
(=) Utilidad Ante Impuestos a la Renta	30.066,60	30.915,74	31.810,80	32.753,71	33.746,44	34.854,84	36.208,55	37.618,57	39.087,26	40.617,03
(-) 25% Impuesto a la renta	7.516,65	7.728,93	7.952,70	8.188,43	8.436,61	8.713,71	9.052,14	9.404,64	9.771,81	10.154,26
(=) Utilidad Liquida ejercicio	22.549,95	23.186,80	23.858,10	24.565,28	25.309,83	26.141,13	27.156,41	28.213,93	29.315,44	30.462,78
(-) 10% reserva Legal	2.255,00	2.318,68	2.385,81	2.456,53	2.530,98	2.614,11	2.715,64	2.821,39	2.931,54	3.046,28
(=) Utilidad Neta	20.294,96	20.868,12	21.472,29	22.108,75	22.778,85	23.527,02	24.440,77	25.392,54	26.383,90	27.416,50

ELABORACION: El Autor

EVALUACIÓN DEL PROYECTO

El objetivo de la Evaluación Financiera desde el punto de vista privado, es determinar el mérito de un proyecto, estimándose como tal el grado o nivel de utilidad que obtiene el empresario privado como premio al riesgo de utilizar su capital y su capacidad empresarial en la implementación de un proyecto.

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.

Para realizar este cálculo es menester clasificar los costos en Fijos y en Variables, los mismos que detallamos en los cuadros que integran el presente trabajo y que llevan el nombre de "Costos Fijos y Variables" para los años 1, 5 y 10 de vida útil del proyecto.

COSTOS FIJOS Y VARIABLES.

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

COSTOS VARIABLES.- Son aquellas que varían en forma directa con los cambios en el volumen de producción.

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

CUADRO Nº 40: CLASIFICACIÓN DE COSTOS

AÑOS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
COSTO PRIMO	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLE
Materia Prima Directa		10.630,90		12.513,36		15.341,89
Materiales Indirectos		4.269,39		5.025,39		6.161,33
Mano de Obra Directa		11.003,08		12.951,44		15.878,99
Total costo primo	-	25.903,37	-	30.490,19	-	37.382,21
COSTO DE PRODUCCIÓN						
Mano de Obra Indirecta		7.159,19		8.426,90		10.331,72
Depreciación de Maquinaria y Equipo	936,00		936,00		936,00	
Mantenimiento	440,00		517,91		634,98	
Suministros de producción	810,00		953,43		1.168,94	
Depreciación de herramientas	22,50		22,50		22,50	
Amortización de activos diferidos	446,25		446,25		446,25	
Imprevistos 5%	132,74		143,80		160,43	
Total carga proceso de fabricación	2.787,49	7.159,19	3.019,90	8.426,90	3.369,11	10.331,72
GASTOS DE OPERACIÓN						
ADMINISTRATIVOS						
Sueldos Administrativos	22.381,73		26.344,96		32.299,99	
Depreciación de muebles y enseres	231,75		231,75		231,75	
Depreciación de Vehículo	3.960,00		3.960,00		3.960,00	
Arriendos	3.360,00		3.954,97		4.848,95	
Suministros de oficina	75,60		88,99		109,10	
Depreciación equip. De computación	884,53		884,53		884,53	
Servicios Básicos	970,08		1.141,86		1.399,96	
Imprevistos 5%	1.593,18		1.830,35		2.186,71	
Total gastos administrativos	33.456,87	-	38.437,41	-	45.921,00	-
VENTAS						
Personal de ventas	12.660,73		14.902,62		18.271,22	
Publicidad y propaganda	2.160,00		2.542,48		3.117,18	
Imprevistos 5%	741,04		872,26		1.069,42	
Total gastos de ventas	15.561,77	-	18.317,36	-	22.457,82	-
FINANCIEROS						
Intereses por préstamo	3.562,50	-	562,50	-	-	-
Total gastos financieros	3.562,50	-	562,50	-	-	-
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	55.368,63	33.062,56	60.337,16	38.917,09	71.747,93	47.713,93

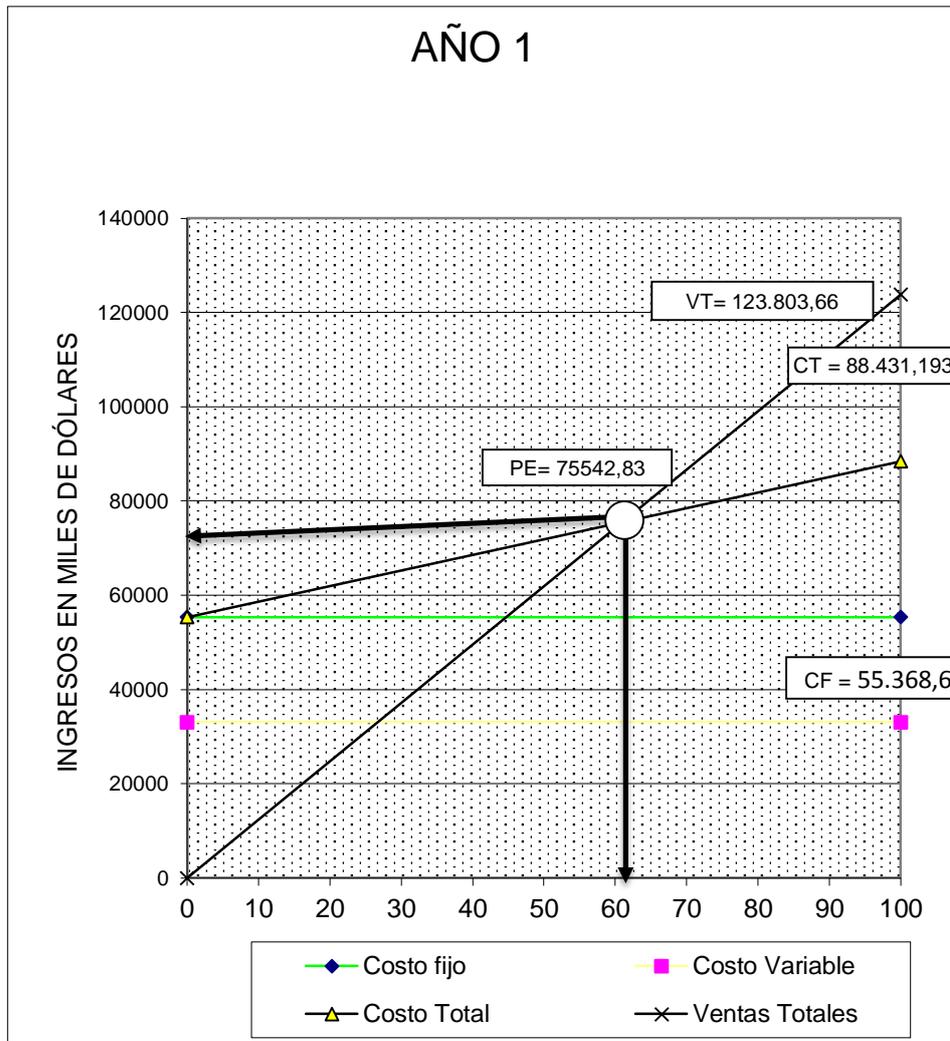
AÑO 1**MATEMÁTICAMENTE:***** PE en función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{55368,63}{123803,66 - 33062,56} * 100 = \mathbf{61,02\%}$$

*** PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{55368,63}{1 - \frac{33062,56}{123803,66}} = \mathbf{75542,83}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora

ANÁLISIS: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 61,02% y con un ingreso en las ventas de 75,542,83 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

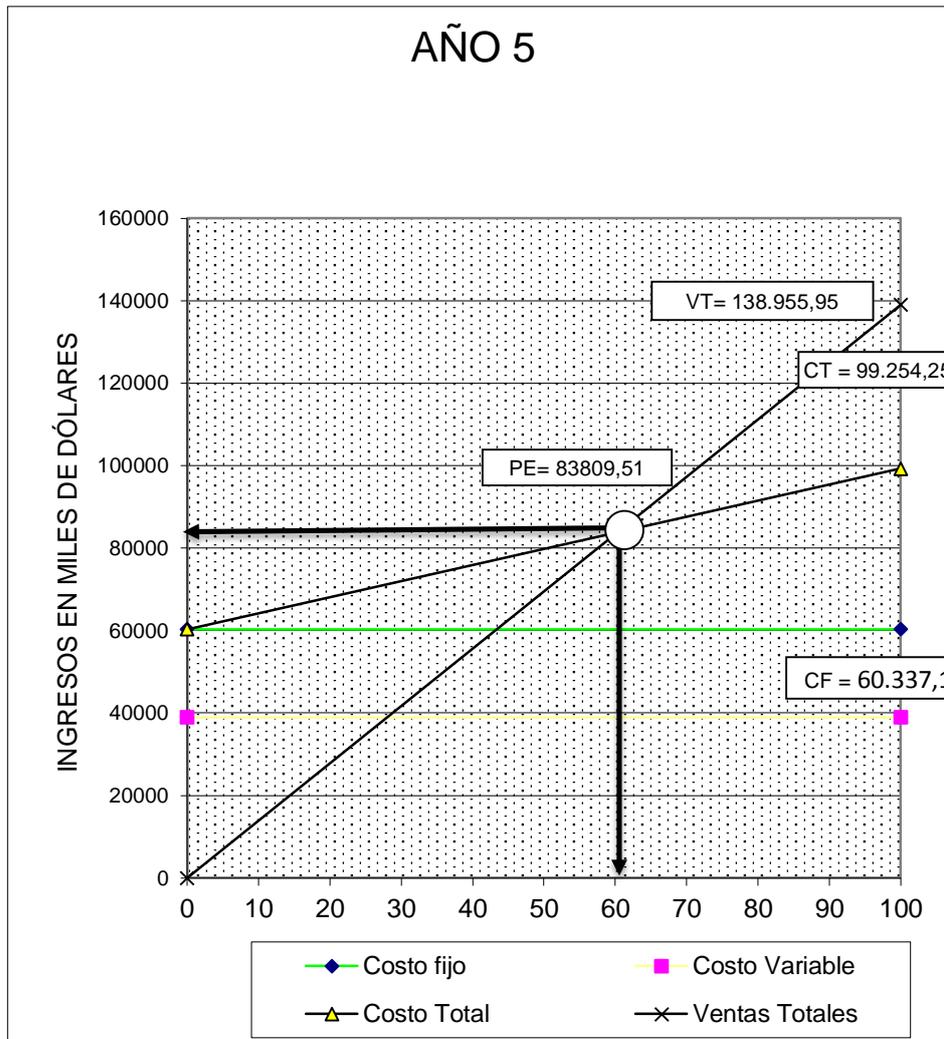
AÑO 5**MATEMÁTICAMENTE:***** PE en función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{60337,16}{138955,95 - 38917,09} * 100 = \mathbf{60,31\%}$$

*** PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{60337,16}{1 - \frac{38917,09}{138955,95}} = \mathbf{83809,51}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora

ANÁLISIS: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 60,31% y con un ingreso en las ventas de 83809,51 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

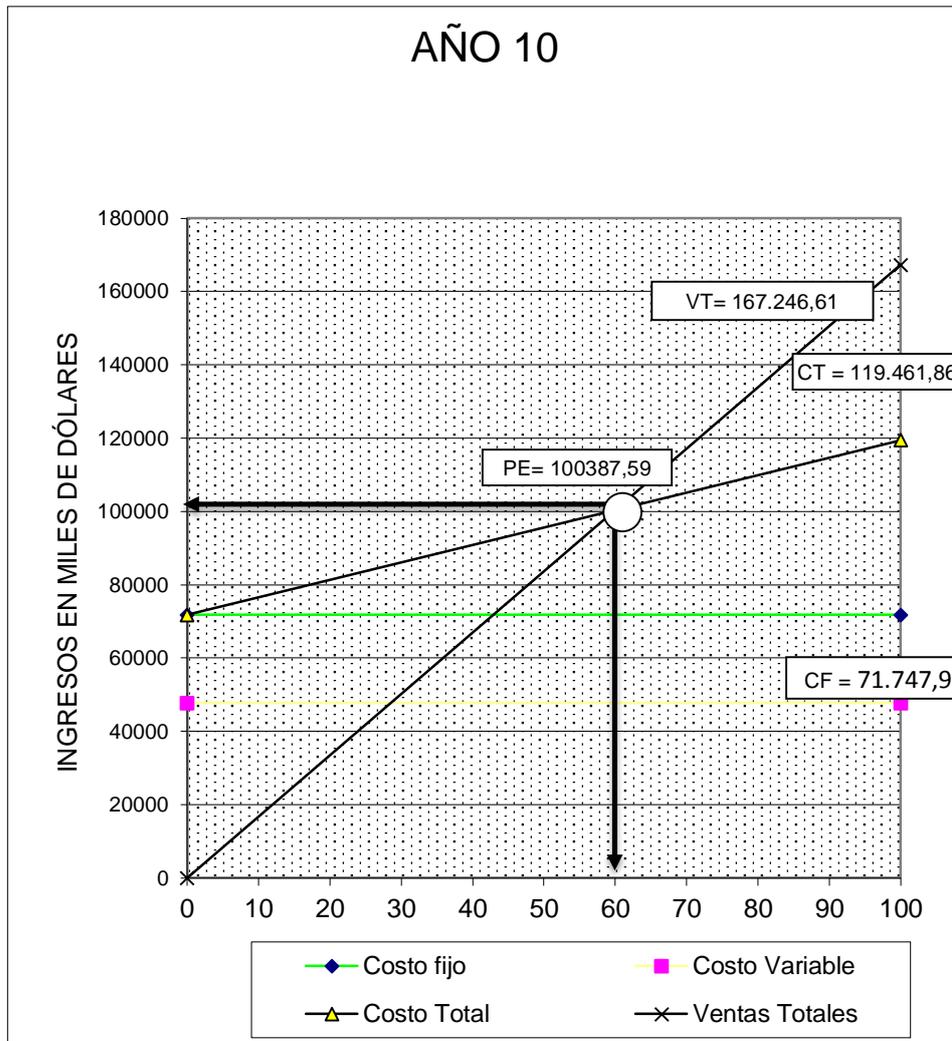
AÑO 10**MATEMÁTICAMENTE:***** PE en función de la Capacidad Instalada**

$$PE = \frac{CF}{VT - CV} * 100 = \frac{71747,93}{167246,61 - 47713,93} * 100 = \mathbf{60,02\%}$$

*** PE en función de los Ingresos (Ventas)**

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{VT}} = \frac{71747,93}{1 - \frac{47713,93}{167246,61}} = \mathbf{100387,59}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE LAS VENTAS Y CAPACIDAD INSTALADA



ELABORACION: La Autora

ANÁLISIS: El punto de equilibrio se produce cuando la empresa trabaja con una capacidad instalada de 60,02% y con un ingreso en las ventas de 100.387,59 dólares, en éste punto la empresa no gana ni pierde.

FLUJO DE CAJA

Para realizar la aplicación de algunos criterios de evaluación, se hace necesario previamente estimar los flujos de caja.

El Flujo de Caja permite determinar la cobertura de todas las necesidades de efectivo a lo largo de los años de vida útil del proyecto.

El Flujo de Caja, permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando además que el inversionista cuente con el suficiente origen de recursos para cubrir sus necesidades de efectivo.

Los Flujos de Caja se evalúan en lugar de utilizar figuras contables en razón de que no son éstos los que afectan a la capacidad de la empresa para pagar cuentas o compras de activos.

El Flujo de Caja se encuentra demostrado en el cuadro N° 41 en el que se comparan los ingresos con los egresos.

**CUADRO N° 41
FLUJO DE CAJA**

AÑOS / DETALLES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
INGRESOS										
Ventas	123.803,66	127.300,09	130.985,64	134.868,20	138.955,95	143.519,93	149.094,03	154.900,01	160.947,52	167.246,61
Valor Residual			91,41			102,12			112,12	6.124,00
TOTAL INGRESOS	123.803,66	127.300,09	131.077,05	134.868,20	138.955,95	143.622,05	149.094,03	154.900,01	161.059,64	173.370,61
EGRESOS										
Costo de Producción	88.431,19	90.928,63	93.561,17	96.334,43	99.254,25	102.514,23	106.495,73	110.642,87	114.962,52	119.461,87
Reinversiones				2.645,00			2.814,00			3014,00
EGRESOS	88.431,19	90.928,63	93.561,17	98.979,43	99.254,25	102.514,23	109.309,73	110.642,87	114.962,52	122.475,87
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	35.372,48	36.371,45	37.515,88	35.888,77	39.701,70	41.107,81	39.784,29	44.257,15	46.097,13	50.894,75
(-) 15% Utilidad Trabajadores	5305,87	5455,72	5627,38	5383,32	5955,25	6166,17	5967,64	6638,57	6914,57	7634,21
UTILIDAD ANT. IMPUESTO	30.066,60	30.915,74	31.888,50	30.505,46	33.746,44	34.941,64	33.816,65	37.618,57	39.182,56	43.260,53
(-) 25% Impuesto a la renta	7516,65	7728,93	7972,12	7626,36	8436,61	8735,41	8454,16	9404,64	9795,64	10815,13
UTILIDAD LIQUIDA	22.549,95	23.186,80	23.916,37	22.879,09	25.309,83	26.206,23	25.362,49	28.213,93	29.386,92	32.445,40
Amortización	105,16	105,16	105,16	105,16	105,16	105,16	105,16	105,16	105,16	105,16
Depreciaciones	4.059,70	4.059,70	4.059,70	4.059,70	4.059,70	4.059,70	4.059,70	4.059,70	4.059,70	4.059,70
FUJO NETO DE CAJA	18.385,09	19.021,94	19.751,51	18.714,23	21.144,97	22.041,37	21.197,63	24.049,07	25.222,06	28.280,54

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.

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.

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 Nº 42
VALOR ACTUAL NETO**

PERIODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZACIÓN 15%	VALOR ACTUALIZADO
0	52.636,32		
1	18.385,09	0,869565217	15.987,04
2	19.021,94	0,756143667	14.383,32
3	19.751,51	0,657516232	12.986,94
4	18.714,23	0,571753246	10.699,92
5	21.144,97	0,497176735	10.512,79
6	22.041,37	0,432327596	9.529,09
7	21.197,63	0,37593704	7.968,97
8	24.049,07	0,326901774	7.861,68
9	25.222,06	0,284262412	7.169,68
10	28.280,54	0,247184706	6.990,52
			104.089,96
			52.636,32
			51.453,64

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

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 104.089,96 - 52.636,32$$

$$VAN = 51.453,64$$

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

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

Comúnmente los períodos de recuperación de la inversión o capital se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas. El período de recuperación consiste en el número de años requeridos para recobrar la inversión inicial.

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

Cuadro Nº 42
PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

PERIODO	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	F. ACUMULADO
0	52.636,32		
1		18.385,09	
2		19.021,94	37.407,03
3		19.751,51	57.158,55
4		18.714,23	75.872,78
5		21.144,97	97.017,75
6		22.041,37	119.059,12
7		21.197,63	140.256,75
8		24.049,07	164.305,82
9		25.222,06	189.527,88
10		28.280,54	217.808,42
		217.808,42	

$$\begin{aligned}
 \text{PRC} &= \frac{\text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{INVERSIÓN - SUMA DE LOS FLUJOS QUE SUPERE LA INVERSIÓN}}{\text{FLUJO AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}}{\text{Año anterior a cubrir la inversión} + \frac{\text{INVERSIÓN - SUMA DE LOS FLUJOS QUE SUPERE LA INVERSIÓN}}{\text{FLUJO AÑO QUE SUPERA LA INVERSIÓN}}} \\
 \text{PRC} &= \frac{2 + \frac{52636,32 - 18385,09}{19021,94}}{2 + \frac{52636,32 - 18385,09}{19021,94}} \\
 \text{PRC} &= 3,80 \\
 & \quad 0,80 * 12 = 9,61 \quad \mathbf{3 \text{ Años}} \\
 & \quad 0,61 * 30 = 18,22 \quad \mathbf{9 \text{ Meses}} \\
 & \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \quad \mathbf{18 \text{ Días}}
 \end{aligned}$$

Análisis : El capital se recupera en 3 años, 9 meses y 18 día

TASA INTERNA DE RETORNO

Método de evaluación que al igual que el Valor Actual Neto (VAN), toma en consideración el valor en el tiempo del dinero y las variaciones de los flujos de caja durante toda la vida útil del proyecto. Este método actualmente es muy utilizado por bancos, empresas privadas, industrias, organismos de desarrollo económico y empresas estatales. Se define a la "Tasa Interna de Retorno" TIR, como aquella tasa que iguala el valor presente de los flujos de ingresos con la inversión inicial.

Se podría interpretar a la Tasa Interna de Retorno, como la más alta tasa de interés que se podría pagar por un préstamo que financiara la inversión, si el préstamo con los intereses acumulados a esta tasa dada, se fuera abonando con los ingresos provenientes del proyecto, a medida que estos van siendo generados a través de toda la vida útil del proyecto.

La Tasa Interna de Retorno se define como la tasa de descuento que hace que el valor presente neto sea cero; es decir, que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada.

CUADRO N° 43
TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 35,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 36,00%	VAN MAYOR
0			52.636,32		52.636,32
1	18.385,09	0,7407407407	13.618,59	0,7352941176	13.518,45
2	19.021,94	0,5486968450	10.437,28	0,5406574394	10.284,35
3	19.751,51	0,4064421074	8.027,85	0,3975422349	7.852,06
4	18.714,23	0,3010682277	5.634,26	0,2923104668	5.470,37
5	21.144,97	0,2230135020	4.715,61	0,2149341668	4.544,78
6	22.041,37	0,1651951867	3.641,13	0,1580398285	3.483,41
7	21.197,63	0,1223668049	2.593,89	0,1162057563	2.463,29
8	24.049,07	0,0906420777	2.179,86	0,0854454090	2.054,88
9	25.222,06	0,0671422798	1.693,47	0,0628275066	1.584,64
10	28.280,54	0,0497350221	1.406,53	0,0461966961	1.306,47
			1.312,14		-73,62

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

$$TIR = 35 + 1,00 \left(\frac{1312,14}{1385,76} \right)$$

$$TIR = 35 + 1,00 (0,95)$$

$$TIR = 35 + 0,95 ($$

$$TIR = 35,95 \%$$

RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

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

B/C > 1 Se puede realizar el proyecto.

B/C = 1 Es indiferente realizar el proyecto.

B/C < 1 Se debe rechazar el proyecto.

En el presente proyecto, la relación beneficio-costo es mayor que uno (1.40) indicador que sustenta la realización del proyecto, esto quiere decir que por cada dólar invertido, se recibiría 0.40 centavos de utilidad.

Los cálculos de la relación beneficio costo están representados en el cuadro que viene a continuación:

CUADRO N° 44

RELACIÓN BENEFICIO COSTO R_(B/C)

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACT. ACTUALIZ. 15,00%	INGRESO ACTUALIZADO
0						
1	88431,19	0,8695652174	76896,69	123803,66	0,8695652174	107655,36
2	90928,63	0,7561436673	68755,11	127300,09	0,7561436673	96257,16
3	93561,17	0,6575162324	61517,99	130985,64	0,6575162324	86125,19
4	96334,43	0,5717532456	55079,52	134868,20	0,5717532456	77111,33
5	99254,25	0,4971767353	49346,90	138955,95	0,4971767353	69085,66
6	102514,23	0,4323275959	44319,73	143519,93	0,4323275959	62047,63
7	106495,73	0,3759370399	40035,69	149094,03	0,3759370399	56049,97
8	110642,87	0,3269017738	36169,35	154900,01	0,3269017738	50637,09
9	114962,52	0,2842624120	32679,52	160947,52	0,2842624120	45751,33
10	119461,87	0,2471847061	29529,15	167246,61	0,2471847061	41340,81
			494.329,65			692.061,52

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

$$R (B/C) = \frac{692061,52}{494329,65}$$

$$R (B/C) = 1,40 \quad \text{Dólares}$$

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

En un proyecto, es conveniente efectuar el análisis de sensibilidad, porque se trata de medir si le afectan o no a un proyecto, dos situaciones que se dan en una economía, esto es, el aumento en los costos y la disminución en los ingresos.

El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Las variables que presentan mayor incertidumbre son los ingresos y los costos, por ello el análisis se lo efectúa tomando como parámetros un aumento del 23,9% en los costos y una disminución del 17,1% en los ingresos.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno el proyecto no sufre ningún efecto.
- Cuando el coeficiente de sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

Para el presente proyecto, los valores de sensibilidad son menores a 1, por lo tanto no afectan al proyecto los cambios en los ingresos y los costos disminuidos o incrementados en un 23,9% y en un 17,1%, respectivamente; es decir, el proyecto no es sensible a estos cambios como quedó demostrado al calcular los demás índices.

FÓRMULAS:

Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR
Diferencia entre TIR

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

Sensibilidad = $\frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{Nueva TIR}}$

CUADRO Nº 45

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON UN INCREMENTO EN LOS COSTOS DEL 23,9 %

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 23,90%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 26,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 27,00%	VAN MAYOR
0						52.636,32		52.636,32
1	88.431,19	109.566,24	123.803,66	14.237,42	0,7936507937	11.299,54	0,7874015748	11.210,57
2	90.928,63	112.660,58	127.300,09	14.639,51	0,6298815823	9.221,16	0,6200012400	9.076,51
3	93.561,17	115.922,30	130.985,64	15.063,35	0,4999060177	7.530,26	0,4881899528	7.353,78
4	96.334,43	119.358,36	134.868,20	15.509,84	0,3967508077	6.153,54	0,3844015376	5.962,01
5	99.254,25	122.976,01	138.955,95	15.979,93	0,3148815934	5.031,79	0,3026783761	4.836,78
6	102.514,23	127.015,14	143.519,93	16.504,79	0,2499060265	4.124,65	0,2383294300	3.933,58
7	106.495,73	131.948,22	149.094,03	17.145,81	0,1983381163	3.400,67	0,1876609685	3.217,60
8	110.642,87	137.086,51	154.900,01	17.813,50	0,1574112034	2.804,04	0,1477645421	2.632,20
9	114.962,52	142.438,56	160.947,52	18.508,97	0,1249295265	2.312,32	0,1163500332	2.153,52
10	119.461,87	148.013,25	167.246,61	19.233,36	0,0991504179	1.907,00	0,0916141993	1.762,05
						1.148,64		-497,72
NTIR = Tm + Dt ($\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}}$) =				26,00	+	1,00	($\frac{1148,64}{1646,36}$) =	26,70 %

Diferencias TIR = *Tir Proyecto - Nueva Tir* 35,95 - 26,70 = 9,25 %

Porcentaje de variación = *Diferencia. Tir / Tir del proyecto* 9,25 / 35,95 = 25,73%

Sensibilidad = *Porcentaje de variación / Nueva Tir* 25,73 / 26,70 = **0,999**

CUADRO Nº 46

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS DEL 17,1 %

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL 17,10%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 26,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 27,00%	VAN MAYOR
0						52.636,32		52.636,32
1	88.431,19	102.633,24	123.803,66	14.202,05	0,7936507937	11.271,47	0,7874015748	11.182,72
2	90.928,63	105.531,77	127.300,09	14.603,14	0,6298815823	9.198,25	0,6200012400	9.053,96
3	93.561,17	108.587,10	130.985,64	15.025,92	0,4999060177	7.511,55	0,4881899528	7.335,51
4	96.334,43	111.805,74	134.868,20	15.471,31	0,3967508077	6.138,25	0,3844015376	5.947,20
5	99.254,25	115.194,48	138.955,95	15.940,23	0,3148815934	5.019,29	0,3026783761	4.824,76
6	102.514,23	118.978,02	143.519,93	16.463,79	0,2499060265	4.114,40	0,2383294300	3.923,80
7	106.495,73	123.598,95	149.094,03	17.103,21	0,1983381163	3.392,22	0,1876609685	3.209,61
8	110.642,87	128.412,11	154.900,01	17.769,24	0,1574112034	2.797,08	0,1477645421	2.625,66
9	114.962,52	133.425,50	160.947,52	18.462,98	0,1249295265	2.306,57	0,1163500332	2.148,17
10	119.461,87	138.647,44	167.246,61	19.185,58	0,0991504179	1.902,26	0,0916141993	1.757,67
						1.015,01		-627,26

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 26,00 + 1,00 \left(\frac{1015,01}{1642,27} \right) = 26,62 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = Tir \text{ Proyecto} - Nueva Tir \quad 35,95 - 26,62 = 9,33 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = \frac{Diferencia. Tir}{Tir \text{ del proyecto}} \quad 9,33 / 35,95 = 25,95\%$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\text{Porcentaje de variación}}{Nueva Tir} \quad 25,95 / 26,62 = 0,999$$

h. CONCLUSIONES

En base al desarrollo de la presente investigación se llegó a determinar varias conclusiones:

- Luego de haber realizado el estudio de mercado se determinó que en la provincia de Morona Santiago, no existen empresas que elaboren brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate.
- De acuerdo a la capacidad instalada en el primer año de vida de la empresa, se producirá 83.200 brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate.
- La puesta en marcha de este proyecto será mediante la suscripción de acciones de capital, ya sea en activos fijos o en dinero en efectivo. La empresa Castañeda Cia. Ltda., contará con dos socios los cuales aportarán con el 52,50% del total de la inversión.
- La empresa se ubicará en la zona céntrica de la ciudad de Palora, en la calles Cuenca y Pasaje Riofrío con la finalidad de que los clientes tengan mayor facilidad para adquirirlos.
- Se contará con un local amplio y agradable, utilizando la mejor maquinaria para la obtención de un producto de calidad.
- El financiamiento del presente proyecto será con recursos propios correspondientes a \$ 27.636,32 y un crédito de \$ 25.000,00.
- Para establecer la factibilidad del proyecto, se utilizó la evaluación financiera tomando en consideración los diferentes indicadores económicos de acuerdo a los siguientes datos:

VAN = Es positivo ya que es mayor a cero.

B/C = Es mayor a uno, por lo tanto se puede realizar el proyecto.

TIR = Es mayor al costo del capital, por lo tanto el valor es satisfactorio.

Periodo de Recuperación = La inversión se la recupera de 3 a 4 años.

- Por todas las razones aquí expuestas, se concluye que la demanda de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate a producir tendrá éxito y por ello no se debe escatimar esfuerzo alguno.

i. RECOMENDACIONES

- El presente proyecto, está encaminado a la inversión privada dado que existe beneficios económicos y sociales para el adelanto del sector en el ámbito empresarial.
- Mediante la factibilidad: financiera, económica y técnica del presente proyecto, permite la ejecución del mismo brindando de esta manera la creación de fuentes de trabajo.
- Se debe realizar una buena campaña publicitaria con el fin de dar a conocer el producto que ofrece la empresa y obtener aceptación en el mercado local.
- Al poner en marcha este proyecto, es importante contratar mano de obra del lugar, con el fin de ayudar al progreso de la ciudad y reducir en parte el problema del desempleo.
- Para este tipo de proyecto es necesario ofrecer al cliente productos de calidad con la finalidad de poseer liderazgo en el mercado.
- Se hace necesario que para los proyectos de factibilidad que se realizan, sean tomados en cuenta para su ejecución, logrando así beneficios para los inversionistas y la sociedad.

j. BIBLIOGRAFÍA

- ✓ ACOSTA, Alberto., **Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo.**, Edit. Norma S.A., 1991.
- ✓ ACHIG, Lucas., **Metodología de la Investigación Social.**, Edit. Idis., Universidad de Cuenca., Enero 1996.
- ✓ BACA URBINA, Gabriel., **Evaluación de Proyectos.**, 2da. Edic., 1994.
- ✓ BELL, Martín L., **Mercadotecnia, Conceptos y Estrategias.**, Edit. Continental S.A., México., 1971.
- ✓ BOLTEN, Steven., **Administración Financiera.**, Edit. Limusa., Vol. I., México., 1981.
- ✓ DAVALOS ARCENALES, Nelson., **Enciclopedia Básica de Administración, Contabilidad y Auditoría.**, Tomo II., 1990.
- ✓ FOLLETO., **El Comercio Fronterizo Peruano Ecuatoriano.**, Características y Perspectivas.
- ✓ GAMBOA VELASQUEZ, Ramiro., **Curso Básico de Administración de Empresas (Finanzas).**, Edit. Norma S.A., Vol. 4., 1991.
- ✓ GOXENS, Antonio y GOXENS, María de los Angeles., **Biblioteca Práctica de Contabilidad.**, Vol. 4., Ed. Grupo Océano.
- ✓ KOLHER, Eric., **Diccionario para Contadores.**, Edit. Limusa S.A., México., 1992.
- ✓ LOAIZA CORTES, Carlos., **Práctica de Mercadotecnia.**, McGraw-Hill., México., 2da. Ed., 1988.
- ✓ MOORE, Franklin., **Administración de la Producción.**, Edit. Diana S.A., México., 1977.
- ✓ NACIONES UNIDAS., **Manual de Proyectos de Desarrollo Económico.**, México D.F., Diciembre., 1968.

- ✓ OROZCO, José., **Contabilidad General.**, Edit. Productora de Publicaciones., Quito., 1986.
- ✓ REYES PONCE, Agustín., **Administración de Empresas.**, Edit. Limusa., México., 1982.
- ✓ ROSENBERG J.M., **Diccionario de Administración y Finanzas.**, Edit. Océano., Barcelona-España.
- ✓ SELDON, Arthur, **Diccionario de Economía.**, Edit. Oikos S.A., Barcelona-España., 1975.
- ✓ VASQUEZ, Víctor Hugo., **Organización Aplicada.**, 1era. Ed., Quito-Ecuador., 1985.
- ✓ VELASQUEZ, Ramiro., **Administración de Empresas.**, Edit. Norma S.A., Vol. 4., 1991.
- ✓ SELDON, Arthur, **Diccionario de Economía.**, Edit. Oikos S.A., Barcelona-España., 1975.
- ✓ VASQUEZ, Víctor Hugo., **Organización Aplicada.**, 1era. Ed., Quito-Ecuador., 1985.

k. ANEXOS

FICHA DE RESUMEN

TEMA

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BROCHETAS DE FRUTAS CONGELADAS BAÑADAS EN CHOCOLATE Y SU COMERCIALIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO”

PROBLEMÁTICA

El Ecuador es un país vulnerable a una serie de choques exógenos tanto de origen natural como económico, este último factor dependiente de su bajo nivel de industrialización y de la exportación de unos pocos productos como el petróleo, banano, café, camarón, cacao y flores. La deuda externa que crece por las tasas de interés indexadas, la erosión de las tasas de intercambio de productos (en un país exportador de materias primas), la débil institucionalidad interior afectaron el desempeño económico de los últimos años, a pesar de ser un país petrolero con precios en subida.

La provincia de Morona Santiago, al igual que otras provincias no se aísla de los problemas económicos por los que atraviesa el Ecuador, esto debido al recorte presupuestario que ha dado el gobierno de Rafael Correa a la inversión.

De ahí que se reduce la inversión al sector económico de la provincia de Morona Santiago, al no existir apoyo gubernamental en la creación de empresa, limitando a los posibles inversionistas al fomento y desarrollo.

No existe personas emprendedoras en la provincia de Morona Santiago que inviertan sus capitales en la creación de microempresas, que permitan crear fuentes de trabajo.

La provincia de Morona Santiago cuenta con una variedad de frutas, las mismas que no son aprovechadas para generar empresa como es el caso de la producción de brochetas de frutas, esta materia prima es llevada a otras provincias como Pichincha y Guayas que luego de ello envían productos de la materia prima que aprovechan de la provincia de Morona Santiago. Con estos antecedentes, considero atractiva la idea de emprender en un proyecto de inversión para producción de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate, ya que en nuestra localidad no existe una empresa que se dedique a esta producción, conociendo exclusivamente que existen personas que se dedican a la elaboración de este producto en forma informal, lo que motiva a aplicar los conocimientos adquiridos para llevar a efecto la constitución de una empresa que pueda cumplir a cabalidad con todas las especificaciones que este tipo de producto exige para su consumo, aprovechando que la propietaria tiene la buena disposición de colaborar con la información necesaria para llevar a cabo este objetivo.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

“La falta de visión empresarial no le ha permitido a la provincia de Morona Santiago, que cree microempresa, lo que ha generado poco desarrollo empresarial”.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Determinar la factibilidad para la implementación de una empresa productora de brochetas de frutas congeladas bañadas en chocolate y su comercialización en la provincia de Morona Santiago.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

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

- Diseñar un estudio técnico del tamaño, localización y distribución de la planta para el funcionamiento del proyecto en estudio.
- Elaborar un modelo de organización empresarial para la puesta en marcha de la empresa, en base a procedimientos administrativos y legales.
- Realizar un estudio económico, para establecer la inversión total del proyecto.
- Definir la factibilidad económica del proyecto utilizando índices financieros de evaluación para conocer su rentabilidad, como el VAN, TIR, R/BC, PRC y Análisis de Sensibilidad.

METODOLOGÍA

Para realizar la presente investigación se utilizarán métodos y técnicas de investigación tal cómo:

MÉTODOS:

Es el conjunto de Procedimiento que se seguirá en la investigación para hallar la verdad y enseñarla.

MÉTODO CIENTÍFICO.- El Método Científico está basado en los datos científicos y matemáticos, con la utilización de todos los pasos de la investigación, se relacionará con la producción de brochetas de frutas bañadas de chocolate ya que se utilizará conceptos científicos o referentes de autores lo que permitirá tener una mejor visión sobre la temática a investigar cómo se puede crear una empresa productora de brochetas de frutas bañadas de chocolate.

MÉTODO INDUCTIVO.- Es un proceso analítico sintético mediante el cual se partió del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige.

El cual se utilizará para analizar la problemática planteada y comparándola con los conceptos, temas y textos, que nos servirá de base para fundamentar el estudio

teórico y conceptual del trabajo investigativo, se obtendrá las herramientas necesarias para sostener la validez del presente estudio.

MÉTODO DEDUCTIVO.- Sigue un proceso sintético analítico, es decir contrario al anterior, se lo utilizará con el fin de lograr la comparación de los hechos investigados y compararlos con los conceptos, principios, definiciones leyes y normas generales, de las cuales se extraerán conclusiones y recomendaciones; y estas a su vez se aplicarán o se examinarán en los casos particulares sobre la base de las afirmaciones generales presentadas, para luego con los resultados se establecerán las relaciones esenciales con la producción de brochetas de frutas bañadas de chocolate.

MÉTODO ESTADÍSTICO.- La utilización de este método permitirá la tabulación e interpretación de los resultados obtenidos mediante la aplicación de encuestas a los consumidores y a los distribuidores de Brochetas de frutas bañadas en chocolate en la provincia de Morona Santiago, así mismo permitirá la representación gráfica de los mismos, para una mejor comprensión.

Los resultados se fundamentarán en técnicas estadísticas, de proyección, análisis y presentación de resultados

MÉTODO SINTÉTICO: Implica la síntesis, esto es, unión de elementos para formar un todo.

El juicio analítico implica la descomposición del fenómeno, en sus partes constitutivas. Es una operación mental por la que se divide la representación totalizadora de un fenómeno en sus partes.

El método sintético se lo utilizará en la presente cuando se utilice las ciencias administrativas ya que mediante ésta se extraerán las leyes generalizadoras de empresa.

TÉCNICAS:

REVISIÓN BIBLIOGRÁFICA:

En lo que refiere a la recolección bibliográfica se utilizará libros, periódicos, revistas, copiados, etc., los mismos que mediante la técnica de fichas bibliográficas permitirán estructurar el marco teórico, el cual servirá de base para conocer a fondo el problema en estudio.

OBSERVACIÓN DIRECTA

Que permitirá determinar los aspectos técnicos relacionados con el producto, como es la ingeniería del proyecto, su localización, proceso productivo; también será utilizada para obtener aspectos relacionados con la competencia, la comercialización, distribución, publicidad, presentación, que tendrá este tipo de producto en el mercado.

ENCUESTA

Estas serán aplicadas a los posibles clientes que tendrá la empresa, permitiendo así determinar la demanda del producto.

Las encuestas serán aplicadas a la Población Total de la provincia de Morona Santiago.

Para obtener la población real del año 2013 se aplicó la fórmula de proyección de la demanda, tomando datos como: la población del censo del 2010 que es 147.940; y, la tasa de crecimiento poblacional 2,76%, esto determinó una población de la provincia de Morona Santiago.

$$\text{Formula: } P_f = P_a(1 + i)^n$$

P_f= Población futura

P_a= Población actual

i= tasa de crecimiento

n= Número de años

$$= 147.940(1+0.0276)^3$$

$$= 147.940(1.0276)^3$$

$$=160.531$$

$$= 160.531$$

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

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

n= Muestra

N= Población de estudio

e= margen de error

Esta fórmula al ser aplicada proporcionó como resultado:

$$n= \frac{160.531}{1+160.531 (0.05)^2}$$

$$1+160.531 (0.05)^2$$

$$n= \frac{160.531}{402,3275}$$

$$402,3275$$

$$n= 399 \text{ total de encuestas aplicar}$$

ANEXO # 2

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA

Para poder determinar la puesta en marcha de una empresa productora de **BROCHETAS DE FRUTAS CONGELADAS BAÑADAS EN CHOCOLATE** y su comercialización en la provincia de Morona Santiago, le solicitamos de la manera más comedida conteste la siguiente encuesta.

1. ¿Cuáles son sus ingresos mensuales?

- | | |
|-------------|-----|
| 0 – 500 | () |
| 501 –1000 | () |
| 1001 – 1500 | () |
| 1501 – 2000 | () |
| Más de 2000 | () |

2. ¿Usted tiene la costumbre de Consumir Brochetas de frutas?

- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |

3. ¿Usted consume Brochetas de frutas bañadas en chocolates?

- | | |
|----|-----|
| SI | () |
| NO | () |

4. ¿Cuántas Brochetas de frutas bañadas en chocolates, consume mensualmente?

- | | |
|-----------|-----|
| 1 a 5 | () |
| 6 a 10 | () |
| Más de 10 | () |

5. **¿Si en cantón Palora se implementara una empresa de producción y comercialización de Brochetas de frutas bañadas en chocolates estaría dispuesto hacer nuestro consumidor?**

SI ()
NO ()

6. **¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por cada Brocheta de frutas bañadas en chocolates?**

\$ 1,50 a \$ 2,00 ()
\$ 2,01 a \$ 2,50 ()
Más de \$ 2,50 ()

7. **¿Que tomaría en cuenta para consumir nuestro producto?**

CALIDAD ()
PRECIO ()
SABOR ()
VALOR NUTRICIONAL ()
INGREDIENTES ()

8. **¿Dónde le gustaría comprar las Brochetas de frutas bañadas en chocolates?**

TIENDA ()
SUPERMERCADOS ()
CENTROS ()
COMERCIALES ()
DISTRIBUIDORA ()
MICRO MERCADO ()

9. **¿Cómo le gustaría que fuera la presentación del producto?**

FUNDA DE PLÁSTICO ()
ENLATADA ()
ENVASADO AL VACIO ()

10. ¿En Cuáles de los siguientes medios de publicidad preferiría usted que se informe del producto?

TELEVISIÓN	()
RADIO	()
PRENSA ESCRITA	()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO Nº 3**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA DIRECTA**

DENOMINACIÓN	UNID.	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VAL. TOTAL
FRUTILLA	kilos	1.245,00	3,10	3.859,50
UVAS	litros	925,00	2,20	2.035,00
MANZANAS	kilos	824,00	1,80	1.483,20
MADUROS	kilos	2.356,00	0,90	2.120,40
MELÓN	kilos	354,00	3,20	1.132,80
TOTAL 1er. año				10.630,90

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 3.A**PROYECCIÓN PARA MATERIA PRIMA DIRECTA**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	10.630,90
2	11.073,15
3	11.533,79
4	12.013,59
5	12.513,36
6	13.033,92
7	13.576,13
8	14.140,89
9	14.729,15
10	15.341,89

ELABORACIÓN: La Autora
FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 4**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA INDIRECTA**

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VAL. TOTAL
Paquetes de cartón x 10	4.992,00	0,040	199,68
Etiquetas	49.992,00	0,080	3.999,36
Cinta de embalaje	201,00	0,350	70,35
TOTAL			4.269,39

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 4.A

PROYECCIÓN PARA MATERIA PRIMA DIRECTA

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	4.269,39
2	4.447,00
3	4.631,99
4	4.824,68
5	5.025,39
6	5.234,45
7	5.452,20
8	5.679,01
9	5.915,26
10	6.161,33

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 5

PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

DESCRIPCIÓN	Obreros
REMUNERACIONES	
Salario Básico	340
13º Sueldo	28,33
14º Sueldo	28,33
Aporte Patronal (11.15%)	44,23
IECE (0.50%)	1,7
SECAP (0.50%)	1,7
Vacaciones	14,17
Total	458,46
Número de empleados	2
Total Mensual	916,92
Total Anual	11.003,08

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: La tablita del contador 2014 (a partir del segundo año se paga fondos de reserva)

ANEXO Nº 5.A**PROYECCIÓN PARA MANO DE OBRA DIRECTA**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	11.003,08
2	11.460,81
3	11.937,58
4	12.434,18
5	12.951,44
6	13.490,22
7	14.051,42
8	14.635,96
9	15.244,81
10	15.878,99

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 6**PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA**

DESCRIPCIÓN	Jefe de Producción
REMUNERACIONES	
Salario Básico	450
13º Sueldo	37,50
14º Sueldo	28,33
Aporte Patronal (11.15%)	57,52
IECE (0.50%)	2,25
SECAP (0.50%)	2,25
Vacaciones	18,75
Total	596,60
Número de empleados	1
Total Mensual	596,60
Total Anual	7.159,19

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: La tablita del contador 2014 (a partir del segundo año se paga fondos de reserva)

ANEXO Nº 6.A**PROYECCIÓN PARA MANO DE OBRA DIRECTA**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	7.159,19
2	7.457,01
3	7.767,22
4	8.090,34
5	8.426,90
6	8.777,46
7	9.142,60
8	9.522,93
9	9.919,09
10	10.331,72

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 7**PRESUPUESTO PARA MAQUINARIA**

DETALLE	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
LAVADORA DE FRUTAS	2	2.800	5.600,00
ETIQUETADORA	1	3.100	3.100,00
CHOCOLATERA	2	1.500	3.000,00
TOTAL			11.700,00

Fuente: Internet

ELABORACIÓN: La Autora

**ANEXO Nº 7.A
DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA**

VALOR DEL ACTIVO: 11.700,00				
10 AÑOS DE VIDA ÚTIL		20% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	11.700,00	2.340,00		9.360,00
1	9.360,00		936	8.424,00
2	8.424,00		936	7.488,00
3	7.488,00		936	6.552,00
4	6.552,00		936	5.616,00
5	5.616,00		936	4.680,00
6	4.680,00		936	3.744,00
7	3.744,00		936	2.808,00
8	2.808,00		936	1.872,00
9	1.872,00		936	936,00
10	936,00		936	0,00

ANEXO Nº 8

PRESUPUESTO PARA HERRAMIENTAS

DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL
CAJA DE HERRAMIENTAS	1	250	250
TOTAL			250

FUENTE: Ferretería de la localidad

ELABORACIÓN: La Autora

**ANEXO Nº 8.A
DEPRECIACIÓN DE HERRAMIENTAS**

VALOR DEL ACTIVO: 250,00				
10 AÑOS DE VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	250,00	25,00		225,00
1	225,00		22,5	202,50
2	202,50		22,5	180,00
3	180,00		22,5	157,50
4	157,50		22,5	135,00
5	135,00		22,5	112,50
6	112,50		22,5	90,00
7	90,00		22,5	67,50
8	67,50		22,5	45,00
9	45,00		22,5	22,50
10	22,50		22,5	0,00

ANEXO Nº 9**PRESUPUESTO PARA SUMINISTROS DE PRODUCCIÓN**

DENOMINACIÓN	CANT.	VAL. UNIT.	VAL. TOTAL
Guantes	30	6,00	180,00
Delantales de cuerosil	30	15,00	450,00
Mascarillas	60	3,00	180,00
			810,00

FUENTE: Almacenes de la ciudad

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 9.A**PROYECCIÓN PARA SUMINISTROS DE PRODUCCIÓN**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	810,00
2	843,70
3	878,79
4	915,35
5	953,43
6	993,09
7	1034,41
8	1077,44
9	1122,26
10	1168,94

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 10**PRESUPUESTO PARA CONBUSTIBLES LUBRICANTES**

DENOMINACIÓN	CANT.	VAL. UNIT.	VAL. TOTAL
Gas	36	1,60	57,60
Gasolina	640	1,2	768,00
Lubricantes	6	41	246,00
TOTAL		43,80	1.071,60

FUENTE: Almacenes de la ciudad

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 10.A

PROYECCIÓN PARA COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	1071,60
2	1116,18
3	1162,61
4	1210,98
5	1261,35
6	1313,83
7	1368,48
8	1425,41
9	1484,71
10	1546,47

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 11

PRESUPUESTO PARA VEHÍCULO

DENOMINACIÓN	CANTIDAD	VAL. TOTAL
Camioneta	1	22.000,00
		22.000,00

FUENTE: Hyundai
ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 11.A

DEPRECIACIÓN DE VEHÍCULO

VALOR DEL ACTIVO: 22.000,00				
5 AÑOS DE VIDA ÚTIL			10% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	22.000,00	2.200,00		19.800,00
1	19.800,00		3960	15.840,00
2	15.840,00		3960	11.880,00
3	11.880,00		3960	7.920,00
4	7.920,00		3960	3.960,00
5	3.960,00		3960	0,00

ANEXO Nº 12**PRESUPUESTO PARA MANTENIMIENTO DE VEHÍCULO**

DENOMINACIÓN	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
El mantenimiento corresponde al 2% mensual del valor del activo	36,67	440,00

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 12.A**PROYECCIÓN PARA MANTENIMIENTO DE VEHÍCULO**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	440,00
2	458,30
3	477,37
4	497,23
5	517,91
6	539,46
7	561,90
8	585,27
9	609,62
10	634,98

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 13**PRESUPUESTO PARA CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA**

DENOMINACIÓN	CANT. (Kw./h)	V. UNIT.	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Consumo de energía eléctrica	510	0,074	37,74	452,88
				452,88

FUENTE: Empresa Eléctrica Regional del Austro

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO N° 13.A
PROYECCIÓN PARA CONSUMO DE ENERGÍA ELÉCTRICA

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	452,88
2	471,72
3	491,34
4	511,78
5	533,07
6	555,25
7	578,35
8	602,41
9	627,47
10	653,57

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO N° 14

PRESUPUESTO PARA CONSUMO DE AGUA POTABLE

DENOMINACIÓN	Li/Agua	V. UNIT.	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Consumo de agua				
potable	562	0,011	6,18	74,18
				74,18

FUENTE: Empresa Municipal de Agua Potable

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO N° 14.A

PROYECCIÓN POR CONSUMO DE AGUA POTABLE

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	74,18
2	77,27
3	80,48
4	83,83
5	87,32
6	90,95
7	94,73
8	98,67
9	102,78
10	107,05

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 15

AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO

AÑOS	VAL. ACT. DIF.	AMORTIZACIÓN	VALOR TOTAL
1	4462,50	446,25	4.016,25
2	4.016,25	446,25	3.570,00
3	3.570,00	446,25	3.123,75
4	3.123,75	446,25	2.677,50
5	2.677,50	446,25	2.231,25
6	2.231,25	446,25	1.785,00
7	1.785,00	446,25	1.338,75
8	1.338,75	446,25	892,50
9	892,50	446,25	446,25
10	446,25	446,25	0,00

FUENTE: Cuadros Nº 34

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 16

PRESUPUESTO PARA SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN

DESCRIPCIÓN	Gerente	Secretaria Contadora	Conserje Guardián
REMUNERACIONES			
Salario Básico	620	450	340
13º Sueldo	51,67	37,50	28,33
14º Sueldo	28,33	28,33	28,33
Aporte Patronal (11.15%)	78,05	57,52	44,23

IECE (0.50%)	3,1	2,25	1,7
SECAP (0.50%)	3,1	2,25	1,7
Vacaciones	25,83	18,75	14,17
Total	810,08	596,60	458,46
Número de empleados	1	1	1
Total Mensual	810,08	596,60	458,46
Total Anual	9.721,00	7.159,19	5.501,54

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: La tablita del contador 2014 (a partir del segundo año se paga fondos de reserva)

ANEXO N° 16.A PROYECCIÓN PARA SUELDOS ADMINISTRATIVOS

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	22.381,73
2	23.312,81
3	24.282,62
4	25.292,78
5	26.344,96
6	27.440,91
7	28.582,45
8	29.771,48
9	31.009,98
10	32.299,99

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO N° 17 INVERSIONES EN MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL
ESCRITORIO TIPO GERENTE	1	250	250
ESCRITORIO TIPO SECRETARIA	3	220	660
SILLA GIRATORIA PARA SECRETARIA	3	110	330

SILLON GIRATORIO PARA GERENTE	1	140	140
ARCHIVADOR	2	150	300
JUEGO DE SALA DE ESPERA	1	600	600
PAPELERAS	3	25	75
SILLAS DE PLÁSTICO	10	22	220
TOTAL			2575

FUENTE: Importadora Rios (Machala)

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO N° 17.A DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

VALOR DEL ACTIVO: 2.575,00				
10 AÑOS DE VIDA ÚTIL			10% DEPRECIACIÓN	
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	2.575,00	257,50		2.317,50
1	2.317,50		231,75	2.085,75
2	2.085,75		231,75	1.854,00
3	1.854,00		231,75	1.622,25
4	1.622,25		231,75	1.390,50
5	1.390,50		231,75	1.158,75
6	1.158,75		231,75	927,00
7	927,00		231,75	695,25
8	695,25		231,75	463,50
9	463,50		231,75	231,75
10	231,75		231,75	0,00

ANEXO N° 18

INVERSIÓN EN EQUIPO DE CÓMPUTO

DETALLE	CANTIDAD	P.UNITARIO	TOTAL
COMPUTADORA	3	800	2400
IMPRESORA	3	80	240
UPS ACUMULADOR DE ENERGÍA	3	35	105
TOTAL			2745

FUENTE: Internet

ELABORACIÓN: La Autora

**ANEXO N° 18.A
DEPRECIACIÓN PARA EQUIPOS DE COMPUTACIÓN**

VALOR DEL ACTIVO: 2.745,00				
3 AÑOS DE VIDA ÚTIL		3% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	2.745,00	91,41		2.653,59
1	2.653,59		884,5305	1.769,06
2	1.769,06		884,5305	884,53
3	884,53		884,5305	0,00

ANEXO N° 19

INVERSIONES EN EQUIPO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	P. UNITARIO	TOTAL
SUMADORA CASIO	1	75	75
TELEFONOS PANASONIC	2	90	180
PERFORADORA	2	8	16
GRAPADORA	2	6	12
TOTAL			283

FUENTE: Imprenta y Papelería Armijos

ELABORACIÓN: La Autora

**ANEXO N° 19.A
INVERSIONES EN EQUIPO DE OFICINA**

VALOR DEL ACTIVO: 283,00				
10 AÑOS DE VIDA ÚTIL		10% DEPRECIACIÓN		
AÑOS	VAL. ACTIVO	VAL. RES.	DEPRECIAC.	VAL. ACTUAL
0	283,00	28,30		254,70
1	254,70		25,47	229,23
2	229,23		25,47	203,76
3	203,76		25,47	178,29
4	178,29		25,47	152,82
5	152,82		25,47	127,35
6	127,35		25,47	101,88
7	101,88		25,47	76,41
8	76,41		25,47	50,94
9	50,94		25,47	25,47
10	25,47		25,47	0,00

ANEXO Nº 20**PRESUPUESTO PARA SUMINISTROS DE OFICINA**

DENOMINACIÓN	CANT.	V. UNIT.	VAL. TOTAL
Papel bond	4000	0,006	24
Papel copia	4000	0,006	24
Lápices	50	0,2	10
Esferográficos	50	0,28	14
Otros 5%			3,60
Total			75,60

ANEXO Nº 20.A**PROYECCIÓN POR SUMINISTROS DE OFICINA**

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	75,60
2	78,74
3	82,02
4	85,43
5	88,99
6	92,69
7	96,54
8	100,56
9	104,74
10	109,10

ELABORACIÓN: La Autora**FUENTE:** Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)**ANEXO Nº 21**

PRESUPUESTO Y PROYECCIÓN PARA CONSUMO TELEFÓNICO

DENOMINACIÓN	Base	V. UNIT.	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Consumo Telefónico				
potable	621	0,060	37,26	447,12
				447,12

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: CNT

ANEXO Nº 21.A

PROYECCIÓN POR CONSUMO TELEFÓNICO

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	447,12
2	465,72
3	485,09
4	505,27
5	526,29
6	548,19
7	570,99
8	594,75
9	619,49
10	645,26

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 22

PRESUPUESTO PARA VENTA

DESCRIPCIÓN	1	1
	Jefe de Ventas	Vendedor
REMUNERACIONES		
Salario Básico	450	340
13º Sueldo	37,50	28,33
14º Sueldo	28,33	28,33
Aporte Patronal (11.15%)	57,52	44,23
IECE (0.50%)	2,25	1,7
SECAP (0.50%)	2,25	1,7
Vacaciones	18,75	14,17
Total	596,60	458,46
Número de empleados	1	1

Total Mensual	596,60	458,46
Total Anual	7.159,19	5.501,54

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: La tablita del contador 2014 (a partir del segundo año se paga fondos de reserva)

ANEXO N° 22.A

PROYECCIÓN PARA VENTAS

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	12.660,73
2	13.187,42
3	13.736,01
4	14.307,43
5	14.902,62
6	15.522,57
7	16.168,31
8	16.840,91
9	17.541,49
10	18.271,22

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO N° 23

PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

DENOMINACIÓN	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Periódico	120,00	1.440,00
Radio	60,00	720,00
		2.160,00

FUENTE: Medios de comunicación

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO N° 23.A

PROYECCIÓN POR PUBLICIDAD Y PROPAGANDA

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	2160,00
2	2249,86
3	2343,45
4	2440,94
5	2542,48
6	2648,25
7	2758,41
8	2873,16
9	2992,69
10	3117,18

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ANEXO Nº 24

PRESUPUESTO PARA ARRIENDOS

DENOMINACIÓN	VAL. MENS.	VAL. ANUAL
Arriendo local	280,00	3.360,00
		3.360,00

FUENTE: Medios de comunicación

ELABORACIÓN: La Autora

ANEXO Nº 24.A

PROYECCIÓN ARRIENDOS

AÑOS	VALOR TOTAL INC. 4,16%
1	3360,00
2	3499,78
3	3645,37
4	3797,01
5	3954,97
6	4119,50
7	4290,87
8	4469,37
9	4655,29
10	4848,95

ELABORACIÓN: La Autora

FUENTE: Banco Central (tasa de inflación a mayo 2014)

ÍNDICE

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	8
e.	MATERIALES Y MÉTODOS	26
f.	RESULTADOS.....	30
g.	DISCUSIÓN	44
h.	CONCLUSIONES	122
i.	RECOMENDACIONES	123
j.	BIBLIOGRAFÍA	124
k.	ANEXOS.....	126
	FICHA DE RESUMEN.....	126
	ÍNDICE	152