



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

**MODALIDAD DE ESTUDIOS A DISTANCIA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

TÍTULO.

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN
DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y
COMERCIALIZADORA DE "PULPA DE BOROJO", EN
EL CANTON PUERTO QUITO, PROVINCIA DE
PICHINCHA".**

Tesis previa a optar el grado
de Ingeniera Comercial

AUTORA

Jenny Graciela Chuquilla Tasinchano

DIRECTOR

DR. Luis Quizhpe Salinas PhD

LOJA - ECUADOR

2015

CERTIFICACIÓN

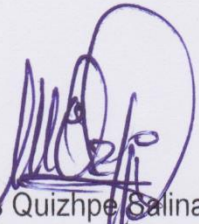
Dr. Luis Quizhpe Salinas PhD.
DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que la señora: **Chuquilla Tasinchano Jenny Graciela** han trabajado bajo mi tutoría la presente tesis **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE “PULPA DE BOROJO”, EN EL CANTON PUERTO QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA”**. previa a la obtención del título de Ingeniera Comercial, la misma que cumple con la reglamentación pertinente, así como lo programado en el plan de tesis y reúne la suficiente validez técnica y práctica, por consiguiente autorizo su certificación.

Fecha: Loja, noviembre del 2015

Loja, Octubre del 2015


Dr. Luis Quizhpe Salinas PhD.
DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, Jenny Graciela Chuquilla Tasinchano, 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: Jenny Graciela Chuquilla Tasinchano

Firma:



Cédula: 1715714745

Fecha: Loja, noviembre del 2015

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Dr. Luis Qutzhpe Salinas MAE.

TRIBUNAL DE GRADO

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

Yo, Jenny Graciela Chuquilla Tasinchano, declaro ser autora de la Tesis titulada: **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE "PULPA DE BOROJO", EN EL CANTON PUERTO QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA".**, como requisito para optar al Grado de: INGENIERA COMERCIAL: autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con 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 05 días del mes de noviembre del dos mil quince, firma la autora.

FIRMA: 

AUTORA: Jenny Graciela Chuquilla Tasinchano

CÉDULA: 1715714745

DIRECCIÓN: Puerto Quito. Provincia del Pichincha Via a la Sexta 417

CORREO ELECTRÓNICO: jennychuquilla@hotmail.es

CELULAR: 0989263983

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTOR DE TESIS: Dr. Luis Quizhpe Salinas MAE.

TRIBUNAL DE GRADO:

Ing. Carlos Rodríguez Armijos Mg. Sc.	(Presidente)
Ing. Edwin Hernandez Mg. Sc.	(Vocal)
Ing. Andrea Colambo Mg. Sc.	(Vocal)

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi familia quienes me apoyaron para lograr con éxito la meta que me he trazado como es la de obtener un título profesional, mismo que irá en mi propio beneficio.

Chuquilla Tasinchano Jenny
Graciela

A DIOS que ha sido muy bueno, a mi madre Blanquita Tasinchano que ha estado siempre ayudándome y motivándome, a mis hermanos, en especial a Rommel Chuquilla por su apoyo incondicional y a mis hijas por su paciencia en los días de mi ausencia.

AGRADECIMIENTO

A madre y hermanos por su apoyo y sacrificio para alcanzar mis metas.

A hijas Mayerly, Karlita y Kassandra quienes me ha tenido paciencia en esta tesis y hemos compartido el día a día, éxitos y dificultades.

Al Dr. Luis Quizhpe por su espontánea y valiosa colaboración como tutor en la elaboración de este trabajo.

Chuquilla Tasinchano Jenny
Graciela

A DIOS que siempre ha estado presente en mi vida y a toda mi familia que estuvieron a mi lado en el transcurso de mi formación para poder llegar a esta etapa profesional.

A Leo por su ayuda constante por su sinceridad, su bondad y por su gran empeño para la culminación de este trabajo.

Al Dr. Luis Quizhpe por que nos ha brindado su admirable conocimiento y amistad para el presente trabajo de grado.

Mi más profundo agradecimiento a mi Madre Blanquita Tasinchano

a. TITULO.

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE "PULPA DE BOROJO", EN EL CANTON PUERTO QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA".

b. RESUMEN.

La presente investigación se desarrolló en el Cantón de Puerto Quito, teniendo como objetivo general la presentación de una propuesta de **FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE “PULPA DE BOROJO”, EN EL CANTON PUERTO QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA.**

Por ser un producto de consumo masivo y que para su producción se ha requerido de mucho esfuerzo, dedicación, apoyo y asesoramiento de personas dedicadas a este oficio para saber cómo se producen la pulpa de Borojó, así como de un estudio adecuado de cada una de sus fases, mediante el cual pudo conocer y determinar factores positivos.

Para la ejecución del proyecto se tomó como base algunos métodos y técnicas de investigación que permitieron identificar para la población y la muestra de esta investigación se tomó la población del censo 2010, del INEC a la población del Cantón Puerto Quito según el censo 2010 que fue de 20.445 habitantes con una tasa de crecimiento del 1.99%, que proyectada para el año 2015 da un total de 22.559 habitantes. Para determinar las familias en el Cantón Puerto quito se divide el número de habitantes que son 22.559 para 4 miembros por familia, dando un resultado de 5.639 familias.

Con el estudio de mercado se pudo determinar la demanda del producto; cuya demanda insatisfecha que existe en la localidad fueron de

125.613 unidades de pulpa de Borojón, las cuales aún requiere de este producto para poder satisfacer su necesidad.

Con el desarrollo del estudio técnico se pudo definir que la nueva empresa en el primer año trabajará con el 80% de su capacidad instalada que es de 62.400 unidades, las mismas que irán incrementando año a año. El lugar y tamaño más idóneo para la empresa a fin de garantizar su óptimo rendimiento, proporcionando un ambiente de trabajo favorecedor para todos quienes laborarán en la planta productiva, obteniendo buenos resultados productivos.

El estudio organizacional garantizará que la empresa cuente con una adecuada estructura, y organización en cada una de las áreas, y con una oportuna definición de niveles jerárquicos, y que cuenten con un manual de funciones bien definido que sirva de guía para que cada integrante conozca con exactitud el puesto a desempeñar y las responsabilidades que este conlleva.

Mediante el estudio financiero se pudo conocer la inversión total que requiere el proyecto para su ejecución, asciende a un monto de la inversión que tiene un valor total de \$54.531,16, para su financiamiento se recurrirá a fuentes externas, específicamente el Banco Nacional de Fomento con un préstamo de \$25.000,00 a una tasa de interés del 12%; así mismo el monto restante por un valor de \$29.531,16 que corresponde al 69,32% será financiado por los socios de la empresa productora de pulpa de Borojón.

Para determinar la evaluación del proyecto se utilizaron indicadores como: el Valor Actual Neto (VAN) fue de **70.450,67**, La **TIR** del proyecto es de **37,60%**, un periodo de recuperación de capital de **2 año, 9 meses y 18 días**, una relación beneficio costo de **1, 20**, el análisis de sensibilidad en el aumento en los costos fue del **10.69%** y en la disminución de los ingresos del **8.89%**, siendo conveniente ejecutar el proyecto.

También se pudo definir importantes conclusiones originadas de este estudio básico, y de esta manera se emitió las respectivas recomendaciones, las mismas que proporcionarían muchos beneficios al ponerlas en práctica, y por último se hace referencia de la bibliografía utilizada en el proceso de la investigación, se anexan los instrumentos utilizados en el proceso.

Finalmente se esquematiza el índice que permite una rápida visión del contenido del presente Trabajo.

ABSTRACT.

This research was conducted in the Canton of Puerto Quito, with the overall aim of submitting a proposal on the feasibility of setting up a business produces and markets "BOROJO PULP" IN CANTON Puerto Quito, Pichincha province.

As a consumer product and that its production I have required much effort, dedication, support and advice of people engaged in this trade for how pulp Borojo occur, as well as an adequate study of each of phases through which he could hear and determine positive factors.

For the execution of the project was based some methods and research techniques that helped identify the population and the sample of this research population of the 2010 census, the INEC was made to the people of Puerto Quito Canton according to the 2010 census was of 20,445 inhabitants with a growth rate of 1.99%, which projected for 2015 a total of 22,559 inhabitants. To determine families in Puerto Quito Canton number 22 559 inhabitants that are 4 members per family is divided, giving a result of 5,639 families.

With the market study could determine product demand; whose unmet demand in the town were 125.613 units Borojó pulp, which still requires this product to meet your need.

With the development of the technical study it was defined that the new company will work in the first year with 80% of its installed capacity is 62,400 units, the same that will increase year by year. The most suitable place for the company to ensure optimum performance in size, providing a favorable working environment for all who will labor in the production plant, obtaining good productive results.

The organizational study will ensure that the company has an appropriate structure and organization in each of the areas, and a timely definition of hierarchical levels, and that have a well-defined function manual as a guide for each member knows the exact place to play and the responsibilities that this entails.

Through the financial study was learned the total investment required for the project to run, to an amount of investment that has a total value of \$ 54,531.16, for funding will be used to external sources, specifically the National Development Bank with a loan of \$ 25,000.00 at an interest rate of 12%; Likewise the remaining amount worth \$ 29,531.16 corresponding to 69.32% it will be financed by the partners of the company producing pulp Borojo.

To determine the project evaluation were used as indicators: Net (NPV) Present Value was 70,450.67, the project IRR is 37.60%, a payback period of capital of 2 year, 9 months and 18 days a cost benefit ratio of 1, 20, the sensitivity analysis on the cost increase was 10.69% and the reduction of revenues 8.89%, which is convenient to run the project.

It also could define important conclusions arising from this basic study, and thus was issued the respective recommendations, they provide many benefits to implement them, and finally referred to the literature used in the process of research, instruments used in the process are appended.

Finally the index that allows a quick overview of the contents of this work is outlined.

c. INTRODUCCION.

Debido a que en Puerto Quito existe un clima excelente para que se de la fruta de Borojón, y que existe una abundancia de la misma, es por falta de conocimientos en la producción de la pulpa de esta fruta que se desperdicia debido a que existe esta carencia empresarial y muchas de las necesidades que tienen los ecuatorianos no han sido satisfechas especialmente en el área de la producción de frutos como lo es el borojón, existen pocas empresas que están legalizadas y reconocidas para procesar este tipo de productos. En cuanto al Cantón de Puerto Quito lo que existen son pequeños negocios que procesan esta clase de productos y algunos no tienen sello de garantía poniendo en riesgo la salud de los consumidores.

El proyecto a realizar hace referencia a un producto como el borojón hecho a base de su pulpa que sobrelleva un proceso de transformación a pesar de que en Puerto Quito existe la suficiente materia prima como es el borojón de donde se obtiene su pulpa para poder elaborar el producto. La pulpa extraída de la fruta que es el borojón, está destinada a fabricarse de forma natural, sin contraindicaciones para ninguna persona, porque la materia prima será el borojón, por ser un alimento sano, que contiene vitaminas y antioxidantes que sirve como gran alimento a las personas que lo consuman.

Ante esta situación es indispensable crear un proyecto de factibilidad destinado a la implementación de una empresa productora y comercializadora en el Cantón Puerto Quito, el mismo que tendrá la finalidad de extraer su pulpa para su comercialización para la comunidad y poder

comercializarla a las demás ciudades, especialmente a la ciudad de Quito y a la Provincia de Pichincha.

El contenido del presente trabajo está estructurado de la siguiente manera: el **Título** que se describe el tema de desarrollo de la Tesis; **Resumen en Castellano** en el cual se refiere sintéticamente al objetivo general y específicos; seguido de la **Introducción**, donde se presenta la importancia del tema, el aporte a la empresa y la estructura del trabajo; la **Revisión de Literatura**, contiene todos los fundamentos teóricos más relevante sobre al Estudio de Factibilidad de la temática a tratarse los **Materiales y Métodos** donde se describen los métodos y técnicas utilizados para el desarrollo del presente trabajo; **los Resultados**, que es la parte más importante del trabajo; aquí se partirá con la entrevista al estudio de factibilidad en el cual se presenta la aplicación de la información obtenida; **la Discusión**, que está conformada de un breve diagnóstico de la situación del estudio del producto a producirse; posteriormente presentamos las **Conclusiones y Recomendaciones** obtenidas del presente trabajo, las cuales coadyuvan al mejoramiento de la estabilidad económica y sociedad en general y en toma de decisiones por parte de la propietaria.

Adicionalmente se presenta la **Bibliografía** en donde se detallan los libros, internet y otros utilizados en la investigación; que sirvieron de referencia; y, como parte final del trabajo se presentan los **Anexos**.

d. REVISION DE LITERATURA.

MARCO REFERENCIAL

El Borojón.

Grafico Nro. 1



Nombre Científico: *Borojoa patinoi*

La fruta de Borojón es altamente energética, con un alto contenido de sólidos solubles y proteínas. Tiene grandes cantidades de aminoácidos y fósforo esenciales para los humanos.

Ha demostrado efectividad en la lucha contra afecciones bronquiales, equilibrar el azúcar en la sangre, combatir la desnutrición, controlar la hipertensión arterial y aumentar la potencia sexual, entre otros.

De acuerdo a estos valores usted puede realizar la conversión de acuerdo a sus requerimientos en litros de producto final.

Se trata del fruto de una planta exótica exclusiva del trópico que crece en forma silvestre en la costa ecuatoriana. Este árbol, cuya altura oscila entre los 5 y 6 metros, solo se da en regiones tropicales húmedas de temperaturas promedio de 24°C y de aproximadamente 500 metros sobre el nivel del mar.

Según investigaciones, la parte aérea de esta planta contiene una abundante cantidad una sustancia químicamente denominada 'sesquiterpelantond', que inhibe el crecimiento celular en tumores malignos y podría servir en el tratamiento de terribles enfermedades como el cáncer.¹

Cicatrizante de heridas

La fruta también posee el nivel de fósforo más elevado que contenga cualquier fruta del mundo, por esto tiene otras propiedades medicinales notables como: cicatrizante de heridas y tónico del sistema visceral.

Podría ser la solución a la desnutrición por su valor proteínico. Se encontró que una libra de pulpa de borojón, con relación a los aminoácidos esenciales, equivale a tres libras de carne. Aunque no es lo mismo consumir el fruto con fines nutricionales que medicinales.

El jugo.

La forma más adecuada de preparar el Borojón es en jugo y cuando se desea obtener beneficios nutricionales se puede mezclar con leche, pero cuando su objetivo es medicinal, se debe licuar en agua, ya que la mayoría de sustancias medicinales son únicamente solubles en agua. También se le atribuyen poderes afrodisíacos.

¹ Remedios.innatia-borojón-propiedades/a-afrodisiaco-de-borojón.

MARCO CONCEPTUAL.

Empresa.

“Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones. Se ha notado que, en la práctica, se puede encontrar una variedad de definiciones del término”².

Se puede considerar que una definición de uso común en círculos comerciales es la siguiente: “Una empresa es un sistema con su entorno materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial”. Requiere de una razón de ser, una misión, una estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa, y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa. Se debe partir de una buena definición de la misión, y la planificación posterior está condicionada por dicha definición. La Comisión de la Unión Europea sugiere la siguiente definición: Se considerará empresa toda entidad, independientemente de su forma jurídica, que ejerza una actividad económica. En particular, se considerarán empresas las entidades que ejerzan una actividad artesanal u otras actividades a título individual o familiar, las sociedades de personas, y las asociaciones que ejerzan una actividad económica de forma regular.

² BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007

Clases de empresas.

La Empresa: Es una unidad productiva dedicada y organizada para la explotación de una actividad económica.³

Las empresas se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Sectores Económicos
- El origen de su capital.
- Su Tamaño
- Conformación de su capital
- El pago de impuestos
- El número de propietarios
- La función social
- La forma de explotación

“Este curso hace parte de un conjunto que estarán a su disposición una vez haya finalizado éste, cursado el paquete completo y realizada las practicas pertinentes usted desarrollará la competencia de gestionar la Contabilidad en las Organizaciones Empresariales”.⁴

POR SECTORES ECONOMICOS.

Extractivas: Dedicadas a explotar recursos naturales.

³ BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007

⁴ ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 16

Servicios: Entregarle sus servicios o la prestación de estos a la comunidad.

Ejemplo: Clínicas, salones de belleza, transportes.

Comercial: Desarrolla la venta de los productos terminados en la fábrica.

Ejemplo: Cadenas de almacenes, etc.

Agropecuaria: Explotación del campo y sus recursos.

Ejemplo: Hacienda, agroindustria.

Industrial: Transforma la materia prima en un producto terminado.

Ejemplo: Acerías, Ingenios.

POR SU TAMAÑO

Grande: Su constitución se soporta en grandes cantidades de capital, un gran número de trabajadores y el volumen de ingresos al año, su número de trabajadores excede a 100 personas.

Mediana: Su capital, el número de trabajadores y el volumen de ingresos son limitados y muy regulares, número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.

Pequeñas: Se dividen a su vez en.

- **Pequeña:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos son muy reducidos, el número de trabajadores no excede de 20 personas.
- **Micro:** Su capital, número de trabajadores y sus ingresos solo se establecen en cuantías muy personales, el número de trabajadores no

excede de 10 (trabajadores y empleados).

- **Famiempresa:** Es un nuevo tipo de explotación en donde la familia es el motor del negocio convirtiéndose en una unidad productiva.

PROYECTO.

Un es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas. La razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido. La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto. Consiste en reunir varias ideas para llevarlas a cabo, y es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial o se agotan los recursos disponibles. La definición más tradicional "es un esfuerzo planificado, temporal y único, realizado para crear productos o servicios únicos que agreguen valor o provoquen un cambio beneficioso. Esto en contraste con la forma más tradicional de trabajar, en base a procesos, en la cual se opera en forma permanente, creando los mismos productos o servicios una y otra vez".⁵

⁵ ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 26

FACTIBILIDAD.

Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señaladas. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

Estos resultados se entregan a la gerencia, quienes son los que aprueban la realización del sistema informático.

El estudio de factibilidad es una tarea que suele estar organizada y realizada por los analistas de sistemas. El estudio consume aproximadamente entre un 5 % y un 10 % del costo estimado total del proyecto, y el período de elaboración del mismo varía dependiendo del tamaño y tipo de sistema a desarrollar.

1. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.
2. El estudio de factibilidad, es una de las primeras etapas del desarrollo de un sistema informático.
3. El estudio incluye los objetivos, alcances y restricciones sobre el sistema, además de un modelo lógico de alto nivel del sistema actual (si existe). A partir de esto, se crean soluciones alternativas para el nuevo sistema, analizando para cada una de éstas, diferentes tipos de factibilidades.

PROYECTO DE FACTIBILIDAD.

Un proyecto, es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema tendente a resolver, entre muchas, una necesidad humana.

De esta forma, puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, agricultura, vestido, deportes, etc.

El proyecto de inversión se puede describir como un plan que, si se le asigna determina control de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad en general.

La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Sólo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa.⁶

DECISIÓN SOBRE UN PROYECTO.

Para tomar una decisión sobre un proyecto es necesario que éste sea sometido al análisis multidisciplinario de diferentes especialistas. Una

⁶ BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007.

decisión de este tipo no puede ser tomada por una sola persona con un enfoque limitado, o ser analizada sólo desde un punto de vista.

El hecho de realizar un análisis que se considere lo más completo posible. No implica que. Al invertir, el dinero estará exento de riesgo. El futuro siempre es incierto y por esta razón el dinero siempre se arriesgará. El hecho de calcular unas ganancias futuras, a pesar de realizar un análisis profundo, no asegura necesariamente que esas utilidades se ganen, tal como se calculó. En los cálculos no están incluidos los factores fortuitos, como huelgas, incendios, derrumbes, etc. Estos factores también pueden caer en el ámbito de lo económico lo político, como es el caso de las devaluaciones monetarias drásticas, la atonía económica, los golpes de Estado u otros acontecimientos que podrían afectar gravemente la rentabilidad y la estabilidad de la empresa.⁷

La toma de la decisión acerca de invertir en determinado proyecto siempre debe recaer no en una sola persona ni en el análisis de datos parciales, sino en grupos multidisciplinarios que cuenten con la mayor cantidad de información posible. A toda actividad encaminada a tomar una decisión de inversión sobre un proyecto se le llama evaluación de proyectos.

Es una propuesta de acción técnico económica para resolver una necesidad utilizando un conjunto de recursos disponibles, los cuales pueden ser, recursos humanos, materiales y tecnológicos entre otros. Es un documento por escrito formado por una serie de estudios que permiten al emprendedor

⁷ ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 18

que tiene la idea y a las instituciones que lo apoyan saber si la idea es viable, se puede realizar y dará ganancias.

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

Responde a una decisión sobre uso de recursos con algún o algunos de los objetivos, de incrementar, mantener o mejorar la producción de bienes o la prestación de servicios.⁸

Ciclo de Vida de los Proyectos.

Pre inversión.

Es la fase preliminar para la ejecución de un proyecto que permite, mediante elaboración de estudios, demostrar las bondades técnicas, económicas-financieras, institucionales y sociales de este, en caso de llevarse a cabo. En la etapa de preparación y evaluación de un proyecto, o etapa de análisis de pre inversión, se deben realizar estudios de mercado, técnicos, económicos y financieros. Conviene abordarlos sucesivamente en orden, determinado por la cantidad y la calidad de la información disponible, por la profundidad del análisis realizado, y por el grado de confianza de los estudios mencionados.

⁸ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 65

Generación y análisis de la idea de proyecto.⁹

La generación de una idea de proyecto de inversión surge como consecuencia de las necesidades insatisfechas, de políticas, de un la existencia de otros proyectos en estudios o en ejecución, se requiere complementación mediante acciones en campos distintos, de políticas de acción institucional, de inventario de recursos naturales.

En el planteamiento y análisis del problema corresponde definir la necesidad que se pretende satisfacer o se trata de resolver, establecer su magnitud y establecer a quienes afectan las deficiencias detectadas (grupos, sectores, regiones o a totalidad del país). Es necesario indicar los criterios que han permitido detectar la existencia del problema, verificando la confiabilidad y pertinencia de la información utilizada. De tal análisis surgirá la especificación precisa del bien que desea o el servicio que se pretende dar.

Asimismo en esta etapa, corresponde identificar las alternativas básicas de solución del problema, de acuerdo con los objetivos predeterminados. Respecto a la idea de proyecto definida en su primera instancia, es posible adoptar diversas decisiones, tales como abandonarla, postergar su estudio, o profundizar este.

Estudio de la pre factibilidad.

En esta fase se examinan en detalles las alternativas consideradas más convenientes, las que fueron determinadas en general en la fase anterior.

⁹G. BOCA URBINA. Evaluación de Proyectos, Análisis Administrativo del Riesgo. Segunda Edición. Pág. 38

Para la elaboración del informe de pre factibilidad del proyecto deben analizarse en detalle los aspectos identificados en la fase de perfil, especialmente los que inciden en la factibilidad y rentabilidad de las posibles alternativas. Entre estos aspectos sobresalen:

- a. El mercado.
- b. La tecnología.
- c. El tamaño y la localización.
- d. Las condiciones de orden institucional y legal.

Conviene plantear primero el análisis en términos puramente técnica, para después seguir con los económicos. Ambos análisis permiten calificar las alternativas u opciones de proyectos y como consecuencia de ello, elegir la que resulte más conveniente con relación a las condiciones existentes.¹⁰

Estudio de factibilidad.

Esta última fase de aproximaciones sucesivas iniciadas en la pre inversión, se bordan los mismos puntos de la pre factibilidad. Además de profundizar el análisis el estudio de las variables que inciden en el proyecto, se minimiza la variación esperada de sus costos y beneficios. Para ello es primordial la participación de especialistas, además de disponer de información confiable.

Sobre la base de las recomendaciones hechas en el informe de pre factibilidad, y que han sido incluidas en los términos de referencia para el

¹⁰ ARTUR SELDON. Diccionario de Economía. F.G. Pennance Ediciones. Villassar del Mar. Pág. 21

estudio de factibilidad, se deben definir aspectos técnicos del proyecto, tales como localización, tamaño, tecnología, calendario de ejecución y fecha de puesta en marcha. El estudio de factibilidad debe orientarse hacia el examen detallado y preciso de la alternativa que se ha considerado viable en la etapa anterior..

Una vez que el proyecto ha sido caracterizado y definido deben ser optimizados. Por optimización se entiende la inclusión de todos los aspectos relacionados con la obra física, el programa de desembolsos de inversión, la organización por crear, puesta en marcha y operación del proyecto. El análisis de la organización por crear para la implementación del proyecto debe considerar el tamaño de la obra física, la capacidad empresarial y financiera del inversionista, el nivel técnico y administrativo que su operación requiere las fuentes y los plazos para el financiamiento.¹¹

Con la etapa de factibilidad finaliza el proceso de aproximaciones sucesivas en la formulación y preparación de proyectos, proceso en el cual tiene importancia significativa la secuencia de afinamiento y análisis de la información. El informe de factibilidad es la culminación de la formulación de un proyecto, y constituye la base de la decisión respecto de su ejecución.

ESTUDIO DE MERCADO.

“El mercado está formado por todos los demandantes y oferentes que comparten una necesidad o deseo específico y que podrían estar dispuestos

¹¹ Organización Aplicada, Víctor H. Vázquez, 1985, Pág. 120

a participar de un intercambio que satisfaga esa necesidad o deseo.”¹²

MERCADO.

“Es el deseo que se tiene de un determinado producto pero que está respaldado por una capacidad de pago”.¹³

Producto.- “Es todo aquello que puede proveer una satisfacción física o psicológica al usuario. El producto representa un conjunto de valores que son recibidos por el consumidor al pasar a su posesión o uso”. ¹⁴

Precio.- Cantidad de dinero dada a cambio de una mercancía o servicio, es decir, el valor de una mercancía o servicio en términos monetarios.

Plaza.- Es el camino que recorre un producto o servicio desde el fabricante hasta su consumidor.

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,

¹²Flor García, G. (2006). Guía para Elaborar Planes de Negocio. Quito – Ecuador, Primera Edición. pp. 97 – 102.

¹³Kotler, Philip., et al. (y otros). Dirección de Marketing. España, Prentice Hall Iberia, Primera Edición, p. 99.

¹⁴ACOSTA, Alberto., Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo., Edit. Norma S.A., 1991. Pág. 3

gastos de los consumidores, etc.”. ¹⁵

“Demanda potencial.- Se llama Demanda Potencial a la Demanda que existe en el Mercado para el consumo de diversos productos y que, por diversos factores, no ha llegado a cubrir las necesidades del Consumidor.

Demanda efectiva.-Se halla constituida por el segmento de Demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto.

Demanda insatisfecha.- Se llama Demanda Insatisfecha a aquella Demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el Proyecto; dicho de otro modo, existe Demanda insatisfecha cuando la Demanda es mayor que la Oferta.

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

OFERTA.

“Relación que muestra las cantidades de un bien o servicio que el productor o vendedor está dispuesto y en posibilidades de vender a varios precios durante un periodo dado, estando las demás cosas constantes”¹⁶

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

¹⁵ Documento sobre **“Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión”**. Centro De capacitación Ocupacional Integral. Loja-Ecuador. Año 1995. Pág. 12

¹⁶William, Mc Eachern (WMc), Microeconomía: Una introducción contemporánea, México DF, Thomson Learnign, 2003, pág. 52

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 DE TECNICO.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN.

TAMAÑO.

La capacidad de un proyecto puede referirse a la capacidad teórica de diseño, a su capacidad de producción normal o a su capacidad máxima.

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

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

17

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

Tamaño de proyecto-suministros e insumos.- Teniendo bastante demanda es lógico que la empresa requiera de bastantes suministros e

¹⁷NACIONES UNIDAS., Manual de Proyectos de Desarrollo Económico., México D.F., Diciembre., 1968. Pág. 17

insumos, por lo cual se recomienda realizar una buena planificación a través de un buen programa de producción.

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

Tamaño de proyecto-financiamiento.- La empresa debe percatarse de tener suficiente demanda, para poderse endeudar en cualquier maquinaria, lo debe hacer con las mejores condiciones de pago que le puedan ofrecer las entidades financieras.

Tamaño de proyecto-organización.- Es de suma importancia contar con el personal adecuado para la empresa, no se puede contratar personal excesivamente caro en caso de no necesitarlo, ni tampoco se puede contratar personal incapaz por el solo hecho del costo de la mano de obra que implicaría”.¹⁸

LOCALIZACIÓN.

Consiste en seleccionar el mejor lugar de emplazamiento del proyecto tomando en cuenta factores cuantitativos y cualitativos como cercanía a los grupos de interés, que incluye el acceso a clientes y proveedores, accesibilidad vial de la zona, seguridad, competencia directa e infraestructura presente en la zona.

¹⁸ Guía de Estudio del IX Módulo de la Universidad Nacional de Loja. Loja-Ecuador. Año 2004. Pág. 31-32.

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

Factores de localización.- Los aspectos que se deben tomar en cuenta para llevar a cabo esta evaluación son: **geográficos, institucionales, sociales y económicos.**

INGENIERÍA DEL PROYECTO.

En este punto se definirá cómo pretende operar el negocio y con qué recursos, por ese motivo se deben considerar tanto recursos físicos como humanos, así como la definición de la operación del proyecto.

Proceso de producción.- El Proceso de Producción se define como la fase en que una serie de materiales o insumos son transformados en productos manufacturados mediante la participación de la Tecnología, los materiales y las fuerzas de trabajo (combinación de la mano de obra, maquinaria, materia prima, sistemas y procedimientos de operación).

“Diagrama de flujo.- Un diagrama de flujo u organigrama es una representación diagramática que ilustra la secuencia de las operaciones que se realizarán para conseguir la solución de un problema”.¹⁹

Distribución de la planta.- Es aquella donde esta ordenado todos las áreas específicas de un planta ya sea industrial o de otro giro por lo que es

¹⁹ QUILODRÁN R. Federico. Manual de preparación de proyectos. Loja: serie de manuales técnicos. Pág. 22

importante reconocer que la distribución de planta orienta al ahorro de recursos, esfuerzos y otras demandas ya que esta tiene distribuido todas sus áreas.

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

ESTUDIO DE ORGANIZACIÓNAL.

Entendemos por estructuras organizacionales como los diferentes patrones de diseño para organizar una empresa, con el fin de cumplir las metas propuestas y lograr el objetivo deseado.

“Niveles jerárquicos.- Son aquellos que responden a un mismo tipo estructural funcional y jurídico, diferenciándose únicamente en la amplitud de responsabilidad, en la jurisdicción y en el tamaño de sus unidades.”.²⁰

Organigrama.- Representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o parte de ella, y de las relaciones que guardan entre sí las unidades administrativas que la integran.

Manual de funciones.- Es una técnica en la que se clasifican pormenorizadamente las labores que se desempeñan en una unidad de trabajo específica e impersonal (puesto), así como las características, conocimientos y aptitudes, que debe poseer el personal que lo desempeña.

²⁰ QUEZADA GONZALEZ, Miguel Aurelio. Diseño y Evaluación de Proyectos. Universidad Técnica Particular de Loja. Modalidad Abierta. Loja-Ecuador. 1994. Pág. 42.

ESTUDIO DE FINANCIERO.

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO.

INVERSIÓN.

La inversión tiene como finalidad determinar las necesidades de recursos financieros para ejecutar el proyecto, ponerlo en marcha y garantizar su funcionamiento.

“Inversiones fijas.- Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros.

Inversiones diferidas.- Se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico.

Capital de trabajo.- “Considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento.²¹ En otras palabras es el Capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el Proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos.”.

²¹ Documento sobre **“Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión”**. Centro De capacitación Ocupacional Integral. Loja-Ecuador. Año 1995. Pág. 31

FINANCIAMIENTO.

El financiamiento ayuda a que la empresa pueda solventar su inversión. Este puede darse con capital propio o ajeno.

Fuentes internas de financiamiento.- Está constituido por el aporte del inversionista o promotor del Proyecto.

Fuentes externas de financiamiento.- Son aquellas que vienen de fuera de la empresa o no se originan en sus operaciones.

Usos de fondos.- Son esquemas financieros que facilitan la integración de datos, mostrando cual es el origen o fuente de financiamiento tanto interno o externo de las inversiones de un proyecto.

COSTOS E INGRESOS.

COSTOS.

Es la valorización monetaria de la suma de recursos y esfuerzos que han de invertirse para la producción de un bien o de un servicio. El precio y gastos que tienen una cosa, sin considerar ninguna ganancia.

“Costos Directos.- Son aquellos que puede ser directamente identificados con un producto específico sobre una base consistente y lógica.

Costos Indirectos.- Son aquellos que no pueden ser directamente identificados con un producto específico; aunque son indispensables en el proceso de fabricación no hacen parte física del mismo.

Costos de producción.- Valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien.

Gastos de administración.- Son aquellos que corresponde a aquellos resultantes de la administración de la empresa independientemente del aspecto productivo de la industria.

Gasto de ventas.- Son los resultantes directamente de la venta final del producto, de manera que también forma parte del costo total.

Gastos Financieros.- Están determinados por el uso del dinero ajeno, es decir, son los gastos resultantes de la contratación de los préstamos o créditos necesarios para impulsar un proyecto”.²²

Costos fijos.- Son aquellos en los que incurre la empresa y que en el corto plazo o para ciertos niveles de producción, no dependen del volumen de productos.

Costo variable.- Costo que incurre la empresa y guarda dependencia importante con los volúmenes de fabricación.

INGRESOS.

“Puede hacer referencia a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios”.²³

²²SELDON, Arthur, **Diccionario de Economía.**, Edit. Oikos S.A., Barcelona-España., 1975. Pág. 9 - 10 – 15 – 16.

²³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Ingreso>

EVALUACIÓN FINANCIERA.

“La razón más importante para desarrollar un modelo de negocio consiste en generar predicciones financieras que sean el elemento fundamental de cualquier plan de negocios. Pero el modelo de negocios también permite comprender mejor la economía y los factores clave de la empresa y ayuda a evaluar el riesgo”.²⁴

“Flujo de caja.- Es aquel que será elaborado a base de los ingresos y egresos es decir estará dado por las ventas netas del proyecto menos todos los gastos en efectivo.

Estado de Pérdidas y Ganancias.- Tiene como finalidad demostrar en forma ordenada la utilidad líquida, la misma que refleja los beneficios obtenidos una vez reducidos los valores correspondientes a la participación de los trabajadores y el impuesto a la renta.

Valor presente neto (VPN).- Conocido también como el valor presente neto y se define como la sumatoria de los Flujos netos de caja anuales actualizados menos la Inversión inicial.

El método, además, descuenta una determinada tasa o tipo de interés igual para todo el período considerado (costo de oportunidad).

El VAN constituirá una herramienta fundamental para la evaluación del proyecto y está representado por la siguiente fórmula:

²⁴Graham. Friend y Stefan Zehle.Op. Cit. Buenos Aires, Cuatro Media, 2008, p 163.

Formula:

Y_t = Flujo de ingresos del proyecto

E_t = Flujo de los egresos.

N = Es el número de períodos considerado.

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

i = Tasa de descuento

I_0 = Inversión del proyecto

Período de recuperación de capital (PRC).- El período de recuperación consiste en determinar el número de períodos necesarios para recuperar la inversión inicial a partir de los flujos netos de caja generados, resultado que se compara con el número de períodos aceptables por la empresa o con el horizonte temporal de vida útil del proyecto.

Éste método sirve para calcular el número de años necesarios para recuperar la inversión inicial. Su interés radica solamente en el tiempo de recuperación del mismo.

Fórmula:

$$PRC = \frac{\text{Flujo neto} - \text{Inversión inicial}}{\text{Flujo neto (último año)}}$$

Tasa interna de retorno (TIR).- Es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero. Conocida también como tasa de Rentabilidad financiera (TRF) y representa aquella tasa porcentual que reduce a cero el valor actual neto del Proyecto.

Es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero.

Fórmula:

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

Relación beneficio costo (B/C).- La relación Beneficio / Costo (B/C), muestra la cantidad de dinero actualizado que recibirá el Proyecto por cada unidad monetaria invertida.

Se obtiene cuando el valor actual de la corriente de beneficios se divide por el valor actual de la corriente de costos.

Fórmula:

$$\text{RBC} = \frac{\text{Sumatoria de ingresos actualizados}}{\text{Sumatoria de costos actualizados}}$$

Análisis de la sensibilidad del proyecto.- Se refiere a la medición de las variaciones de la rentabilidad, así como a la evaluación comparativa entre los resultados obtenidos, de manera tal, que pueda determinarse un indicador que permita conocer cuál es el factor que más afecta o condiciona la rentabilidad de la inversión”.²⁵

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

Fórmulas:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{Porcentaje de Variación} = \text{Dif. TIR} / \text{TIR del Proyecto}$$

$$\text{Coeficiente de Sensibilidad} = \text{Porcent. Var.} / \text{Nueva TIR}$$

²⁵ Guía de Estudio del IX Módulo de la Universidad Nacional de Loja. Evaluación de proyectos. Loja-Ecuador. Año 2004. Pág. 45-46.

e. MATERIALES Y METODOS.

MATERIALES.

RECURSOS HUMANOS:

- ❖ Aspirante a obtener el título
- ❖ Director de tesis

RECURSOS MATERIALES:

- ❖ Útiles de escritorio
- ❖ Equipo de computación
- ❖ Movilización
- ❖ Bibliografía

METODOS.

En el presente proyecto se usó algunos métodos, técnicas e instrumentos.

Método Inductivo.- Inductivo: Es un modo de razonar que lleva:

De lo particular a lo general.

De una parte a un todo.

Proceso del método Inductivo.- Como se dijo anteriormente el método inductivo es un proceso analítico-sintético.

Para una mejor estructuración del procedimiento del método inductivo se siguió los siguientes pasos:

- a.** Observación.
- b.** Experimentación.
- c.** Comparación.

- d. Abstracción.
- e. Generalización.

Método Deductivo: Es un tipo de razonamiento que lleva:

- a) De lo general a lo particular.
- b) De lo complejo a lo simple.

Es lo contrario del exterior. Estudia un fenómeno o problema desde el todo hacia las partes, es decir analiza el concepto para llegar a los elementos de las partes del todo. Entonces diríamos que su proceso es sintético analítico.

Este método se lo utilizó con el fin de comprobar o rechazar el objetivo general que es comprobar la factibilidad de crear una empresa productora de Pulpa de Borojo en el Cantón Puerto Quito.

Método descriptivo.

El objeto de la investigación descriptiva consiste en evaluar ciertas características de una situación particular en uno o más puntos del tiempo. En esta investigación se analizan los datos reunidos para descubrir así, cuales variables están relacionadas entre sí.

Este método se lo utilizó para describir detalladamente la realidad en que viven las empresas, en este caso las empresas dedicadas a elaborar Pulpa de Borojó.

Método estadístico.

Método Estadístico como proceso de obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características,

variable o valores numéricos de un estudio o de un proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad y una optimización en la toma de decisiones.

Este método ayudó a representar datos cuantitativos y cualitativos, mediante cuadros y gráficos respecto al proyecto de investigación de la Pulpa de Borojó.

Técnicas.

- **La observación.-** Viene a ser una técnica consistente en ver y oír profunda y atentamente, un hecho o fenómeno para captarlo en todos sus caracteres. En este caso se observará el proceso de producción de Pulpa de Borojó.
- **Encuesta.-** Es una técnica de investigación que se aplicó cuando la muestra que se estudió es muy numerosa. Fueron diseñadas tomando en cuenta a los objetivos que sirvieron para determinar las variables a medir.
- **Entrevista.-** Viene a ser una conversación entre el entrevistador y el entrevistado con el fin de recabar información, misma que fue aplicada a las personas dueños de establecimiento como bodegas, micro mercados, etc. que expendan pulpa a base de frutas.

Recolección de información

Se recogió información de periódicos, revistas, folletos de libros, enciclopedias, INEC, Cámara de Comercio, Internet, etc. Los cuáles permitieron estructurar el marco conceptual y teórico.

Área de influencia.

El área de influencia del presente proyecto fue el Cantón de Puerto Quito.

Para la población y la muestra de esta investigación se tomó la población del censo 2010, del INEC a la población del Cantón Puerto Quito según el censo 2010 que fue de 20.445 habitantes con una tasa de crecimiento del 1.99%, que proyectada para el año 2015 da un total de 22.559 habitantes. Para determinar las familias en el Cantón Puerto quito se divide el número de habitantes que son 22.559 para 4 miembros por familia, dando un resultado de 5.639 familias.

Para obtener el tamaño de la muestra se calculó de acuerdo a la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Total universo (5.639 familias para el 2015 en el Cantón Puerto Quito).

α = error estándar 0.05

$$n = \frac{5.939}{1 + (0.05)^2 (5.639)}$$

n = 373 encuestas.

DISTRIBUCION MUESTRAL

N°	PARROQUIAS	%	N° ENCUESTAS
1	Recinto La Sexta.	65%	235
2	Recinto El Silanche.	16%	66
3	Recinto Las Maravillas	19%	72
		100%	373

Elaboración: La Autora

También se encuestarán a los oferentes, que son bodegas, micro mercado, etc., en un total de 39 según la Cámara de Comercio del Cantón Puerto Quito.

f. RESULTADOS.

ENCUESTA DIRIGIDA A LAS FAMILIAS DEL CANTON PUERTO QUITO.

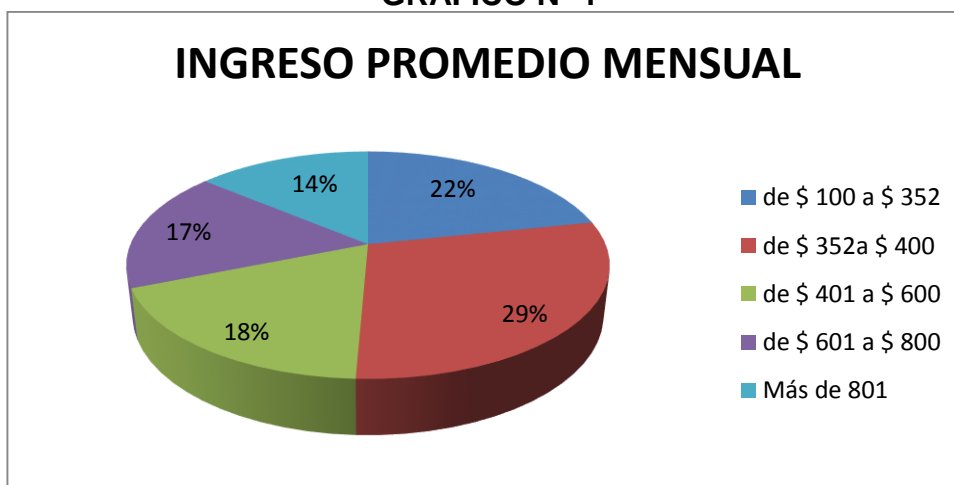
1.- ¿Qué ingresos económicos mensuales Ud. percibe?

**CUADRO Nº 1
INGRESO PROMEDIO MENSUAL**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
de \$ 100 a \$ 352	81	22
de \$ 352a \$ 400	108	29
de \$ 401 a \$ 600	68	18
de \$ 601 a \$ 800	64	17
Más de 801	52	14
TOTAL	373	100

Fuente: **Encuesta Demandantes**
Elaboración: **La Autora**

GRAFICO Nº 1



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 22% de los encuestados manifestaron que sus ingresos son de 100 a 352, el 29% manifestaron que sus ingresos son de 352 a 400 dólares, el 18% dijeron que son de 401 a 600 dólares mensuales, el 17% de 601 a 800 dólares mensuales y el 14% más de 801 dólares mensuales.

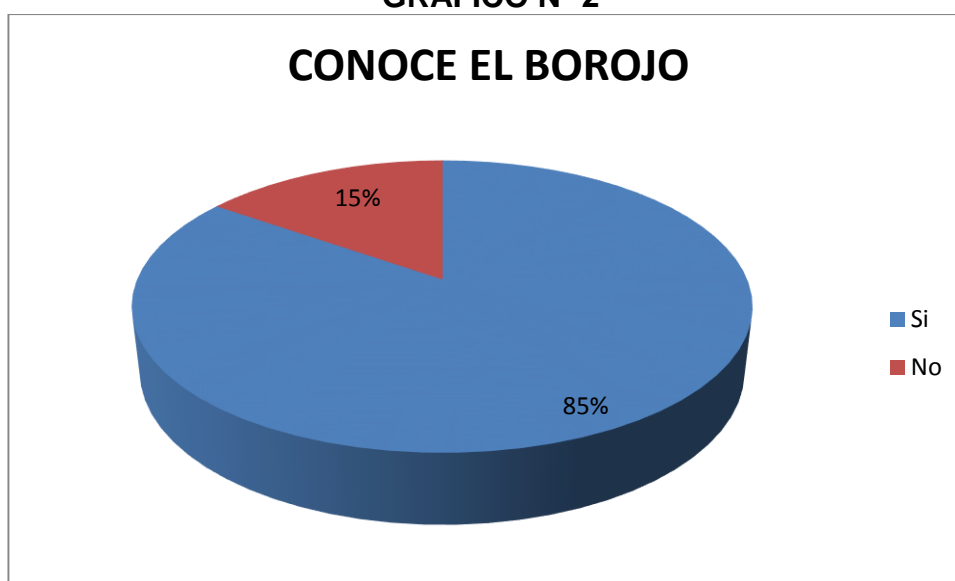
2.- ¿Conoce usted el Borojó?

**CUADRO Nº 2
CONOCE EL BOROJO**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	316	85
No	57	25
TOTAL	373	100

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaboración: La Autora

GRAFICO Nº 2



INTERPRETACION.

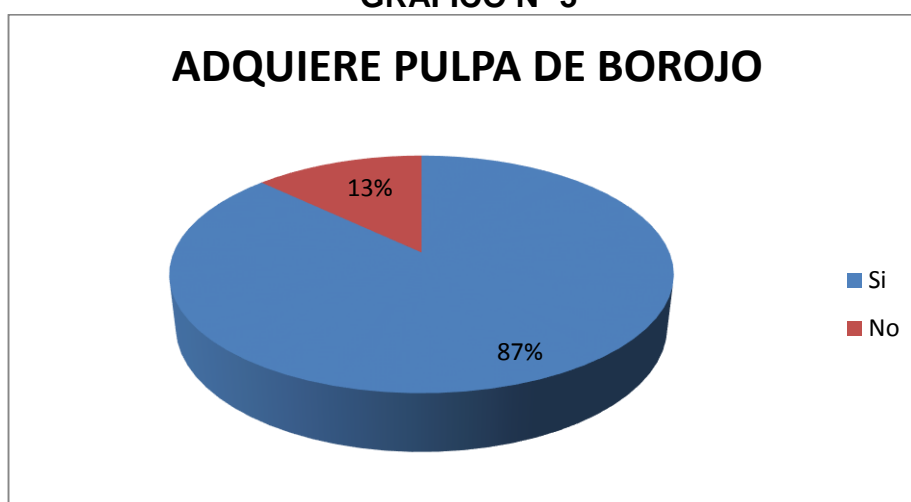
De acuerdo a la pregunta anterior, el 85% de los encuestados manifestaron que si conocen el Borojó, mientras que el 15% de los encuestados manifestaron no conocer el Borojó, esto significa que la mayoría de las personas que fueron encuestadas al conocer el Borojó, saben que se puede utilizar esta fruta para hacer pulpa y jugos de forma natural.

3.- ¿Adquiere Usted pulpa de Borojó para su consumo? DR

CUADRO N° 3
ADQUIERE PULPA DE BOROJO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	275	87
No	41	13
TOTAL	316	100
Fuente: Encuesta Demandantes Elaboración: La Autora		

GRAFICO N° 3



INTERPRETACION.

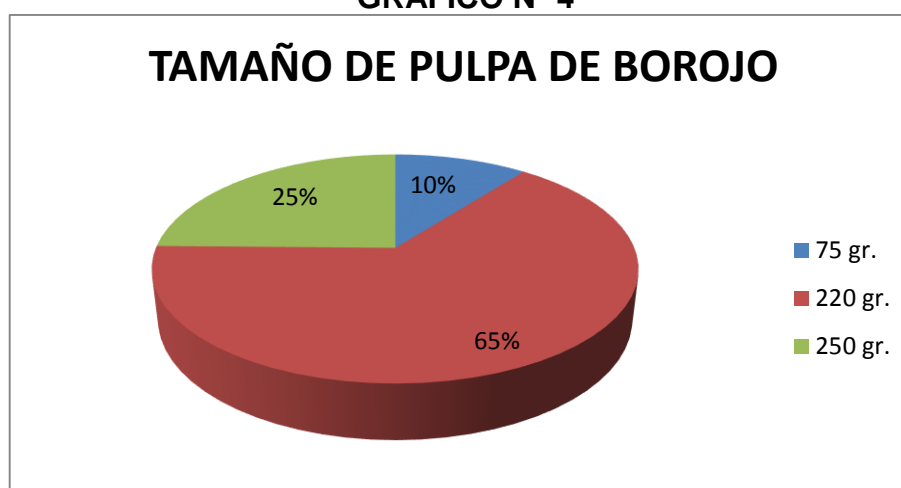
De acuerdo a la pregunta anterior, el 87% de los encuestados manifestaron que si adquieren la pulpa de borojó, mientras que el 13 de ellos manifestaron que no lo adquieren, esto significa que la mayoría de encuestados si consumen este producto de consumo para sus familias.

4.- ¿Qué cantidad de pulpa de Borojo adquiere?

**CUADRO N° 4
TAMAÑO DE PULPA DE BOROJO**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
75 gr.	29	10
220 gr.	178	65
250 gr.	68	25
TOTAL	275	100
Fuente: Encuesta Demandantes		
Elaboración: La Autora		

GRAFICO N° 4



INTERPRETACION.

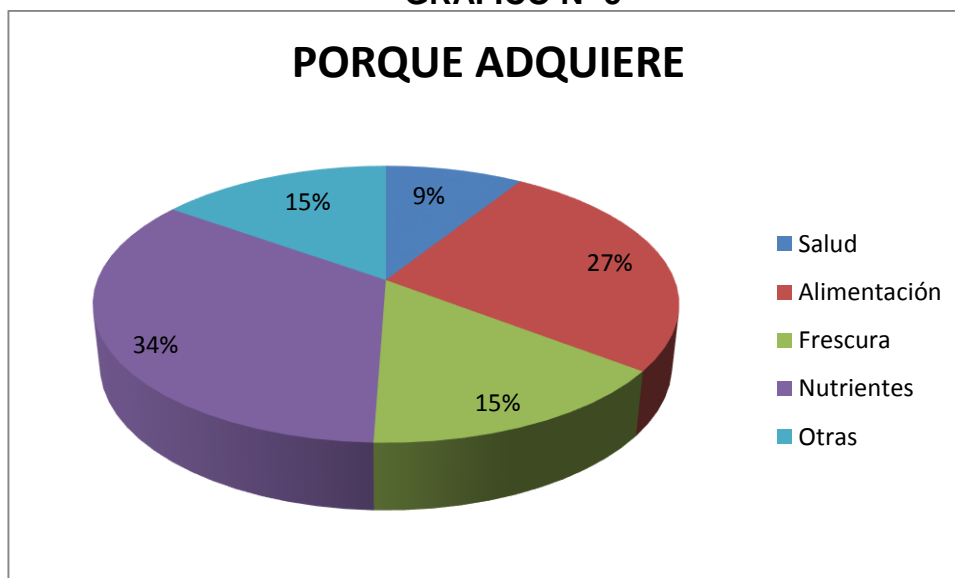
De acuerdo a la pregunta anterior, el 10% de los encuestados manifestaron que adquieren la pulpa de borojó en el tamaño de 75 gr., el 65% de ellos lo adquieren en el tamaño de 220 gr., y el 25% de ellos lo adquieren en el tamaño de 250 gr., esto significa que la mayoría de ellos lo adquieren en el tamaño de 220 gr., para su consumo.

5.- ¿Por qué adquiere usted la pulpa de Borojó?

**CUADRO Nº 5
PORQUE ADQUIERE**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Salud	16	9
Alimentación	47	27
Frescura	27	15
Nutrientes	61	34
Otras	27	15
TOTAL	178	100
Fuente: Encuesta Demandantes Elaboración: La Autora		

GRAFICO Nº 5



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 9% de los encuestados manifestaron que adquieren la pulpa de borojó pro salud, el 27% de ellos l adquieren por alimentación, el 15% lo hacen por frescura, el 34% lo hacen por sus nutrientes y el 15% lo hacen por otros factores.

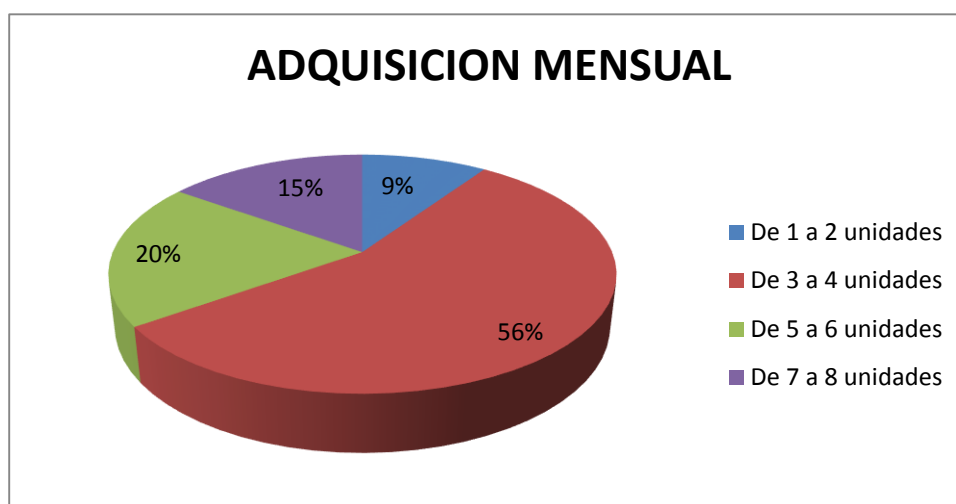
6.- ¿Cuál es la cantidad mensual que Usted adquiere de pulpa de Borojo en su presentación de 220 gr., para su alimentación?

**CUADRO N° 6
ADQUISICION MENSUAL**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
De 1 a 2 unidades	17	9
De 3 a 4 unidades	99	56
De 5 a 6 unidades	35	20
De 7 a 8 unidades	27	15
TOTAL	178	100

Fuente: **Encuesta Demandantes**
Elaboración: **La Autora**

GRAFICO N° 6



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 9% de los encuestados manifestaron que adquieren de entre 1 a 2 unidades mensualmente, el 56% lo hacen de 3 a 4 unidades al mes, el 20% lo hacen de 5 a 6 unidades al mes y el 15% lo adquieren de 7 a 8 unidades mensuales, esto significa que la mayoría de ellos lo adquieren de 3 a 4 unidades al mes.

7.- ¿Al adquirir este producto lo hace fijándose en:

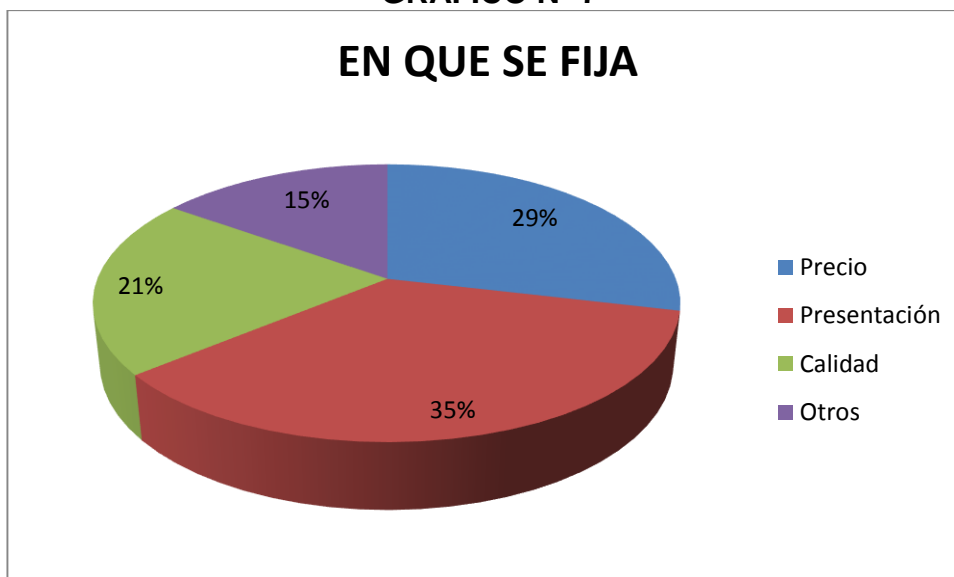
**CUADRO Nº 7
EN QUE SE FIJA**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Precio	51	29
Presentación	63	35
Calidad	37	21
Otros	27	15
TOTAL	178	100

Fuente: **Encuesta Demandantes**
Elaboración: **La Autora**

GRAFICO Nº 7

EN QUE SE FIJA



INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 29% de los encuestados manifestaron que si fijan al momento de comprar por el precio, el 35% lo hacen fijándose en la presentación del producto, el 21% se fijan en la calidad del producto y el 15% lo hacen fijándose en otros aspectos.

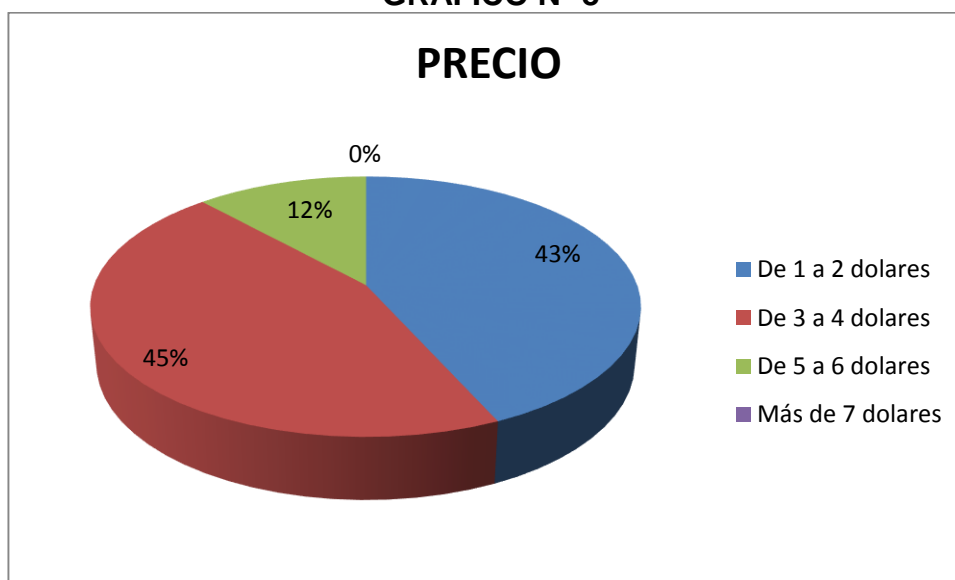
8.- ¿Cuál es el precio que paga por la pulpa de Borojó de 220gr?

**CUADRO Nº 8
PRECIO**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
De 1 a 2 dólares	80	45
De 3 a 4 dólares	77	43
De 5 a 6 dólares	21	12
Más de 7 dólares	0	0
TOTAL	178	100

Fuente: Encuesta Demandantes
Elaboración: La Autora

GRAFICO Nº 8



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 43% de los encuestados manifestaron que el precio que paga por el producto es de 1 a 2 dólares, el 45% pagan el producto de 3 a 4 dólares por cada unidad, el 12% lo hacen de 5 a 6 dólares y ninguno paga más de 7 dólares por cada unidad.

9.- ¿Cuál es la marca de pulpa de Borojo que Usted adquiere?

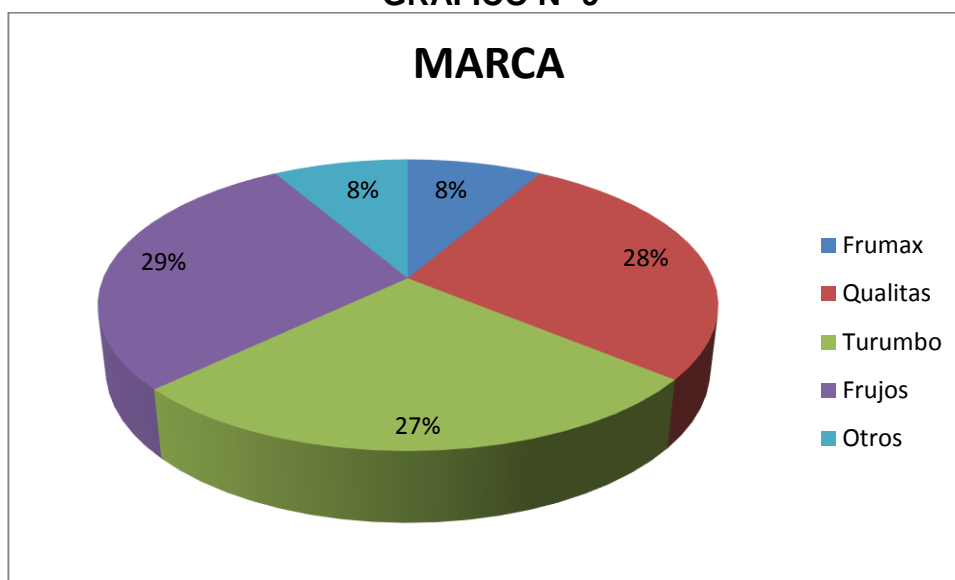
**CUADRO N° 9
MARCA**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Frumax	15	8
Qualitas	49	28
Turumbo	48	27
Frujos	51	29
Otros	15	8
TOTAL	178	100

Fuente: Encuesta Demandantes

Elaboración: La Autora

GRAFICO N° 9



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 8% de los encuestados manifestaron que la marca de pulpa de Borojo que compran es la Frumax, el 28% compran Qualitas, el 27% compran Turumbo, el 29% la marca Frujos y el 8% lo compran en otras marcas.

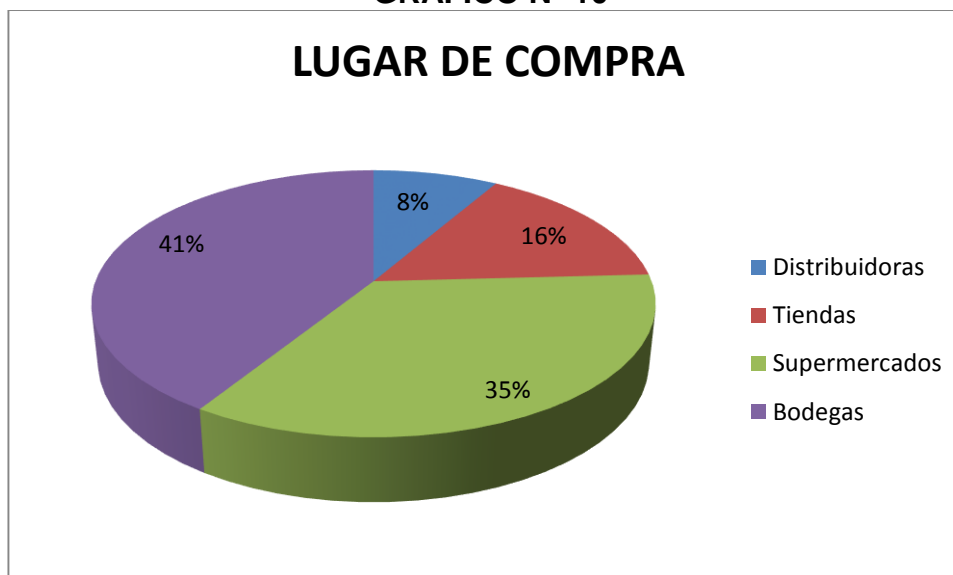
10.- ¿En qué lugar adquiere la pulpa de borojó para su consumo?

**CUADRO Nº 10
LUGAR DE COMPRA**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Distribuidoras	15	8
Tiendas	28	16
Supermercados	62	35
Bodegas	73	41
TOTAL	178	100

Fuente: **Encuesta Demandantes**
Elaboración: **La Autora**

GRAFICO Nº 10



ANALISIS E INTERPRETACION.

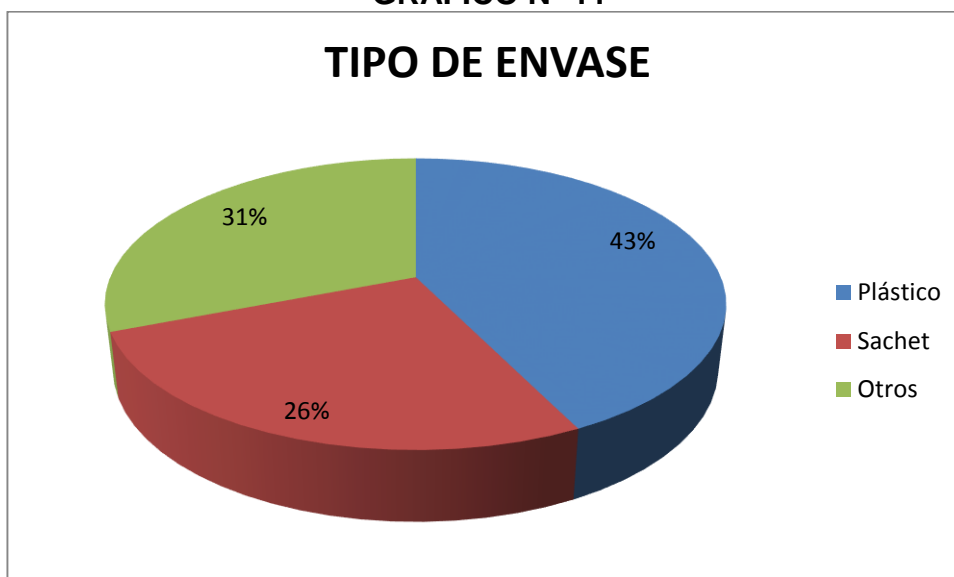
De acuerdo a la pregunta anterior, el 8% de los encuestados manifestaron que adquieren la pulpa de Borojo en las distribuidoras, el 16% en las tiendas del cantón y el 35% en los supermercados que existen en el cantón y el 41% en las bodegas por que manifiestan que es mas barato compran en esos lugares.

11.- Qué tipo de envase Usted prefiere al adquirir pulpa de borojón?

CUADRO N° 11
TIPO DE ENVASE

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Plástico de Polipropileno	76	43
Sachet	47	26
Otros	55	31
TOTAL	178	100
Fuente: Encuesta Demandantes Elaboración: La Autora		

GRAFICO N° 11



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 43% de los encuestados manifestaron que el tipo de envase de la pulpa de borojón es de plástico de polipropileno, el 26% lo adquieren en sachets y el 31% en otras presentaciones como fundas de plástico normales.

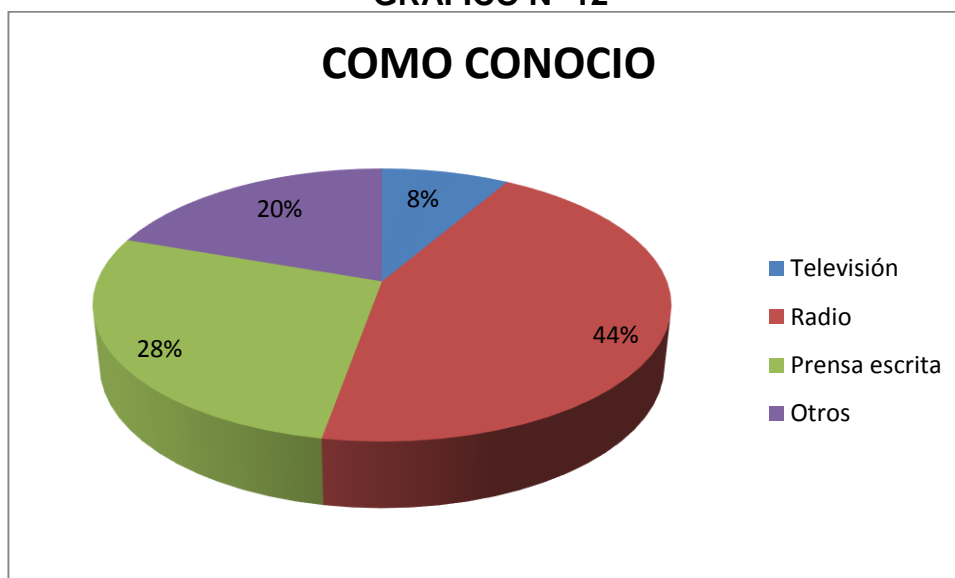
12.- ¿Por qué medios de comunicación Ud. Conoció la existencia de la pulpa de Borojo?

**CUADRO N° 12
COMO CONOCIO**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Televisión	15	8
Radio	79	44
Prensa escrita	49	28
Otros	35	20
TOTAL	178	100
Fuente: Encuesta Demandantes Elaboración: La Autora		

GRAFICO N° 12

COMO CONOCIO



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 8% de los encuestados manifestaron que conocieron la pulpa de Borojo por medio de la televisión, el 44% por medio de la radio, el 28% por medio de la prensa escrita y el 20% por otros medios de comunicación.

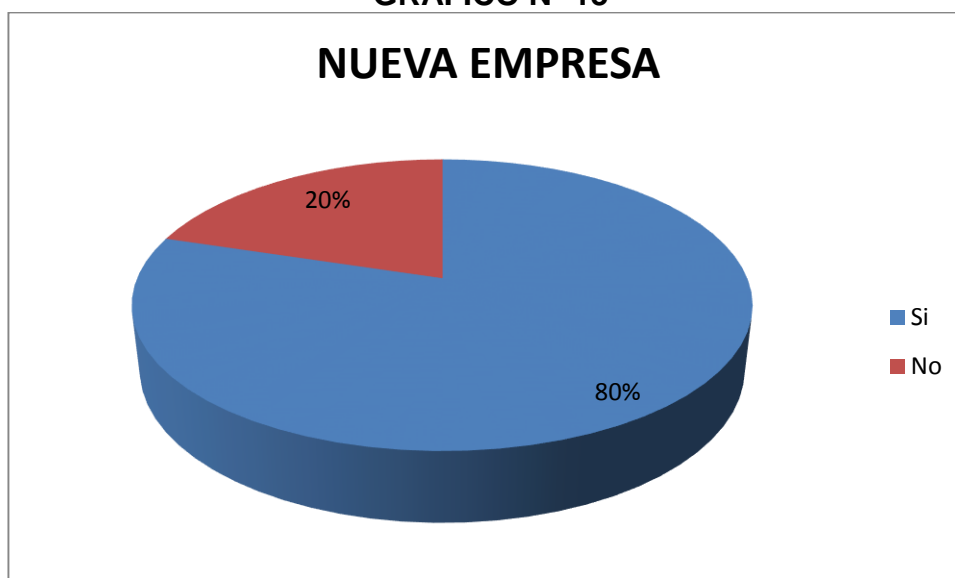
13.- ¿Estaría dispuesto a comprar la pulpa de Borojo en caso de implantar una nueva empresa en el Cantón Puerto Quito?

**CUADRO Nº 13
NUEVA EMPRESA**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	142	80
No	36	20
TOTAL	178	100

Fuente: **Encuesta Demandantes**
Elaboración: **La Autora**

GRAFICO Nº 13



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 80% de los encuestados manifestaron que en el caso de implementarse una nueva empresa productora de pulpa de borojó en el cantón puerto quito, ellos si apoyarían a la nueva empresa, mientras que el 20% de los que fueron encuestados manifestaron que no apoyarían esta nueva iniciativa de empresa.

ENCUESTA A OFERENTES.

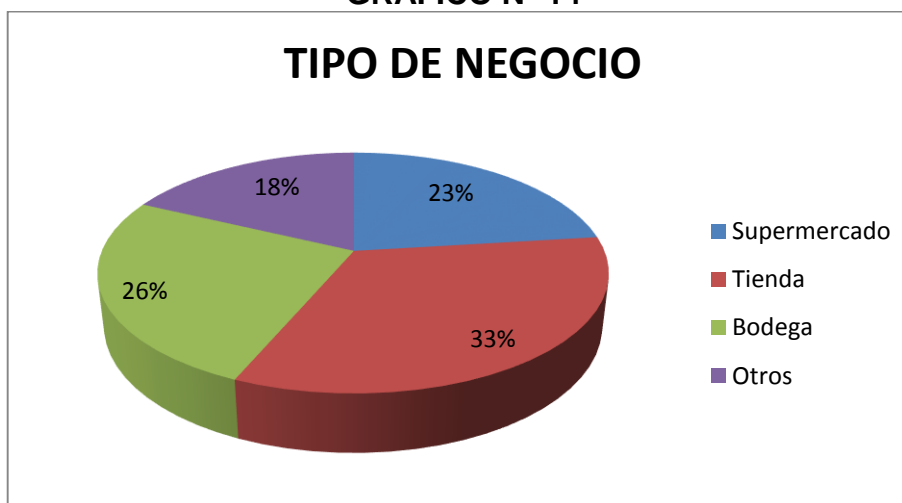
1.- ¿Cuál es el tipo comercial de su negocio?

**CUADRO Nº 14
TIPO DE NEGOCIO**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Supermercado	9	23
Tienda	13	33
Bodega	10	26
Otros	7	18
TOTAL	39	100

Fuente: **Encuesta Oferentes**
Elaboración: **La Autora**

GRAFICO Nº 14



ANALISIS E INTERPRETACION.

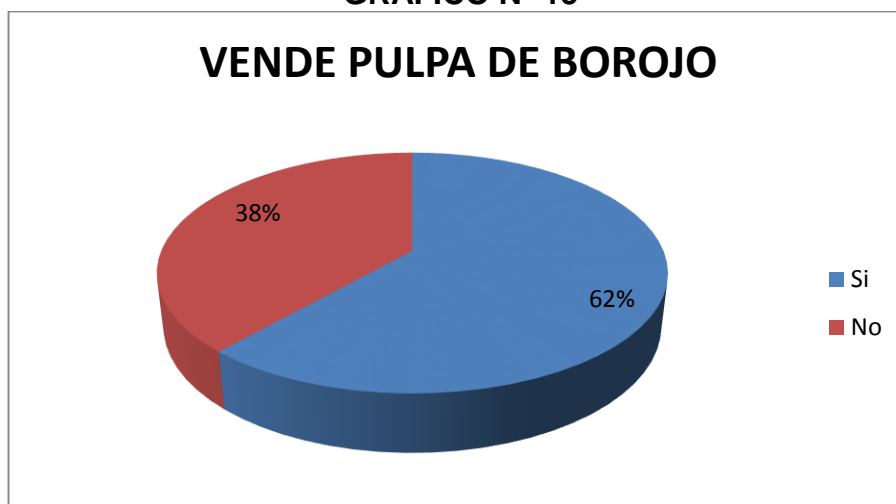
De acuerdo a la pregunta anterior, el 23% de los encuestados manifestaron que tiene como establecimiento supermercado, el 33% tienen tiendas el 26% tienen bodegas y el 18% otros tipos de establecimientos.

2.- ¿En su negocio vende pulpa de Borojo?

CUADRO N° 15
VENDE PULPA DE BOROJO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Si	24	62
No	15	38
TOTAL	39	100
Fuente: Encuesta Oferentes Elaboración: La Autora		

GRAFICO N° 15



ANALISIS E INTERPRETACION.

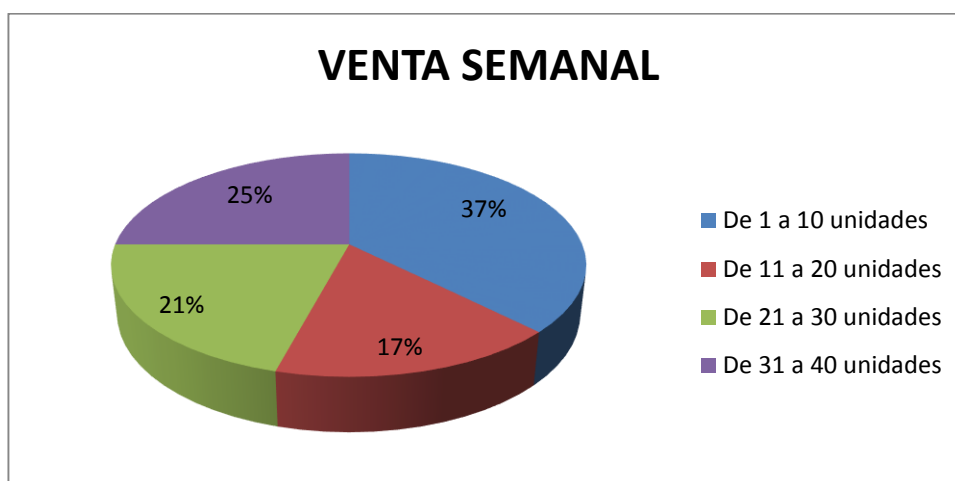
De acuerdo a la pregunta anterior, el 62% de los encuestados manifestaron que en su establecimiento que son dueños, ellos si comercializan la pulpa de Borojo, mientras que el 38% de los propietarios de estos establecimientos que se les pregunto si vende la pulpa de Borojo supieron manifestar que no venden este tipo de productos.

3.- ¿Cuántas unidades de pulpa de Borojo de 220 gr. vende semanalmente?

**CUADRO N° 16
VENTA SEMANAL**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
De 1 a 10 unidades	9	37
De 11 a 20 unidades	4	17
De 21 a 30 unidades	5	21
De 31 a 40 unidades	6	25
TOTAL	24	100
Fuente: Encuesta Oferentes Elaboración: La Autora		

GRAFICO N° 16



ANALISIS E INTERPRETACION.

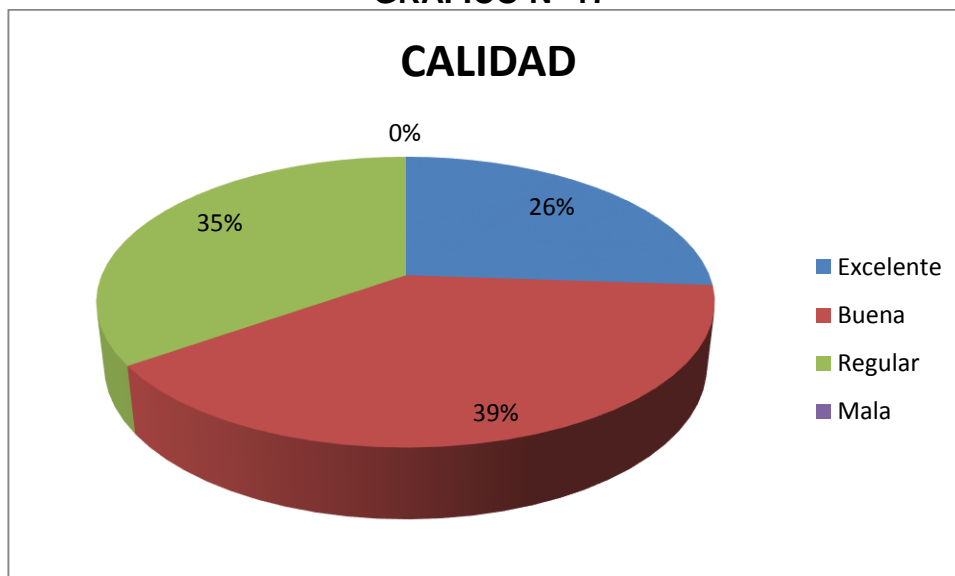
De acuerdo a la pregunta anterior, el 37% de los encuestados manifestaron que venden la pulpa de Borojo de 1 a 10 unidades semanalmente, el 17% lo hacen de 11 a 20 unidades a la semana, el 21% lo hacen de 21 a 30 unidades semanales y el 25% vende la pulpa de Borojo de 31 a 450 unidades a la semana.

4.- ¿La calidad de la pulpa de Borojo que usted vende le parece?

CUADRO Nº 17
CALIDAD

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Excelente	6	26
Buena	9	39
Regular	8	35
Mala	0	0
TOTAL	24	100
Fuente: Encuesta Oferentes Elaboración: La Autora		

GRAFICO Nº 17



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 26% de los encuestados manifestaron que la calidad de la pulpa de Borojo que venden es de excelente calidad, el 39% de ellos manifestaron que la calidad es buena, el 35% de ellos la consideran regular y ninguno la considera mala.

5.- ¿Por qué medios de comunicación Ud. hace conocer la existencia de la pulpa de Borojo?

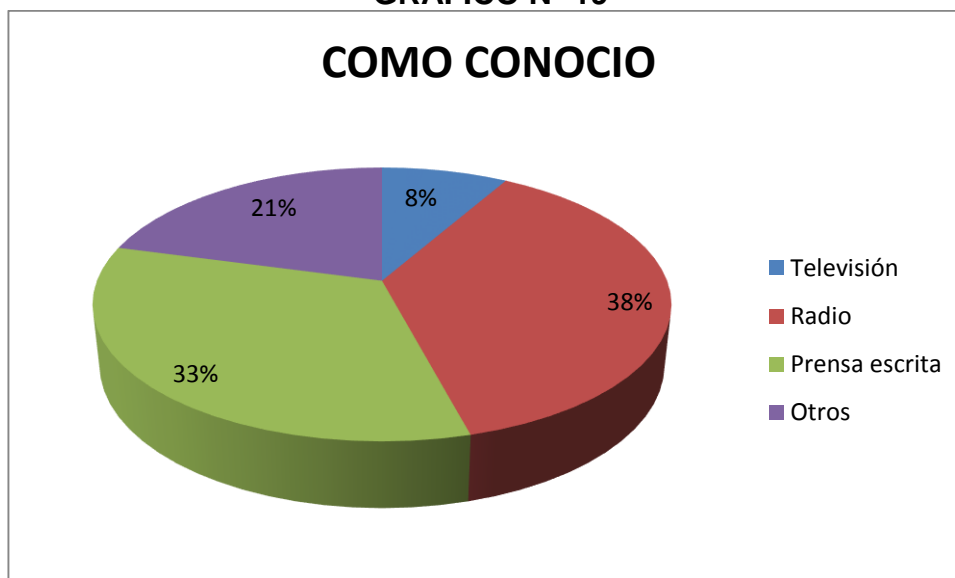
**CUADRO N° 19
COMO CONOCIO**

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
Televisión	2	8
Radio	9	38
Prensa escrita	8	33
Otros	5	21
TOTAL	24	100

Fuente: Encuesta Demandantes

Elaboración: La Autora

GRAFICO N° 19



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 8% de los encuestados manifestaron que hacen conocer la pulpa de Borojo por medio de la televisión, el 38% por medio de la radio, el 33% por medio de la prensa escrita y el 21% por otros medios de comunicación.

6.- ¿Cuál es el precio que vende por la pulpa de Borojo?

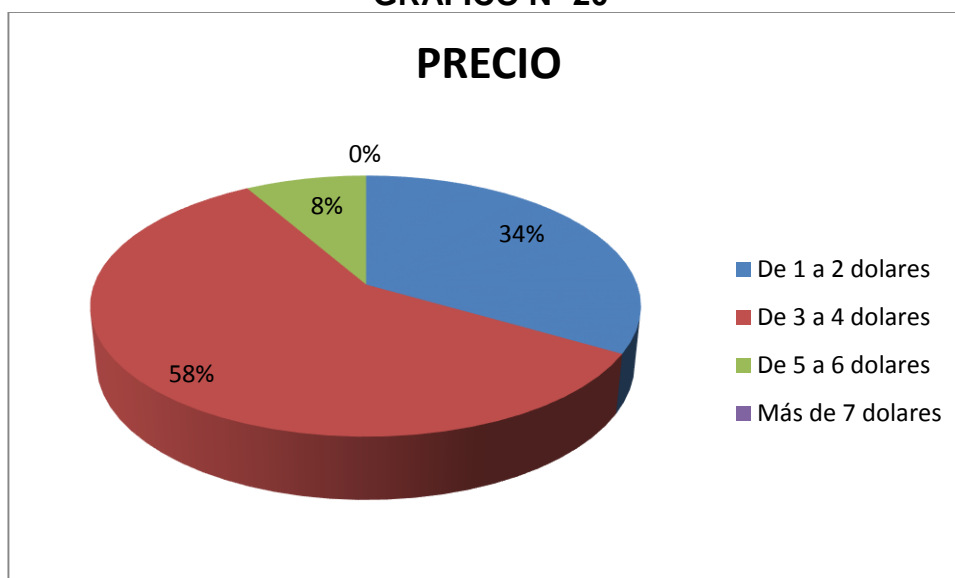
CUADRO N° 20
PRECIO

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje (%)
De 1 a 2 dolares	8	34
De 3 a 4 dolares	14	58
De 5 a 6 dolares	2	8
Más de 7 dolares	0	0
TOTAL	24	100

Fuente: Encuesta Demandantes

Elaboración: La Autora

GRAFICO N° 20



ANALISIS E INTERPRETACION.

De acuerdo a la pregunta anterior, el 34% de los encuestados manifestaron que el precio que vende por el producto es de 1 a 2 dólares, el 58% venden el producto de 3 a 4 dolares por cada unidad, el 8% lo hacen de 5 a 6 dólares y ninguno vende más de 7 dólares por cada unidad.

g. DISCUSION

ESTUDIO DE MERCADO.

DEMANDA POTENCIAL.

Para establecer el total de la población de estudio segmentada que utiliza la empresa productora de pulpa de borjón con proyección hasta el año diez que es el tiempo estimado de duración del proyecto, se tomó la población del censo 2010, del INEC a la población del Cantón Puerto Quito según el censo 2010 que fue de 20.445 habitantes con una tasa de crecimiento del 1.99%, que proyectada para el año 2015 da un total de 22.559 habitantes que se divide el número de habitantes que son 22.559 para 4 miembros por familia, dando un resultado de 5.639 familias.

$$\text{Demanda Potencial 2015} = 5.639 \times 85\% = 4.793$$

CUADRO N° 21
DEMANDA POTENCIAL

AÑOS	POBLACIÓN FAMILIAS	DEMANDA POTENCIAL 85%
0	5.639	4.793
1	5.751	4.888
2	5.865	4.985
3	5.981	5.083
4	6.100	5.185
5	6.221	5.287
6	6.344	5.392
7	6.470	5.499
8	6.598	5.608
9	6.729	5.719
10	6.862	5.832

Fuente: Cuadro N° 2 (INEC, TC: 1.99%)

Elaboración: La Autora

Demanda Real

En base a la encuesta aplicada, se identifica la población por familias que realmente adquieren la pulpa de Borojo con una aceptación del 87% según la pregunta Nro. 3.

**CUADRO Nº 22
DEMANDA REAL**

AÑOS	DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL 87%
0	4.793	4.169
1	4.888	4.252
2	4.985	4.336
3	5.083	4.422
4	5.185	4.510
5	5.287	4.599
6	5.392	4.691
7	5.499	4.784
8	5.608	4.878
9	5.719	4.975
10	5.832	5.073

Fuente: Cuadro Nro. 3.

Elaboración: La Autora

CONSUMO PERCAPITA DE PULPA DE BOROJO DE 220GR

CUADRO Nº 23

Alternativas	Frecuencia	Xm	FXm
De 1 a 2 unidades	17	1.5	25.5
De 3 a 4 unidades	99	3.5	346.5
De 5 a 6 unidades	35	5.5	192.5
De 7 a 8 unidades	27	7.5	202.5
TOTAL	178		767

Fuente: Cuadro Nro. 6

Elaboración: La Autora

Se aplica la siguiente fórmula:

$$X = \frac{\sum FX_m}{F}$$

$$X = \frac{767}{178}$$

$$x = 4.30 \text{ unidades mensuales}$$

El promedio mensual por familia es de 4 unidades mensuales, por lo que el consumo anual será de $4 \times 12 = 48$ unidades de pulpa de borjé anuales.

CUADRO N° 24
DEMANDA REAL EN UNIDADES 220GR

AÑOS	DEMANDA REAL EN FAMILIAS	CONSUMO ANUAL	DEMANDA REAL EN UNIDADES
0	4.169		200.112
1	4.252		204.096
2	4.336		208.128
3	4.422		212.256
4	4.510	48	216.480
5	4.599		220.752
6	4.691		225.168
7	4.784		229.632
8	4.878		234.144
9	4.975		238.800
10	5.073		243.504

Fuente: Cuadro Nro. 19 y 20

Elaboración: La Autora

Demanda Efectiva

Para identificar la población segmentada con voluntad de compra de pulpa de borjón a la nueva empresa, se utiliza el resultado en porcentaje de la pregunta N° 13 con el 80% de aceptación,

CUADRO N° 25

DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES

AÑOS	DEMANDA REAL	DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES DE 220 GR. 80%
0	200.112	160.089
1	204.096	163.276
2	208.128	166.502
3	212.256	169.804
4	216.480	173.184
5	220.752	176.601
6	225.168	180.134
7	229.632	183.705
8	234.144	187.315
9	238.800	191.040
10	243.504	194.803

Fuente: Cuadro Nro. 13

Elaboración: La Autora

Oferta.

Se entiende por oferta la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes, productores, empleados o personas, ponen en el mercado para su comercialización a un precio determinado. De ello se desprende la necesidad de que en un proyecto de factibilidad se conozca la cantidad existente de los bienes que ya están en el mercado a disposición de los consumidores, ya que de ello también dependerá el éxito de la empresa. El producto que se pretende elaborar en la presente investigación, es producido en el Cantón Puerto Quito, y por existir pocas empresas que elaboren estos productos, estableciendo solamente la comercialización en establecimientos de la localidad, que según la Cámara de Comercio de Quito, en el Cantón existen 39 establecimientos que están registrados en esta entidad.

CUADRO N° 26
OFERTA ACTUAL EN PRESENTACION 220GR

VARIABLE	FRECUENCIA	XM	F x XM
De 1 a 10 unidades	9	5.5	49.5
De 11 a 20 unidades	4	15.5	62
De 21 a 30 unidades	5	25.5	127.5
De 31 a 40 unidades	6	35.5	319.5
TOTAL	24		

Se aplica la siguiente fórmula:

$$X = \frac{\sum FX_m}{F}$$

$$X = \frac{654.5}{39}$$

$$x = 13.31 \text{ unidades mensuales}$$

La venta semanal es de 13 pulpas de borjón x 52 semanas = 676 x las 39 establecimientos = 26.364 pulpas de borjón anuales.

Así mismo para cuantificar la oferta durante el periodo de vida del proyecto, se realiza la proyección, considerando el 3,3 % como tasa de crecimiento para el sector económico del Cantón Puerto Quito.

**CUADRO Nº 27
OFERTA PROYECTADA**

AÑOS	OFERTA PROYECTADA EN UNIDADES DE 220 GR.
	3,30%
0	26.364
1	27.234
2	28.132
3	29.060
4	30.018
5	31.008
6	32.031
7	33.088
8	34.179
9	35.306
10	36.471

Fuente: Cámara de Industrias TC: 3,3%
Elaboración: La Autora

Demanda Insatisfecha.

Una vez determinada la oferta, se requiere conocer la demanda insatisfecha para los años de vida útil del proyecto, para lo cual se aplica la siguiente fórmula:

$$DE - O = DI.$$

Demanda Efectiva – Oferta = Demanda Insatisfecha.

**CUADRO Nº 28
DEMANDA INSATISFECHA**

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA EN UNIDADES DE 220 GR.	OFERTA PROYECTADA EN UNIDADES DE 220 GR.	DEMANDA INSATISFECHA EN UNIDADES DE 220 GR.
0	160.089	26.364	133.725
1	163.276	27.234	136.042
2	166.502	28.132	138.370
3	169.804	29.060	140.744
4	173.184	30.018	143.166
5	176.601	31.008	145.593
6	180.134	32.031	148.103
7	183.705	33.088	150.617
8	187.315	34.179	153.136
9	191.040	35.306	155.734
10	194.803	36.471	158.332

Fuente: Cuadros Nros. 22 y 24.

Elaboración: La Autora

PLAN DE COMERCIALIZACION.

Para efectuar una inversión es muy importante considerar las estrategias que ayuden o permitan ingresar y mantenernos en el mercado por lo que se tomara en cuenta los elementos del estudio de mercado como son:

Producto, precio, plaza y promoción.

Estas estrategias deben ser planificadas de acuerdo a la demanda insatisfecha a la competencia que estas presenten según los resultados de las encuestas aplicadas.

PRODUCTO.

En el siguiente proyecto se comercializará un producto de consumo masivo que va dirigido a las familias del Cantón Puerto Quito.

Este producto estará en innovaciones constantes adaptándose a las nuevas necesidades gustos y deseos de los consumidores además se realizara controles de calidad en todo el proceso de producción.

Todo producto engloba elementos de vital importancia los cuales ayudaran a darle una imagen, higiene y garantías al mismo .Como es el caso de la Pulpa de Borojó. Aquí se incluirá todos los elementos ya que permitirá llamar la atención de los clientes e impulsar su compra.

El producto para su comercialización tendrá las siguientes características:

- **Nombre del producto: Logotipo**



- **Slogan:**

LA MEJOR PULPA...PARA EL MEJOR PALADAR....

- **Zona de Producción:** Puerto Quito.
- **Ingredientes:** borojó.
- **Envase:** Su presentación será en fundas de plástico de polipropileno que no afecte al medio ambiente y con su respectivo logotipo.

- **Registro Sanitario:** En tramite
- **Fecha de elaboración:**
- **Fecha de caducidad:**
- **Slogan:** Prefiera lo nuestro
- **Precio:** P.V.P.
- **País:** Ecuador

PRECIO.

El precio es la estrategia que ayuda a plasmar con los objetivos de la empresa cuando se intenta ingresar un producto nuevo ya existente o con características similares aunque no sean de la misma procedencia con esto se establece los costos de elaboración y producción de la pulpa de borjón y los porcentajes de utilidad que la empresa planifica obtener tomando en cuenta la capacidad de adquisición de los consumidores y los precios de los productos de la competencia que ya existen en el mercado, según consta en el cuadro Nro. 8.

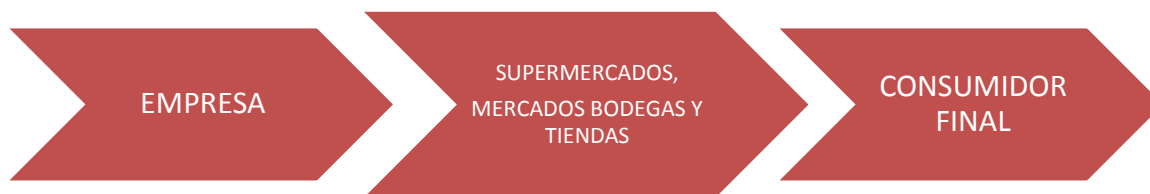
PLAZA.

Está formada por el lugar en el que los ofertantes y demandantes efectúan intercambios de bienes y productos, esta es una estrategia para ingresar al mercado objetivo será con el análisis de la competencia por lo que la empresa utilizara intermediarios o canales de distribución como son:

Supermercados, mercados, tiendas, bodegas etc. que oferten al nuevo producto de pulpa de Borjón producido en el Cantón de Puerto Quito como arrojan los resultados de la encuesta aplicada a los consumidores.

CANAL DE DISTRIBUCION

GRAFICO N° 21



PROMOCION Y/O PUBLICIDAD.

La promoción es la forma que utiliza la competencia para hacer conocer los productos para así tomar mejorías y presentar el producto con características beneficios y ventajas de los productos que se oferta.

Se llegó a la conclusión de difundir la publicidad mediante la cual se va a dar a conocer el nuevo producto el mismo que será dados por la Televisión que tenga una cobertura a nivel de la provincia y cantón de Puerto Quito que este medio sea escuchado por parte de la ciudadanía, a continuación será por la radio también y no se utiliza los otros medios como revistas y periódicos motivo por la cual no tienen la suficiente acogida por la población. El plan publicitario está dirigido a todos los habitantes del Cantón Puerto Quito y su provincia.

Los medios seleccionados por su cobertura y alta sintonía son:

Cablevisión PUERTO QUITO y Radio La Bruja.

Se ha creído conveniente realizar la publicación permanente por el lapso de 1 mes por televisión en los noticieros de la tarde y noche de lunes a viernes las cuñas radiales se publicaran dos veces por día por un tiempo de 15 días.

Se pedirá de la manera más acertada asesoramiento antes y después de la venta del nuevo producto pidiendo a los compradores sugerencias y recomendaciones y aplicando retroalimentación para mejorar la presentación de la pulpa de Borojó.

Costo del Plan de Publicidad

CUADRO N° 30

MEDIOS DE COMUNICACIÓN	EMPRESA	HORARIO DE DIFUSION	DIFUSION	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOT TOTAL
TELEVISI ON	CABLEVISIO N PUERTO QUITO	Los anuncios televisivos se harán 2 veces de lunes a domingo más un spot publicitario		5.00	150.00	1.800
RADIO	RADIO LA BRUJA		2 min	2.00	30.00	360
TOTAL						2.160

FUENTE: Encuesta cuadro Nro.12

ELABORACION: La autora.

ESTUDIO TECNICO.

En el estudio técnico de investigación que se pretende llevar a cabo se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios para el uso eficiente de los recursos disponibles para el producto que se desea elaborar y en el cual se analiza y se determina:

La localización y tamaño óptimo, requerimientos, proceso de producción, las instalaciones y la organización requerida en el proyecto.

Del estudio técnico se procede a llevar a cabo una valoración económica de las variables técnicas del proyecto que permitan una apreciación de los recursos precisos para el proyecto, además de proporcionar información de utilidad al estudio económico financiero.

El estudio técnico determina los aspectos fundamentales de la ingeniería del proyecto como son:

TAMAÑO DE LA EMPRESA.

El tamaño de la empresa se refiere a la capacidad normal de producción, considerando las variables determinantes del tamaño que son: dimensión del mercado, tecnología del proceso productivo, disponibilidad de insumos, la localización, también se encuentran íntimamente ligados con la oferta y demanda del producto y con todos los demás aspectos del proyecto.

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

La capacidad instalada marca el nivel de producción máximo al que podría llegar la empresa, haciendo uso del 100% de la capacidad en cada uno de los factores y elementos que conforman parte del proceso productivo, se considerará además el tiempo laboral utilizado en las jornadas de trabajo.

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

Con estos parámetros se plantea utilizar la maquinaria más ventajosa y que pueda cubrir los requerimientos industriales para el cantón Puerto Quito.

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

CAPACIDAD INSTALADA

Para el proyecto la capacidad instalada de la planta para la producción y comercialización de pulpa de borojón responde a la tecnología empleada, que

permitirá producir 300 pulpas de borjón por las 8 horas diarias de jornada laboral en envases de plástico diarios, esto por los 260 días al año, lo que equivale a 78.000 unidades de pulpa de borjón anuales.

CAPACIDAD INSTALADA DE PRODUCCIÓN ANUAL

CUADRO N° 31

DEMANDA INSATISFECHA PRIMER AÑO	PORCENTAJE %	PRODUCTO EN UNIDADES DE PULPA DE BOROJO DE 220 gr.
133.725	58.32%	78.000

FUENTE: Demanda insatisfecha.

ELABORACION: La autora

CAPACIDAD UTILIZADA.

Para determinar la capacidad a utilizar durante los 10 años de vida útil del proyecto, se considera la capacidad instalada de la maquinaria y equipo en función de tiempo y optimización de esta que es 78.000 envases de plástico de polipropileno de pulpa de borjón que es la capacidad en sí de la planta, el porcentaje de la demanda insatisfecha a cubrir, equivale al 70.11% de cada año proyectado, como se puede observar en el siguiente cuadro.

Además se debe indicar que para la capacidad utilizada el porcentaje empezara con el 80% aumentando gradualmente un 5% por año, hasta llegar al 100%.

CAPACIDAD UTILIZADA

CUADRO N° 32

Años	CAPACIDAD INSTALADA	PORCENTAJE %	CAPACIDAD UTILIZADA
1	78.000	80%	62.400
2	78.000	85%	66.300
3	78.000	90%	70.200
4	78.000	95%	74.100
5	78.000	100%	78.000
6	78.000	100%	78.000
7	78.000	100%	78.000
8	78.000	100%	78.000
9	78.000	100%	78.000
10	78.000	100%	78.000

FUENTE: Capacidad instalada.

ELABORACION: La autora.

LOCALIZACION.

En el estudio de la localización se orienta a analizar las diferentes variables que lo determinan el lugar donde se ubica este proyecto.

Este proyecto tiene como propósito encontrar la ubicación más adecuada para el mismo, es decir cubriendo las exigencias o requerimientos lo que contribuyen a minimizar los costos y gastos de inversión mientras este el periodo de vida del proyecto.

Etapas de la localización:

El estudio de la localización se distingue en dos partes importantes que son:

Macro localización.- Es la ubicación de la zona donde se establecerá el proyecto este tiene relación con la ubicación de la empresa que se pretende crear en un país o región.

MACROLOCALIZACION

MAPA DEL CANTON PUERTO QUITO



Micro localización.- Radica en la selección y delimitación precisa de las áreas, o sitios en que se localizara y operara la empresa dentro de la micro localización.

Valoración de Factores Localizacionales:

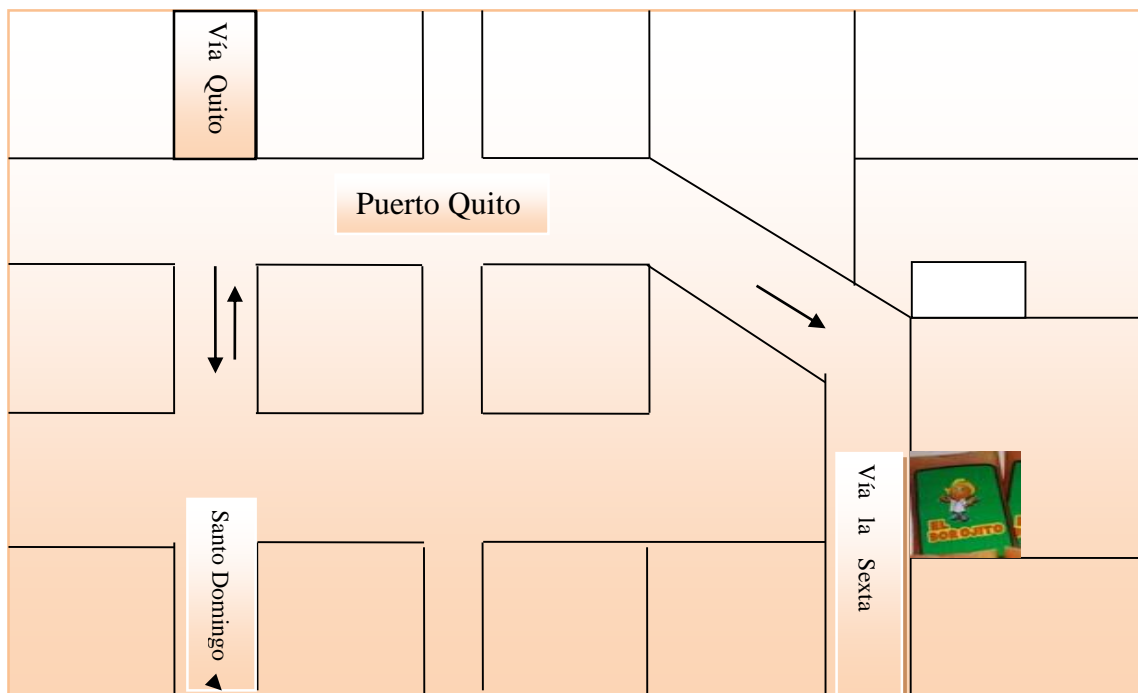
CUADRO N° 33

Parroquia	Calles
a) Recinto La Sexta.	Vía Bancos
b) Recinto El Silanche.	Avenida Reales Tamarindos y Atanasio Santos
c) Recinto Las Maravillas	Avenida Miraflores y Calicuchima.

Elaboración: La autora

De los resultados obtenidos la opción A es la mejor para que la empresa funcione adecuadamente.

MICROLOCALIZACION



ELABORACION: La autora.

La infraestructura estará ubicada en el sector Recinto La Sexta en la Avenida de Vía los Bancos del Cantón Puerto Quito lugar donde funcionara la nueva empresa.

El lugar cuenta con los servicios básicos como son: vía de acceso para dar un buen producto, energía eléctrica, agua potable y el alcantarillado que ya están colocando por el mismo sector, lo que facilita llevar adelante la ejecución de este proyecto.

INGENIERIA DEL PROYECTO.

DISTRIBUCION Y DISEÑO DE LAS INSTALACIONES.

Para que la distribución y diseño de las instalaciones del proyecto en marcha proporcionen condiciones de trabajo aceptables es necesario tomar en cuenta dos aspectos: funcionalidad y estética que faciliten y mejoren la distribución eficiente entre cada una de sus áreas.

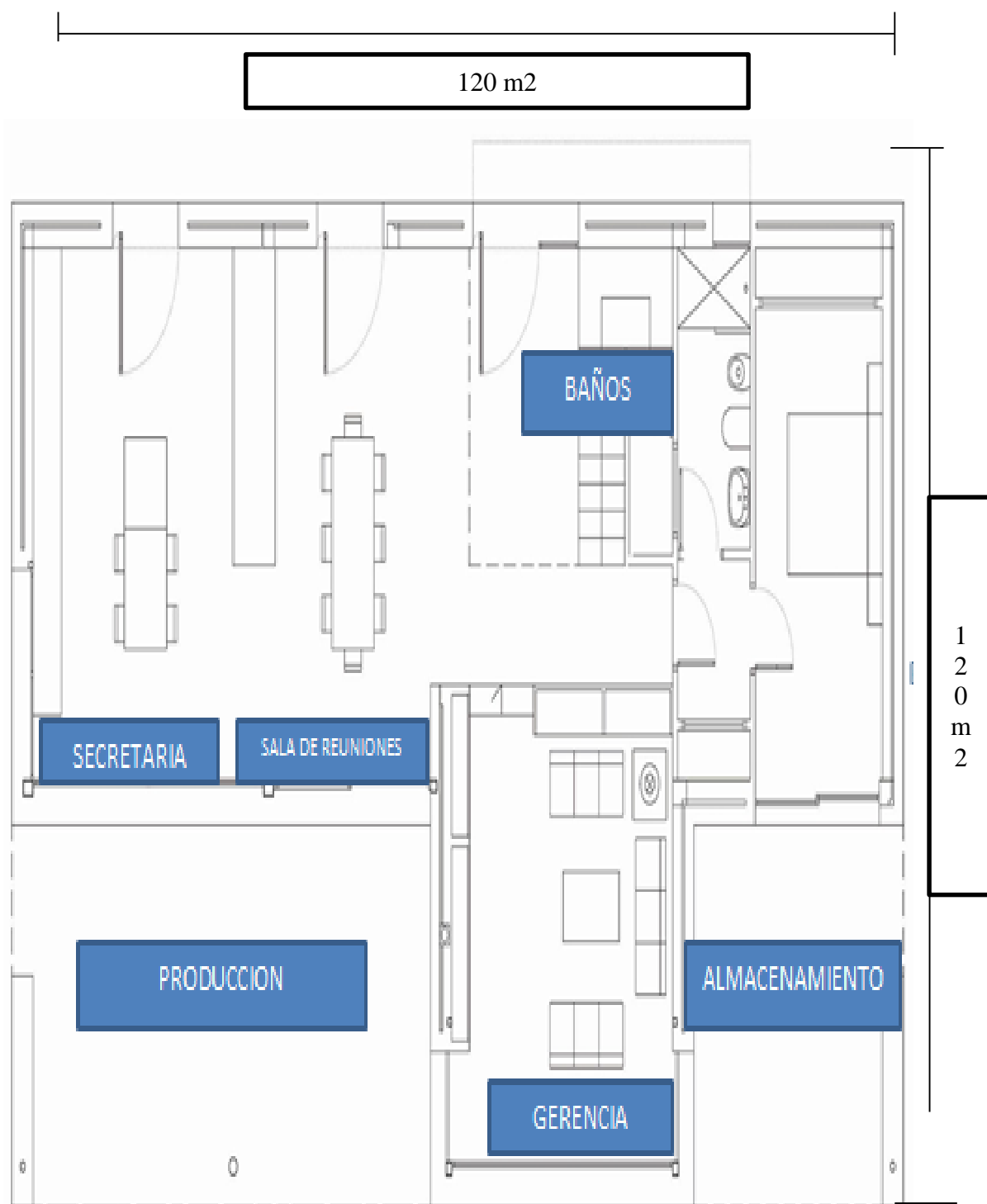
Para determinar la distribución de la planta se tomó en cuenta dos áreas, la administrativa y la productiva con sus respectivos procesos para la elaboración del producto tomando tiempos, movimientos, y áreas de acción, espacios para el abastecimiento de la materia prima y almacenamiento con un área de 240 m².

Cabe recalcar que el terreno donde se pretende montar la empresa tiene un área total de 400 m² mientras que lo que se ocupara será de 240m².

**DISTRIBUCION DE LA PLANTA
CUADRO N° 34**

DISTRIBUCION	AREA DESTINADA
Área administrativa	20m ²
Área de Producción	120m ²
Área de bodega y almacenamiento	28m ²
Área de Guardianía	12m ²
Área verde parque amiento	60m ²
TOTAL	240m²

ELABORACION: La autora.

DISTRIBUCION DE LA PLANTA

DESCRIPCION DEL PROCESO

El proceso abarca las etapas en las que se transforma la materia prima en producto elaborado y terminado.

DESCRIPCION DEL PROCESO PRODUCTIVO PARA LA ELABORACION DE LA PULPA DE BOROJO.

- **Adquisición de la materia prima.-** El proceso de la pulpa de Borojo inicia con la adquisición de la materia prima la que se conseguirá en el mercado de la localidad y los de la provincia de Pichincha la cual debe estar en un ambiente adecuado para transportarlo en cajas para evitar que se deterioren la fruta empleando en esta operación **60 minutos**.
- **Selección.-** Consiste en separar el Borojo que está en malas condiciones de los que están en condiciones óptimas para ser llevados al proceso de elaboración de la pulpa en lo que emplearemos **60 minutos**.
- **Lavado.-** Antes de entrar a la producción de la pulpa debe estar bien lavado, limpiando o quitando cualquier cosa extraña adherida a la fruta la que podría contaminar o variar el sabor de la pulpa, el lavado se lo va hacer duchando la fruta en el lapso de **40 minutos**.
- **Pelado y trozado.-** Constituye en la separación de la cascara realizando el proceso minuciosamente evitando el desperdicio de los mismos para luego ser trozado adecuadamente ocupando un tiempo prudente de **60 minutos**. Para lo cual se utiliza cuchillos y maquinaria peladora.

- **Extracto de Pulpa.-** Consiste en obtener la pulpa de la fruta y eliminar partículas extrañas en este caso quitando las partes malas para lo cual se emplea un tiempo moderado de 60 minutos. Utilizando una despulpadora la cual consiste en un molino que tiene una tolva por donde pasa la materia prima y así mismo a través de un filtro agujerado para poder obtener el extracto de la misma.
- **Dosificación.-** Consiste en preparar las fórmulas adecuadas para aplicar a la pulpa como son: saborizantes, fertilizantes, pectina entre otros siendo estas esenciales para la conservación, para lo cual se utilizara tubo probetas de vidrio este paso se lo realiza en 10 minutos.
- **Cocción.-** Esta dura 120 minutos dependiendo de la cantidad de pulpa consiste en mezclar el azúcar, la pectina, los fertilizantes saborizantes entro otros para conseguir una pulpa de calidad nutritivo y natural.
- **Enfriado.-** Consiste en mantener al extracto de la pulpa a una temperatura ambiente logrando que tome consistencia para luego proceder al envasado.
- **Envasado.-** Es llenar los envases diarios empleando la envasadora los mismos que fueron previamente esterilizados mediante una esterilizadora industrial lo que se utiliza un tiempo de 30 minutos.
- **Etiquetadora.-** Es el sello con el que se da a conocer el producto de pulpa envasados indicando las características del mismo, ingredientes, registro sanitario, duración, peso, y todos los datos exigidos por la ley las etiquetas deben estar limpias y adheridas al envase para esto se empleara un tiempo de 30 minutos.

- **Almacenado.**- Una vez que los envases de plástico estén completamente selladas y etiquetados, deben ser almacenadas en cajas plásticas con base de cartón para luego ser comercializadas lo que se ocupara un tiempo de 30 minutos.

DIAGRAMA DE FLUJO

En los diagramas de flujo se presenta gráficamente la secuencia de las diferentes etapas o procesos, los productos de entrada y salida de cada operación.


















DIAGRAMA DE FLUJO

	OPERACIÓN	Ejecutar un tramite
	INSPECCION	Resultado de verificación
	TRANSPORTE	Resultado de movimiento y traslado
	DEMORA	Espera aplazamiento
	ACTIVIDAD COMBINADA	Operación e inspección
	ARCHIVO	Almacenamiento finalización

El proceso de producción se lo realizara en 415 minutos que si dividimos para 60 minutos que tiene la hora nos da como resultado 7 horas diarias.

FLUJO GRAMA DE LA PRODUCCION DE PULPA DE BOROJO

ENVADADO.

°	PROCESO							TEMPOS
1	Adquisición de materia prima							60 minutos
2	Selección de la materia prima							60 minutos
3	Lavado del borojó							40 minutos
4	Pelado y trozado							60 minutos
5	Extracto de la pulpa							60 minutos
6	Dosificación saborizantes							10 minutos
7	Cocción							20 minutos
8	Enfriado							15 minutos
9	Envasado							30 minutos
10	Etiquetado							30 minutos
11	Almacenado							30 minutos
	TOTAL							415 minutos

ELABORACION: La autora.

REQUERIMIENTOS.

Para el normal funcionamiento de las instalaciones de la nueva empresa de pulpa de Borojó en el cantón Puerto Quito se requiere de recursos humanos, materiales y financieros.

RECURSOS HUMANOS.

Está constituido por el talento humano quien será responsable de la planificación, organización dirección y control de las actividades la cual está integrada por administrativos y operativos.

ADMINISTRATIVOS.

- ❖ Gerente
- ❖ Secretaria Contadora
- ❖ Asesor Jurídico

OPERATIVOS.

- ❖ Obreros
- ❖ Chofer-vendedor
- ❖ Bodeguero

RECURSOS MATERIALES.

El presupuesto de inversión de los recursos materiales se refiere a los valores de las inversiones en obras físicas, como equipos e insumos necesarios para la instalación y puesta en marcha del proyecto.

AREAS DE CONSTRUCCION.

- ❖ Área Administrativa

- ❖ Área de producción
- ❖ Área de bodega y almacenamiento
- ❖ Área de Guardianía
- ❖ Área verde y parqueo

MUEBLES Y ENSERES.

- ❖ Escritorios
- ❖ Sillas
- ❖ Mesas
- ❖ Mueble Archivador

EQUIPOS DE OFICINA.

- ❖ Sumadora
- ❖ Teléfono

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

- ❖ Computadora
- ❖ Impresora Multifunción

MAQUINARIA Y EQUIPO DESPULPADORA DE FRUTAS



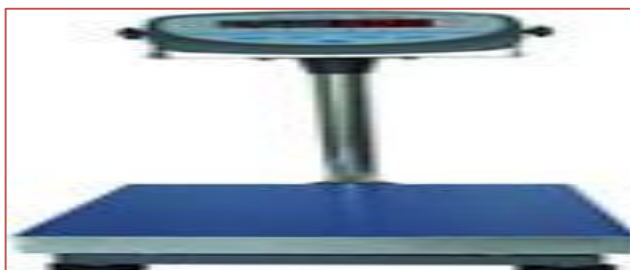
Características:

Despulpada toda clase de fruta, tiene una capacidad de 600-700Kg/hora, todos los equipos son robustos, resistentes y compactos fabricados en su totalidad en acero inoxidable. Capacidad: De 150kg hora Hasta 20 ton/ Hora

BANDEJAS METALICAS



BALANZAS



BS-1500 SERIES

BASCULAS MULTIPROPÓSITO



Características:

La **bascula** SENTRONIK BS-1500: es el nuevo concepto de **básculas de piso** que se construyen específicamente para todas sus necesidades de pesaje. Puede ser utilizado como una **balanza de banco o bascula de piso**, si usted desea pesar cajas, materiales, productos vivos o incluso si lo que desea es como una báscula de aplicación de conteo.

Una de las mejores ventajas es que es una báscula extremadamente amable al usuario, lo que significa que el personal del almacén no tendrá que pasar horas haciendo la instalación y configuración de la balanza, es literalmente una cuestión de encenderla y ya está lista para trabajar.

CALDERA ELECTRICA



Características:

Tiene una potencia de 300 kW y la potencia se ha fraccionado en bloques de 50 KW con sistemas electrónicos de control de temperatura, independientes por cada bloque de potencia. Los sistemas de seguridad eléctricos protegen las resistencias en fracciones de 16,6 KW para racionalizar el consumo en todo el edificio y asegurar el funcionamiento permanente de la climatización.

ETIQUETADORA



Características:

La construcción de la máquina se hace por el SUS # 304 y aleación de aluminio

Sistema de control de Mitsubishi PLC con pantalla táctil digital 3-fase de motor paso a paso y el conductor.

50 trabajo de configuración se puede almacenar en la memoria para una fácil recuperación.

Powered limpie abajo rodillos.

La velocidad de etiquetado se sincroniza automáticamente con la velocidad del transportador para asegurar etiquetado de calidad.

Opciones:

Impresora 1.Hot Foil para la fecha de la codificación.

2.LRD-6110 Sensor de León para etiquetas transparentes (EE.UU. hizo).

MESON METALICO



Características:

Mesón industrial fabricado en acero inoxidable calibre 18 REF 604

Estructurado en tubo acero inoxidable de 2 “

Dimensiones 2*0.8*0.9 precio 115.00

FILTRO INDUSTRIAL



Características:

Contados a ser los principales fabricantes, nos aseguramos de que las necesidades del cliente se cumplen en el mejor modo posible. Nos aseguramos de que las plantas de frutas Jugo fabricados por nosotros se hizo de acuerdo con las especificaciones dadas por el cliente. Expertos ocuparse de todo el proceso de fabricación, por lo que las posibilidades de defectos se reducen.

Características:

* Rentable.

* Requiere un mantenimiento mínimo.

ENVASADORA



Características:

1. La máquina está especialmente diseñada para evitar la fuga para evitar que el producto se derrame, garantizando así el embalaje limpio y un lugar de trabajo limpio.
2. Dispositivo automático y semiautomático neumático capsula adaptable a las tapas de diferentes tamaños y formas para asegurar un sellado hermético.
3. La bomba se aplica una presión uniforme para expulsar el producto en el envase, aumentando así la coherencia.
4. hermético de sellado de aluminio enfría ya que se une a preservar la frescura y prevenir un mayor derrame.

ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

Es la estructura administrativa de la empresa con normas y reglamentos todos estos se relacionan con la actividad empresarial, industrial y de producción con el propósito de cumplir sus objetivos.

ORGANIZACIÓN LEGAL.

Son todas las leyes que deben tomarse en cuenta para la libre operación de la empresa fundamentándose en la constitución pública del estado, ley de compañías código de trabajo y además leyes conexas así como reglamentos y normas relacionadas con la actividad empresarial de producción.

- RAZON SOCIAL.- Esta empresa está conformada jurídicamente como Compañía de Responsabilidad Limitada y su Razón Social será: EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO “BOROJITO” CIA. LTDA.”
- DIRECCION.- La EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO “BOROJITO” CIA. LTDA.”, estará ubicada en el sector Recinto La Sexta en la Avenida de Vía los Bancos del Cantón Puerto Quito.
- CAPITAL SOCIAL.- De acuerdo a lo señalado en la ley de compañías el capital estará conformado por las aportaciones de los socios con un 60% y el otro valor restante del 40% será financiado a través de un crédito solicitado por medio de la corporación financiera nacional.
- OBJETO.- La empresa tendrá su objetivo en la producción y comercialización de pulpa de Borojó en el cantón Puerto Quito, provincia de Pichincha.

- DOMICILIO.- El domicilio de la EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO “BOROJITO” CIA. LTDA.”, será en el cantón Puerto Quito.
- NACIONALIDAD.- La empresa será de nacionalidad ecuatoriana por lo tanto está sujeta a las leyes vigentes del Ecuador.
- DURACION.- El plazo de duración de esta empresa es de diez años.

MODELO DE MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE BOROJO, “EL BOTOJITO” CIA. LTDA.

Señor Notario:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.

Comparecientes.

Comparecen a la celebración de este instrumento público, por sus propios derechos, los señores: Jenny Graciela Chuquilla, Rommel Alexander Chuquilla y Digna Paulina Chuquilla, todos los comparecientes son mayores de edad, casados, de nacionalidad ecuatoriana, domiciliados en el Cantón Puerto Quito.

SEGUNDA.

Constitución.

Por medio de esta escritura pública, los comparecientes tienen a bien, libre y voluntariamente, constituir la compañía de responsabilidad limitada que se

denominará: EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO “BOROJITO” CIA. LTDA.”Que se registrá por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

TERCERA.

Estatuto.

La compañía que se constituye mediante el presente instrumento, se registrá por el estatuto que se expone a continuación:

CAPÍTULO PRIMERO

NATURALEZA, NACIONALIDAD, DENOMINACIÓN, DOMICILIO, OBJETO SOCIAL, MEDIOS, DURACIÓN, DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN.

Artículo Primero.

Naturaleza, nacionalidad y denominación.

La denominación que la compañía utilizará en todas sus operaciones será EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO “BOROJITO” CIA. LTDA.”, esta sociedad se constituye como una compañía de responsabilidad limitada de nacionalidad ecuatoriana y se registrá por las Leyes ecuatorianas y por el presente estatuto, en cuyo texto se le designará posteriormente simplemente como “la Compañía”.

Artículo Segundo.

Domicilio.

El domicilio principal de la compañía es el Cantón Puerto Quito, provincia de Pichincha, República del Ecuador. Por resolución de la junta general de

socios podrá establecer, sucursales, agencias y oficinas en cualquier lugar del país o del extranjero, conforme a la Ley y a este estatuto.

Artículo Tercero.

Objeto social.

El objeto social de la empresa es la producción y comercialización de pulpa de borojó en el cantón Puerto Quito, provincia de Pichincha.

Para la consecución del objeto social, la compañía podrá actuar por sí o por interpuesta persona natural o jurídica, y celebrar actos, contratos, negocios, civiles y mercantiles, permitidos por la ley.

Artículo Cuarto.

Duración.

El plazo de duración de la compañía es de cinco años, contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura constitutiva en el Registro Mercantil; sin embargo, la junta general de socios, convocada expresamente, podrá disolverla en cualquier tiempo o prorrogar el plazo de duración, en la forma prevista en la Ley de Compañías y este estatuto.

Artículo Quinto.

Disolución y liquidación.

La Junta General podrá acordar la disolución anticipada de la compañía antes de que venza el plazo señalado en el artículo cuarto.

Disuelta la Compañía, voluntaria o forzosamente, el procedimiento de liquidación será el contemplado en la Ley de la materia.

CAPÍTULO SEGUNDO

CAPITAL SOCIAL Y PARTICIPACIONES

Artículo Sexto.

Capital social.

El capital social de la Compañía es de usd 400,00 cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, dividido en cuatrocientas (400) participaciones sociales iguales acumulativas e indivisibles de un dólar cada una. Los Certificados de Aportación serán firmados por el Presidente y el Gerente General de la Compañía.

El número de socios que crearan la empresa será tres.

Artículo Séptimo.

Participaciones.

Las participaciones estarán representadas en certificados de aportación no negociables. Cada participación da derecho a un voto en la Junta General, así como a participar en las utilidades y demás derechos establecidos en la ley o en el estatuto social.

Artículo Octavo.

Transferencias de participaciones.

La propiedad de las participaciones no podrá transferirse por acto entre vivos sin la aprobación unánime del capital social expresado en junta general. La cesión se hará por escritura pública, a la que se incorporará como habilitante la certificación conferida por el Gerente General de la compañía respecto al

cumplimiento del mencionado requisito. En el libro de participaciones y socios se inscribirá la cesión y luego se anulará el certificado de aportación correspondiente, extendiéndose uno nuevo a favor del cesionario. De la escritura de cesión se sentará razón al margen de la inscripción referente a la constitución de la sociedad, así como al margen de la matriz de la escritura de constitución en el respectivo protocolo del notario.

CAPÍTULO TERCERO

ÓRGANO DE GOBIERNO: LA JUNTA GENERAL

Artículo Noveno.

Junta general y atribuciones.

Es el Órgano Supremo de gobierno de la Compañía, formado por los socios legalmente convocados y constituidos. Será presidida por el Presidente de la Compañía, y ejercerá la secretaría el Gerente General, sin perjuicio de que la junta designe Presidente y secretario a falta de éstos. Son atribuciones de la Junta General los siguientes:

- a) Resolver sobre la prórroga del plazo de duración de la compañía, su disolución anticipada, la reactivación, el aumento o disminución del capital, la transformación, fusión, o cualquier otro asunto que implique reforma del Contrato Social o Estatuto;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Conocer y aprobar el informe del Gerente General, así como las cuentas y balances que presenten los administradores;
- d) Aprobar la cesión de las participaciones sociales y la admisión de nuevos socios;

- e) Disponer que se inicien las acciones pertinentes contra los administradores, sin perjuicio del ejercicio de este derecho por parte de los socios, de acuerdo a la Ley;
- f) Interpretar obligatoriamente las cláusulas del Contrato Social, cuando hubiere duda sobre su inteligencia;
- g) Designar al Presidente y al Gerente General, fijar sus remuneraciones, y removerlos por causas legales, procediendo a la designación de sus reemplazos, cuando fuere necesario;
- h) Acordar la exclusión de los socios de acuerdo con la Ley;
- i) Autorizar la constitución de mandatarios generales de la Compañía;
- j) Autorizar al Gerente General la realización de contratos cuya cuantía exceda de cinco mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica (usd 5.000,00), así como de actos de disposición de bienes inmuebles de la Compañía;
- k) Las demás que no hubieren sido expresamente previstas a algún órgano de administración.

Artículo Décimo.

Juntas ordinarias.

Se reunirán al menos una vez al año en el domicilio principal de la Compañía, dentro de los tres primeros meses siguientes a la finalización del respectivo ejercicio económico. En estas Juntas deberá tratarse al menos sobre lo siguiente:

- a) Conocer el informe anual del Gerente General, las cuentas y el estado de pérdidas y ganancias, el balance general, y acordar la resolución correspondiente;
- b) Resolver sobre la distribución de los beneficios sociales;
- c) Cualquier otro asunto constante en la convocatoria.

Artículo Décimo Primero.

Convocatorias.

La convocatoria a Junta General se hará mediante comunicación escrita dirigida a cada socio en la dirección registrada por cada uno de ellos y por la prensa en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía, por lo menos con ocho días de anticipación al día fijado para la reunión sin contar el día de la convocatoria ni el de la reunión. La convocatoria especificará el orden del día, el lugar y hora exactos de la reunión y llevará la firma de quien la convoque.

En caso de segunda convocatoria, ésta deberá expresar claramente que la junta se reunirá con el número de socios presentes. Esta convocatoria no podrá modificar el objeto de la primera, ni demorar la reunión más de treinta días de la fecha fijada para la primera reunión. Las Juntas Generales, sean ordinarias o extraordinarias, serán convocadas por el Gerente General, o por el Presidente en ausencia de aquel, sin perjuicio de la facultad conferida a los socios de acuerdo al artículo ciento veinte de la Ley de Compañías.

Artículo Décimo Segundo.

Instalación y quórum decisorio.

Para que la Junta General se encuentre válidamente constituida en primera convocatoria, deberán hallarse presentes los socios que representen al menos más de la mitad del capital social. En segunda convocatoria podrá reunirse la Junta General con el número de socios presentes, siempre que así se haya expresado en la convocatoria respectiva. Las resoluciones se adoptarán con el voto favorable de los socios que representen la mitad más uno del capital social suscrito concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría. Para la instalación de la Junta se procederá por Secretaría a formar la lista de los asistentes, debiendo hacer constar en la lista a los socios que consten como tales en el Libro de Participaciones y Socios. Para la verificación del quórum de instalación no se dejará transcurrir más de cuarenta y cinco minutos de la hora fijada en la convocatoria. En lo demás se estará a lo dispuesto en la Ley.

Artículo Décimo Tercero.

Representación.

Los socios pueden hacerse representar ante las Juntas Generales de Socios, para ejercer sus derechos y atribuciones, mediante carta o poder dirigida al Presidente de la misma. Cada socio no puede hacerse representar sino por un solo mandatario cada vez, cualquiera que sea su número de participaciones. Asimismo, el mandatario no puede votar en representación de otra u otras participaciones de un mismo mandante en sentido distinto,

pero la persona que sea mandataria de varias participaciones puede votar en sentido diferente en representación de cada uno de sus mandantes.

Artículo Décimo Cuarto.

De las actas.

Las deliberaciones de la Junta General se asentarán en un acta, que llevará las firmas del Presidente y del Secretario de la junta. En el caso de juntas universales, éstas podrán reunirse en cualquier parte del territorio nacional; pero deberán firmar el acta todos los asistentes que necesariamente deben representar el 100% del capital social, bajo pena de nulidad. De cada junta se formará un expediente con la copia del acta y de los demás documentos que justifiquen que las convocatorias se hicieron en la forma prevista en la Ley y los Estatutos; se incorporarán además los demás documentos que hubieren sido conocidos por la junta. Las actas se elaborarán a través de un ordenador o a máquina, en hojas debidamente foliadas, que podrán ser aprobadas en la misma sesión, o a más tardar dentro de los quince días posteriores.

Artículo Décimo Quinto.

Juntas Generales Extraordinarias.

Se reunirán en cualquier tiempo, en el domicilio principal de la compañía, para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Artículo Décimo Sexto.

Juntas Generales y Universales.

La Junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y lugar, dentro del territorio de la República, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital social, y los asistentes acepten por unanimidad la celebración de la junta. En cuanto al quórum decisorio se estará a lo previsto en el artículo duodécimo de este estatuto. Las Actas de 1as Juntas Universales serán firmadas por todos los asistentes, bajo pena de nulidad.

CAPÍTULO CUARTO

ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN: EL PRESIDENTE Y EL GERENTE GENERAL

Artículo Décimo Séptimo.

La compañía se administrará por un Gerente General y/o el Presidente, que tendrán las atribuciones y deberes que se mencionan en las cláusulas que siguen.

El Gerente General ejerce la representación legal, judicial y extrajudicial de la Compañía.

Artículo Décimo Octavo.

Del Presidente de la Compañía.

El Presidente será nombrado por la Junta General para un período de tres años, pudiendo ser reelegido indefinidamente; podrá ser o no socio de la Compañía. Sus atribuciones y deberes serán los siguientes:

a) Convocar, presidir y dirigir las sesiones de Junta General, debiendo suscribir las actas de sesiones de dicho organismo;

- b) Suscribir conjuntamente con el Gerente General los certificados de aportación;
- c) Suscribir el nombramiento del Gerente General; y,
- d) Subrogar al Gerente General en caso de ausencia o fallecimiento de éste, hasta que la Junta General proceda a nombrar un nuevo Gerente General, con todas las atribuciones del subrogado.

La Junta General deberá designar un nuevo Presidente en caso de ausencia definitiva; en caso de ausencia temporal será subrogado por el gerente general.

Artículo Décimo Noveno.

Del Gerente General.

El Gerente General será elegido por la Junta General para un período de tres años, tendrá la representación legal judicial o extrajudicial de la Compañía. Podrá ser reelegido indefinidamente. Para ser Gerente General no se requiere ser socio de la Compañía. Este administrador no podrá ejercer ningún otro cargo que de acuerdo con la ley y a juicio de la Junta General sea incompatible con las actividades de la compañía.

El Gerente General tendrá los más amplios poderes de administración y manejo de los negocios sociales con sujeción a la Ley, los presentes estatutos y las instrucciones impartidas por la Junta General. En cuanto a sus derechos, atribuciones, obligaciones y responsabilidades se estará a lo dispuesto por la Ley de Compañías y este contrato social.

Son atribuciones especiales del Gerente General:

- a) Subrogar al Presidente de la compañía en caso de ausencia temporal;

b) Realizar todos los actos de administración y gestión diaria encaminados a la consecución del objeto social de la compañía;

Ejecutar a nombre de la Compañía toda clase de actos, contratos y obligaciones con bancos, entidades financieras, personas naturales o jurídicas, suscribiendo toda clase de obligaciones; previa autorización de la Junta General, nombrar mandatarios generales y apoderados especiales de la compañía y removerlos cuando considere conveniente; Someter anualmente a la Junta General ordinaria un informe relativo a la gestión llevada a cabo al frente de la Compañía, así como el balance general y demás documentos que la Ley exige;

Formular a la Junta General las recomendaciones que considere convenientes en cuanto a la distribución de utilidades y la constitución de reservas;

Nombrar y remover al personal de la compañía y fijar sus remuneraciones, así como sus deberes y atribuciones;

Dirigir y supervigilar la contabilidad de la compañía, así como velar por el mantenimiento y conservación de sus documentos;

Abrir y cerrar cuentas bancarias y designar a la o las personas autorizadas para emitir cheques o cualquier otra orden de pago contra las referidas cuentas;

Librar, aceptar, endosar y avalar letras de cambio y cualesquiera otros papeles de comercio relacionados con las actividades de la compañía;

Cumplir y hacer cumplir las decisiones de la Junta General; y,

Ejercer y cumplir todas las atribuciones y deberes que reconocen e imponen la Ley y los estatutos presentes así como todas aquellas que sean

inherentes a su función y necesarias para el cabal cumplimiento de su cometido.

CAPÍTULO QUINTO

DE LOS SOCIOS

Artículo Vigésimo.

Derechos y obligaciones de los socios.

Son derechos de los socios especialmente los siguientes:

- a) Intervenir en las Juntas Generales;
- b) Participar en los beneficios sociales en proporción a sus participaciones sociales pagadas;
- c) Participar en la misma proporción en la división el acervo social, en caso de liquidación de la Compañía;
- d) Intervenir con voz y con voto en las Juntas Generales;
- e) Gozar de preferencia para la suscripción de participaciones en el caso de aumento de capital;
- f) Impugnar las resoluciones de la Junta General conforme a la Ley;
- g) Limitar su responsabilidad hasta el monto de sus respectivos aportes;
- h) Pedir la convocatoria a Junta General, en la forma establecida en el artículo ciento veinte de la Ley de Compañías, siempre que concurrieren el o los socios que representen por lo menos el diez por ciento del capital social.
- i) Son obligaciones de los socios principalmente:
- j) Pagar la aportación suscrita en el plazo previsto en estos estatutos; caso contrario la compañía podrá ejercer cualquiera de las acciones previstas en el artículo doscientos diecinueve de la Ley de Compañías;

k) No interferir en modo alguno en la administración de la Compañía;

l) Los demás contemplados en la ley o en estos estatutos.

CAPÍTULO SEXTO

BALANCES, REPARTO DE UTILIDADES Y FORMACIÓN DE RESERVAS

Artículo Vigésimo Primero.

Balances.

Los balances se practicarán al fenecer el ejercicio económico al treinta y uno de diciembre de cada año y los presentará el Gerente General a consideración de la Junta General Ordinaria. El balance contendrá no sólo la manifestación numérica de la situación patrimonial de la sociedad, sino también las explicaciones necesarias que deberán tener como antecedentes la contabilidad de la compañía que ha de llevarse de conformidad a las disposiciones legales y reglamentarias, por un contador o auditor calificado.

Artículo Vigésimo Segundo.

Reparto de utilidades y formación de reservas.

A propuesta del Gerente General, la Junta General resolverá sobre la distribución de utilidades, constitución de fondos de reserva, fondos especiales, castigos y gratificaciones, pero anualmente se segregarán de los beneficios líquidos y realizados por lo menos el cinco por ciento (5%) para formar el fondo de reserva legal hasta que este fondo alcance un valor igual al veinticinco por ciento (25%) del capital social. La Junta General para resolver sobre el reparto de utilidades deberá ceñirse a lo que al respecto dispone la Ley de Compañías.

Una vez hechas las deducciones legales, la Junta General podrá decidir la formación de reservas facultativas o especiales, pudiendo destinar, para el efecto, una parte o todas las utilidades líquidas distribuidas a la formación de reservas facultativas o especiales. Para el efecto, será necesario el consentimiento unánime de todos los socios presentes; en caso contrario, del saldo distribuible de los beneficios líquidos anuales, por lo menos un cincuenta por ciento (50%) será distribuido entre los socios en proporción al capital pagado que cada uno de ellos tenga en la compañía.

CAPÍTULO SÉPTIMO

DISPOSICIONES VARIAS

Artículo Vigésimo Tercero.

Acceso a los libros y cuentas.

La inspección y conocimiento de los libros y cuentas de la compañía, de sus cajas, carteras, documentos y escritos en general sólo podrá permitirse a las entidades y autoridades que tengan la facultad para ello en virtud de contratos o por disposición de la Ley, así como a aquellos empleados de la compañía cuyas labores así lo requieran, sin perjuicio de lo que para fines especiales establezca la Ley.

Artículo Vigésimo Cuarto.

Normas supletorias.

Para todo aquello sobre lo que no haya expresa disposición estatutaria se aplicarán las normas contenidas en la Ley de Compañías, y demás leyes y reglamentos pertinentes, vigentes a la fecha en que se otorga la escritura

pública de constitución de la compañía, las mismas que se entenderán incorporadas a estos estatutos.

CUARTA.

Suscripción y pago de participaciones.

El capital social ha sido íntegramente suscrito por los socios y pagado en su totalidad en numerario.

QUINTA.

Nombramiento de Administradores.

Para los períodos señalados en los artículos décimo octavo y décimo noveno de los estatutos sociales, se designa como Presidente de la Compañía a la señora Jenny Chuquilla y como Gerente General de la misma a Fernando Chuquilla.

SEXTA.

Declaraciones.

a) Los firmantes de la presente escritura pública son los socios fundadores de la Compañía, quienes declaran expresamente que ninguno de ellos se reserva en su provecho personal, beneficios tomados del capital de la compañía en participaciones u obligaciones.

b) Los socios facultan al abogado Dr. Luis Misqueña Montalvo para que obtenga las aprobaciones de esta escritura y cumpla los demás requisitos de Ley, para el establecimiento de la compañía.

c) Por el capital pagado en efectivo, de acuerdo al detalle señalado anteriormente, se adjunta el certificado de depósito bancario en la cuenta "Integración de Capital", abierta en el banco del pichincha para que se agregue como parte integrante de esta escritura.

Usted, Señor Notario se servirá agregar y anteponer las cláusulas de estilo necesarias para la completa validez de este instrumento.

Atentamente,

Dr. Luis Misqueña Montalvo
Abogado

ORANIZACION ADMINISTRATIVA.

La EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO “BOROJITO” CIA. LTDA.”, para su funcionamiento contara con los cinco niveles como son:

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

ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA.

Son los elementos recursos que involucran la existencia de planes programas, estrategias y el lugar adecuado para desenvolverse dentro de la empresa encargándose de la administración y fijar las atribuciones correspondientes.

NIVELES JERARQUICOS.

Es el conjunto de entidades agrupadas de acuerdo con el grado de autoridad y responsabilidad que poseen soberanamente en las funciones que realizan:

Nivel Legislativo.- Es el máximo organismo de dirección en la empresa está conformado por la junta general de socios.

Nivel Ejecutivo.- Esta conformado por el gerente administrador su función es cumplir y hacer cumplir los objetivos metas y planes propuestos y establecidos.

Nivel Asesor.- Representa al asesor jurídico quien aconseja informa y orienta las decisiones legales y es temporal.

Nivel de Apoyo.- Está conformada por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas.

Nivel Operativo.- Lo componen los puestos que están directamente relacionados con las labores del proceso productivo.

ORGANIGRAMAS.

Es la representación gráfica de la estructura organizada de la empresa que permite obtener de una idea uniforme acerca de una organización donde desempeñe un papel informativo y de análisis estructural.

Organigrama Estructural.- Es una representación gráfica de la estructura administrativa de la empresa con el cual se conoce y se visualiza los niveles de autoridad de la organización.

Organigrama Funcional.-Especifica la relación de autoridad y dependencia de cada una de elementos administrativas y sus funciones básicas.

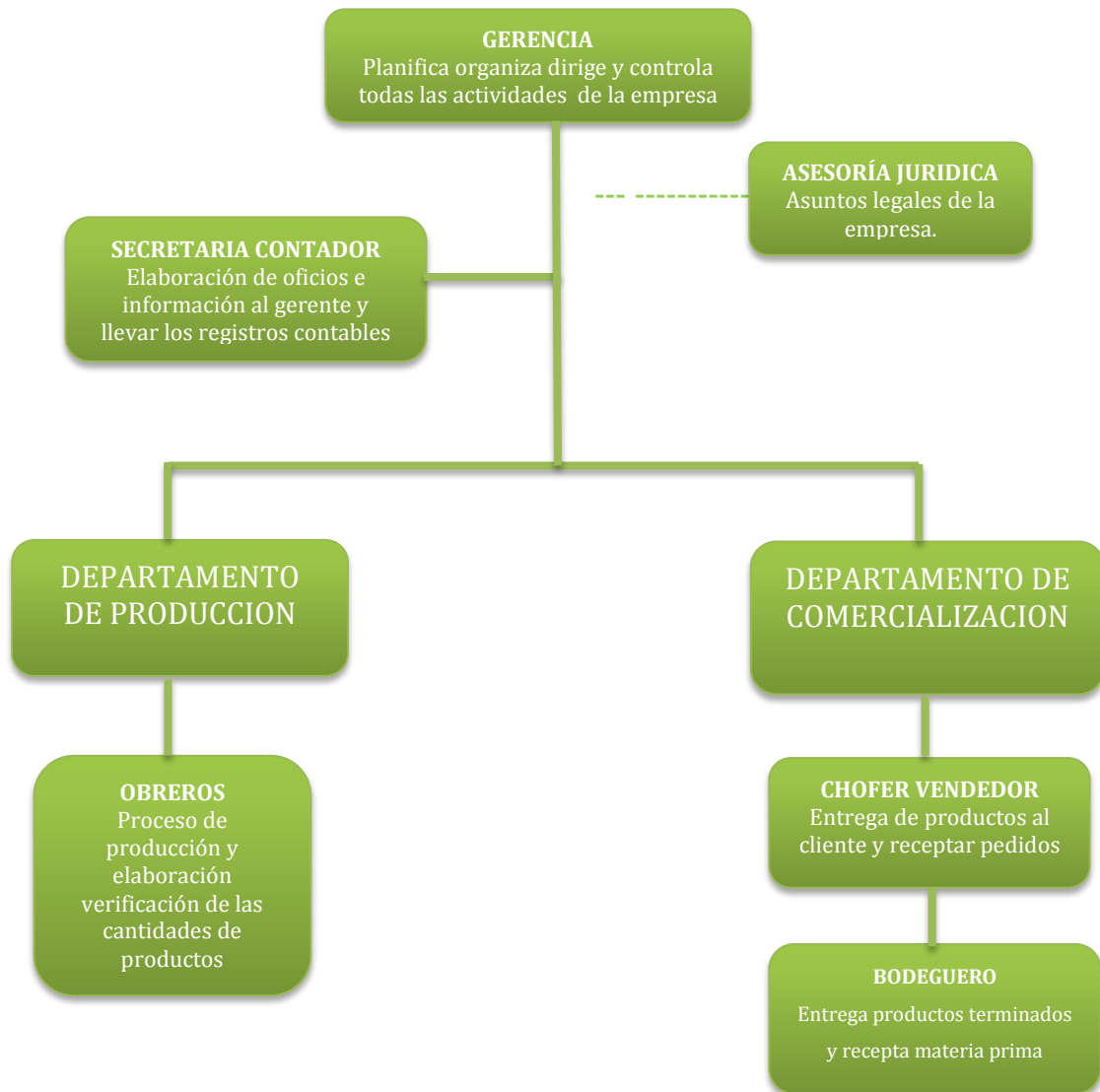
Organigrama Posicional.-Es la distribución específica de las jerarquías de puesto desempeñados por el personal directivo, ejecutivo, y de operaciones de la empresa.

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL
EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO "BOROJITO" CIA.
LTDA."**



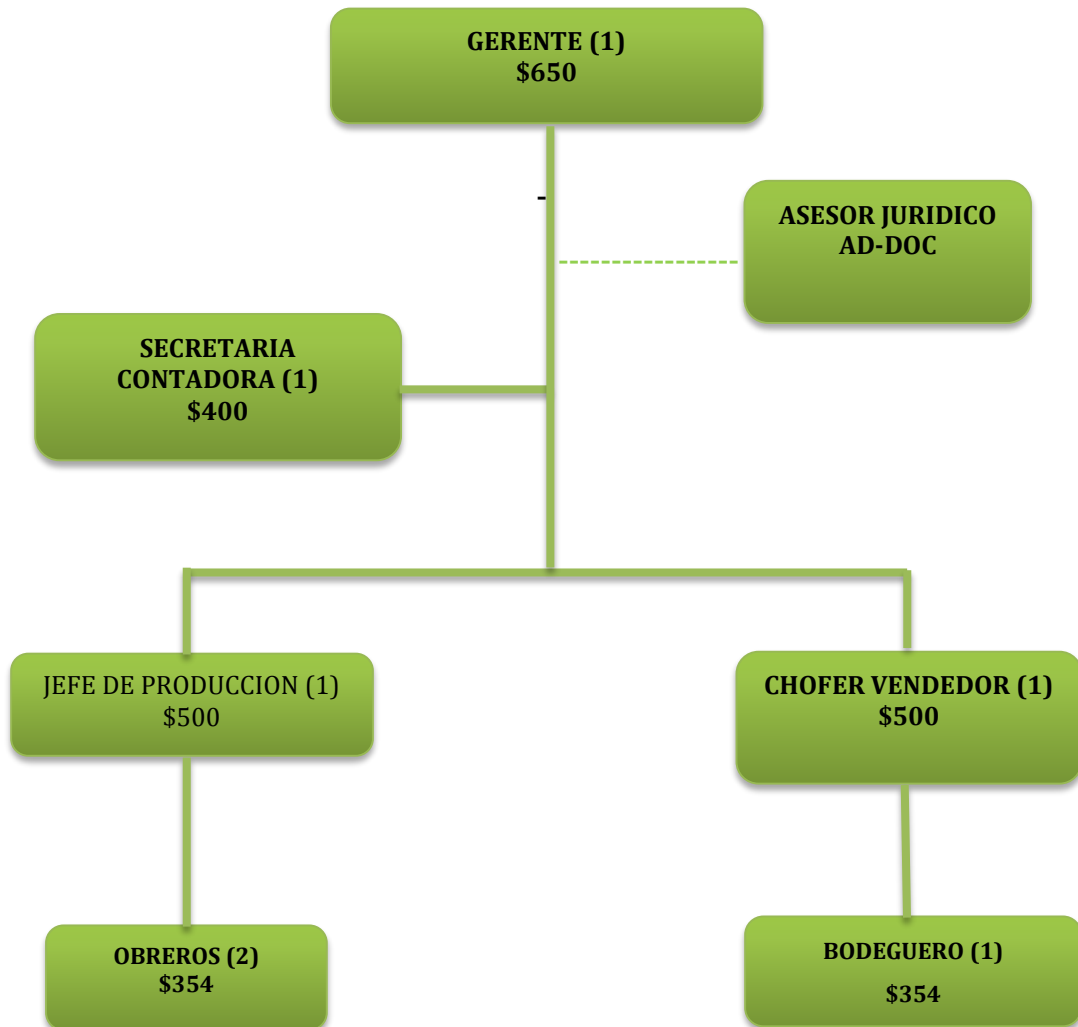
Elaborado por: La Autora.

**ORGANIGRAMA FUNCIONAL
EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO "BOROJITO" CIA.
LTDA."**



Elaborado por: La Autora.


**ORGANIGRAMA POSICIONAL
EMPRESA PRODUCTORA DE PULPA DE BOROJO "BOROJITO" CIA.
LTDA."**

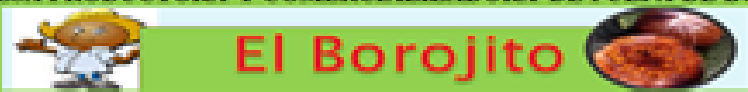


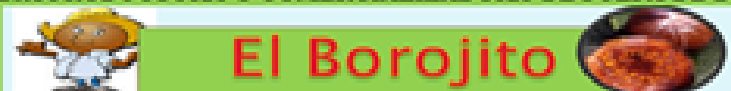
Elaborado por: La Autora.


MANUAL DE FUNCIONES

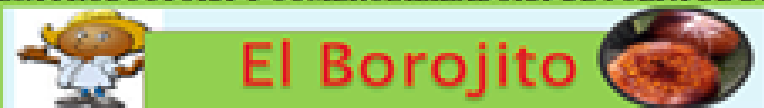
DESCRIPCION DE PUESTOS Y SUS FUNCIONES

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE BOROJO	
	
MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO: 001
TITULO DEL PUESTO:	GERENTE:
SUPERIOR INMEDIATO:	JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.
SUBALTERNO:	TODO EL PERSONAL.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Planificación, organización, ejecución y control de los objetivos de la empresa y de las actividades de producción y comercialización. 	
FUNCIONES PRINCIPALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Representar legal judicial y extrajudicialmente a la empresa. - Analizar los informes remitidos por los departamentos de producción y finanzas. - Elaborar planes y proyectos de producción. - Redactar y emitir informes de la gestión realizada para conocimiento de los socios. - Las demás que le asigne la autoridad superior. 	
CARACTERISTICAS DE CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Requiere de iniciativa permanente conocer estrategias de mercadotecnia y dirección de recursos humanos y poseer don de gente. 	
REQUISITOS:	
Educación:	Titulo en Ing. Comercial/ Lic. En Administración de Empresas
EXPERIENCIA:	4 años en funciones afines

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE BOROJO	
	
MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO: 002
DEPARTAMENTO:	ASESORIA JURIDICA.
TITULO DEL PUESTO:	ASESOR JURIDICO.
SUPERIOR INMEDIATO:	JUNTA GENERAL DE SOCIOS, GERENTE.
SUBALTERNOS:	LOS QUE TRABAJAN DIRECTAMENTE CON EL.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Asesorar Informar y defender asuntos legales y trámites judiciales que se relacionen directamente con la empresa. 	
FUNCIONES PRINCIPALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Estudiar e informar expedientes de carácter técnico legal. - Formular y/o revisar anteproyectos de dispositivos legales, directivas y otros documentos, concordándoles con la normatividad vigente. - Asesorar al Gerente General en aspectos de su especialidad. - Patrocinar las acciones judiciales en que intervenga la empresa en los procedimientos judiciales y/o administrativos. - Efectuar el seguimiento de las acciones judiciales que se tramiten en los juzgados cautelando que las notificaciones judiciales sean receptadas oportunamente. - Participar en los comités de adquisiciones de la empresa. 	
CARACTERÍSTICAS DE CLASE:	
Presentar Informes legales al gerente y representar judicialmente a la empresa.	
REQUISITOS MINIMOS:	
Educación:	Dr. En Jurisprudencia o Abogado.
Experiencia:	2 años en funciones afines.

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE BOROJO	
	
MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO: 003
TITULO DEL PUESTO:	SECRETARIA CONTADORA.
SUPERIOR INMEDIATO:	GERENTE.
TURALEZA DE TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Manejar y tramitar documentos e información confidencial de la empresa. - Ejecutar actividades de carácter financiero y llevar un sistema integrado de los libros contables. 	
FUNCIONES PRINCIPALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Despachar y atender la correspondencia en forma oportuna manejándola con diplomacia y eficiencia. - Organizar y mantener el archivo en condiciones óptimas. - Manejar la agenda concretar entrevistas con el gerente y atender al público que solicite información. - Llevar la contabilidad general de la empresa. - Elaborar roles de pago y realizar trámites contables. - Presentar informes y análisis contables económicos y financieros de las labores que ejecuta el gerente de la empresa. 	
CARACTERISTICAS DE CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Establecer buenas relaciones con el personal de la empresa y público en general. - Responsabilidad técnica y económica en el manejo de los trámites y operaciones contables. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
Educación:	Lcda. En Contabilidad y Auditoria.
Experiencia:	2 años en funciones afines.
Adicional:	Haber participado en cursos de Relaciones Humanas.
Experiencia:	2 años en funciones afines.

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE BOROJO	
	
MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO: 004
DEPARTAMENTO:	PRODUCCION.
TITULO DEL PUESTO:	OBREROS.
SUPERIOR INMEDIATO:	GERENTE.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Ejecutar las labores de recepción selección, y lavado de fruta tamizado acondicionamiento y mezclado cocción, embazado enfriado y almacenado. 	
FUNCIONES PRINCIPALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Realizar el traslado de materiales hasta la sección de producción. - Informar al Jefe inmediato a quien corresponda, de cualquier anomalía que se presente en la planta. - Participar en las reuniones de personal cuando considere necesario su presencia. - Responder por los implementos de trabajo asignados. - Comunicar cualquier daño encontrado en alguno de los sitios de trabajo. - Velar por el orden y limpieza del lugar y maquinaria. - Llevar al día los registros requeridos para el control de la producción. -Controla la calidad del producto final. 	
CRACTERISTICAS DE CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Conservar la higiene necesaria en las instalaciones del área de producción y en toda la planta. - Responsabilidad en el desarrollo del proceso de elaboración de los jugos de pulpa. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
Educación:	Bachiller en agroindustrias.
Experiencia:	1 año en funciones similares.

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE BOROJO	
	
MANUAL DE FUNCIONES	CODIGO: 005
DEPARTAMENTO:	COMERCIALIZACION.
TITULO DEL PUESTO:	CHOFER VENDEDOR.
SUPERIOR INMEDIATO:	GERENTE.
NATURALEZA DEL TRABAJO:	
<ul style="list-style-type: none"> - Transporte, entrega de los productos. 	
FUNCIONES PRINCIPALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Transportar y entregar oportunamente el producto. - Velar por la seguridad del producto. - Mantener en buenas condiciones el vehiculo a su cargo. - Visitar y entregar los productos a los clientes en forma rápida y oportuna - Colocar afiches o cualquier material publicitario para que impulse las ventas. - Verificar existencia en el departamento de producción para garantizar la venta - Realizar la debida facturación 	
CARACTERISTICAS DE CLASE:	
<ul style="list-style-type: none"> - Requiere conocimientos de distribución, comercialización y ventas del producto. - Permanente contacto con los clientes credibilidad y ética profesional. 	
REQUISITOS MINIMOS:	
Educación:	Chofer con licencia profesional.
Experiencia:	Dos años de experiencia.

EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PULPA DE BOROJO



El Borojito


MANUAL DE FUNCIONES
CODIGO: 006
DEPARTAMENTO:

VENTAS.

TITULO DEL PUESTO:

BODEGUERO.

SUPERIOR INMEDIATO:

GERENTE.

NATURALEZA DE TRABAJO:

- Responsable de la materia prima y productos terminados.

FUNCIONES PRINCIPALES:

- Responsable de la recepción de la materia prima.
- Responsable del almacenamiento de los productos terminados.
- Llevar el control de inventario de existencias de materia prima y producto terminado.
- Responsable de la entrega de las pulpas de borojó al chofer vendedor.
- Velar por el orden en la bodega, acondicionando los insumos o materiales que se encuentren en orden por género o código.
- Velar por la limpieza de la bodega (estanterías, piso, baños e insumos).

CARACTERISTICAS DE CLASE:

- Atender al público en el área de ventas.
- Requiere conocimientos de distribución manejo y control de existencias.

REQUISITOS MINIMOS:
Educación:

Bachiller en contabilidad o Comercio.

Experiencia:

2 años en trabajos similares.

ESTUDIO FINANCIERO.

El estudio financiero para el presente proyecto, está determinado por la capacidad utilizada, los activos a utilizar, los cuales son Activos Fijos, Activos Diferidos y Activo Circulante o Capital de Trabajo, así mismo se estructura los diferentes presupuestos tanto de ingresos y egresos, análisis de costos, fijación de precios y finalmente se evalúa financieramente el proyecto para conocer la factibilidad o no del mismo para su futura ejecución.

INVERSIONES PARA EL PROYECTO.

Las inversiones dentro del proyecto constituyen el tipo de recursos financieros que se requieren para la instalación y puesta en marcha del proyecto. Las inversiones del proyecto fueron estimadas a través de presupuestos elaborados

ACTIVO FIJO

ADECUACIONES.

Constituye el valor de las adecuaciones en el local donde se ubicara la nueva empresa, de acuerdo al siguiente detalle:

CUADRO N° 35

DETALLE	CANTIDAD M.2	COSTO UNITARIO	TOTAL
Adecuaciones	240	40,00	9.600,00
TOTAL			9.600,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

MAQUINARIA Y EQUIPO.

Constituye los diversos elementos tecnológicos a utilizarse en las actividades propias del servicio que ofrecerá la empresa que es el elemento fundamental para el proceso de transformación. Se detalla a continuación.

CUADRO N° 36

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Despulpadora de frutas	1	3.500,00	3.500,00
Caldera eléctrica	1	1.800,00	1.800,00
Etiquetadora	1	1.800,00	1.800,00
Filtro industrial	1	2.300,00	2.300,00
Báscula	1	350,00	350,00
Envasadora	1	3.600,00	3.600,00
Mesón metálico	1	400,00	400,00
TOTAL	1		13.750,00

Fuente: Almacenes de la ciudad.

Elaborado por: La Autora.

VEHÍCULO.

Se refiere al vehículo que será utilizado para las labores de transporte de la empresa.

CUADRO N° 37

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Camioneta	1	14.500,00	14.500,00
TOTAL			14.500,00

Fuente: Ccesionaria de vehículos.

Elaborado por: La Autora.

MUEBLES Y ENSERES.

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

CUADRO N° 38

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Escritorios	3	230,00	690,00
Sillas	3	8,00	24,00
Mesas	1	45,00	45,00
Mueble Archivador	3	135,00	405,00
Mesas de aluminio para producción	2	180,00	360,00
TOTAL			1.524,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

EQUIPOS DE OFICINA.

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

CUADRO N° 39

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Sumadora	1	26,00	35,00
Teléfono	1	25,00	25,00
TOTAL			60,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN.

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

CUADRO N° 40

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Computadora	2	800,00	1.600,00
Impresora	1	100,00	100,00
TOTAL			1.700,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

HERRAMIENTAS Y UTENSILIOS.

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

CUADRO N° 41

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Bandejas metálicas	10	20,00	200,00
Fuentes de aluminio	10	45,00	450,00
Set de implementos de cocina	2	30,00	60,00
TOTAL		95,00	710,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

CUADRO N° 42

DETALLE	COSTO TOTAL
Adecuaciones	9.600,00
Maquinaria y equipo	13.750,00
Herramientas y utensilios	710,00
Vehículo	14.500,00
Muebles y enseres	1.524,00
Equipos de oficina	60,00
Equipos de computación	1.700,00
TOTAL	41.844,00

Fuente: Cuadros Nros. 35 al 41.

Elaborado por: La Autora.

DEPRECIACIONES

CUADRO N° 43

DETALLE	% DEPREC.	VIDA ÚTIL	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN
Dep. Adecuaciones	5%	20	9.600,00	480,00	9.120,00	456,00
Dep. Maq. Y Equipos	10%	10	13.750,00	1.375,00	12.375,00	1.237,50
Depreciación Utensilios	10%	10	710,00	71,00	639,00	63,90
Dep. Muebles y Enseres	10%	10	1.524,00	152,40	1.371,60	137,16
Dep. Vehículos	20%	5	14.500,00	2.900,00	11.600,00	2.320,00
Dep. Equipos de Oficina	10%	10	60,00	6,00	54,00	5,40
Dep. Equipos de computación	33%	3	1.700,00	561,00	1.139,00	379,67
TOTAL			41.844,00	5.545,40	36.298,60	4.599,63

ACTIVO CIRCULANTE.

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

COSTOS DE PRODUCCIÓN

MATERIA PRIMA DIRECTA.

Es toda la materia prima directa que intervienen directamente en el proceso de producción, así tenemos:

CUADRO N° 44

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Borojó	10.400	0,50	5.200,00	62.400,00
Azucar	1.300	0,50	650,00	7.800,00
Preservantes	1	25,00	25,00	300,00
Aditivos	1	25,00	25,00	300,00
TOTAL			5.900,00	70.800,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

MATERIA PRIMA INDIRECTA.

Es toda la materia prima directa que intervienen directamente en el proceso de producción, así tenemos:

CUADRO N° 45

PRODUCTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Fundas de prolipopileno	5.200	0,05	260,00	3.120,00
Etiquetas	5.200	0,02	104,00	1.248,00
TOTAL			364,00	4.368,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

MANO DE OBRA DIRECTA.

Es la mano directa de los obreros que intervienen directamente en el proceso de producción, así tenemos:

CUADRO N° 46

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APORTE 11,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. UNIFIC. ANUAL
Dos obreros	354,00	29,50	29,50	14,75	39,47	1,77	1,77	941,52	11.298,26
TOTAL								941,52	11.298,26

Fuente: Ministerio de relaciones laborales.

Elaborado por: La Autora.

MANO DE OBRA INDIRECTA.

Es la mano indirecta del Jefe de Producción que intervienen directamente en

el proceso de producción, así tenemos:

CUADRO N° 47

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APORTE 11,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. UNIFIC. ANUAL
Jefe de producción	500	41,67	29,50	20,83	55,75	2,50	2,50	652,75	7.833,00
TOTAL								652,75	7.833,00

Fuente: Ministerio de relaciones laborales.

Elaborado por: La Autora.

ENERGÍA ELÉCTRICA

CUADRO N° 48

DETALLE	CANTIDAD KW	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	TOTAL
Energía eléctrica	320	0,5	160,00	1.920,00
TOTAL			160,00	1.920,00

Fuente: Empresa eléctrica.

Elaborado por: La Autora.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

SUELDOS ADMINISTRATIVOS.

Son los pagos por el cumplimiento de las funciones del RRHH de operaciones, así tenemos:

CUADRO N° 49

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO (1/12)	10° CUARTO SUELDO (S. UNIF)	VACACIONES (1/24)	IESS APORTE 11,15	IECE 0,5 %	SECAP 0,5 %	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUN. UNIFIC. ANUAL
Gerente	650,00	54,17	29,50	27,08	72,48	3,25	3,25	839,73	10.076,70
Secretaria- contadora	400,00	33,33	29,50	16,67	44,60	2,00	2,00	528,10	6.337,20
Bodeguero	354,00	29,50	29,50	14,75	39,47	1,77	1,77	470,76	5.649,13
TOTAL								1.838,59	22.063,03

Fuente: Ministerio de relaciones laborales.

Elaborado por: La Autora.

ARRIENDO.

Es el rubro que hay que pagar por concepto del arriendo del local.

CUADRO N° 50

DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Arriendo local	800,00	800,00	9.600,00
TOTAL		800,00	9.600,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

SERVICIOS BÁSICOS.

Son los costos necesarios para mantener en buen estado de funcionamiento de los equipos, así:

CUADRO N° 51

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	TOTAL ANUAL
Teléfono	9,00	108,00
Internet	18,00	216,00
Agua	6,00	72,00
TOTAL	33,00	396,00

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: La Autora.

ÚTILES DE LIMPIEZA.

Son los útiles que se necesitan para tener la empresa limpia.

CUADRO N° 52

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Liquidos de limpieza	5	3,50	17,50	210,00
Detergente	5	2,00	10,00	120,00
Desinfectantes	5	3,00	15,00	180,00
Jabon líquido de manos	5	4,00	20,00	240,00
Trapeador	1	2,00	2,00	24,00
Total Anual			64,50	774,00

Fuente: Investigación directa.
Elaborado por: La Autora.

GASTOS DE VENTA

CHOFER VENDEDOR.

Es el pago para el chofer vendedor que intervienen directamente en el proceso de transado del producto terminado y materia prima, así tenemos:

CUADRO N° 53

NÓMINA	SALARIO	10° TERCER SUELDO	10° CUARTO SUELDO	VACACIONES	IESS APORTE 11,16%	IECE 0,5	SECAP 0,5	REMUN. MENSUAL UNIFIC.	REMUNERACIÓN ANUAL
Chofer vendedor	500	41,67	29,50	20,83	55,80	2,50	2,50	652,80	7.833,60
TOTAL								652,80	7.833,60

Fuente: Ministerio de relaciones laborales.

Elaborado por: La Autora.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.

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

CUADRO N° 54

DETALLE	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Publicidad Televisiva	30	5,00	150,00	1.800,00
Publicidad Radial	15	2,00	30,00	360,00
TOTAL			180,00	2.160,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

ACTIVO DIFERIDO.

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

CUADRO N° 55
ACTIVO DIFERIDO

DETALLE	COSTO TOTAL
Permiso de funcionamiento	180,00
Gastos de constitución	200,00
Patentes municipales	100,00
Imprevistos	620,00
Total	1.100,00

Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La Autora.

TOTAL ACTIVOS

El resumen de las inversiones se muestra a continuación:

CUADRO N° 56

ACTIVO FIJO		%
DETALLE	COSTO TOTAL	51,34%
Adecuaciones	9.600,00	
Maquinaria y equipo	13.750,00	
Herramientas	710,00	
Vehículo	14.500,00	
Muebles y enseres	1.524,00	
Equipos de oficina	60,00	
Equipos de computación	1.700,00	
TOTAL	41.844,00	
ACTIVO DIFERIDO		
DETALLE	COSTO TOTAL	1,35%
Permiso de funcionamiento	180,00	
Gastos de constitución	200,00	
Patentes municipales	100,00	
Imprevistos	620,00	
Total	1.100,00	
ACTIVO CIRCULANTE		47,31%
VALOR MENSUAL		
COSTOS DE PRODUCCIÓN		
Materia prima directa	5.900,00	
Materia prima indirecta	364,00	
Mano de obra directa	941,52	
Mano de obra indirecta	652,75	
Energía eléctrica	160,00	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Sueldos administrativos	1.838,59	
Suministros de oficina	-	
Servicios básicos	33,00	
Útiles de limpieza	64,50	
Arriendo	800,00	
GASTOS DE VENTA		
Sueldo vendedor	652,80	
Publicidad y promoción	180,00	
TOTAL	11.587,16	
VALOR TOTAL DE LA INVERSIÓN	\$54.531,16	

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

La inversión tiene un valor total de \$54.531,16, para su financiamiento se recurrirá a fuentes externas, específicamente el Banco Nacional de Fomento con un préstamo de \$25.000,00 a una tasa de interés del 12% a 5 años plazo; así mismo el monto restante por un valor de \$29.531,16 que corresponde al 54,15% será financiado por los socios de la empresa productora de pulpa de borjón.

CUADRO N° 57

FINANCIAMIENTO	EFFECTIVO	PORCENTAJE
CAPITAL PROPIO 3 socios.	29.531,16	54,15%
CAPITAL FINANCIADO Bco. Nacional de Fomento	25.000,00	45,85%

Fuente: Cuadro Nro. 56.

Elaborado por: La Autora.

CUADRO N° 58

TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA DE AMORTIZACION					
BENEFICIARIO		Banco Nacional de Fomento			
INSTIT. FINANCIERA		25.000,00			
MONTO EN USD		12,00%			
TASA DE INTERES		5 años			
PLAZO		0 años			
GRACIA		27/06/2015			
FECHA DE INICIO		DOLARES			
MONEDA		30 días			
AMORTIZACION CADA		60 para amortizar capital			
Número de períodos					
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		25.000,00			
1	27-jul-2015	24.693,89	250,00	306,11	556,11
2	26-ago-2015	24.384,72	246,94	309,17	556,11
3	25-sep-2015	24.072,45	243,85	312,26	556,11
4	25-oct-2015	23.757,07	240,72	315,39	556,11
5	24-nov-2015	23.438,53	237,57	318,54	556,11
6	24-dic-2015	23.116,80	234,39	321,73	556,11
7	23-ene-2016	22.791,86	231,17	324,94	556,11
8	22-feb-2016	22.463,66	227,92	328,19	556,11
9	23-mar-2016	22.132,19	224,64	331,47	556,11
10	22-abr-2016	21.797,40	221,32	334,79	556,11
11	22-may-2016	21.459,26	217,97	338,14	556,11
12	21-jun-2016	21.117,74	214,59	341,52	556,11
13	21-jul-2016	20.772,81	211,18	344,93	556,11
14	20-ago-2016	20.424,43	207,73	348,38	556,11
15	19-sep-2016	20.072,56	204,24	351,87	556,11
16	19-oct-2016	19.717,17	200,73	355,39	556,11
17	18-nov-2016	19.358,24	197,17	358,94	556,11
18	18-dic-2016	18.995,71	193,58	362,53	556,11
19	17-ene-2017	18.629,55	189,96	366,15	556,11
20	16-feb-2017	18.259,74	186,30	369,82	556,11
21	18-mar-2017	17.886,22	182,60	373,51	556,11
22	17-abr-2017	17.508,97	178,86	377,25	556,11
23	17-may-2017	17.127,95	175,09	381,02	556,11
24	16-jun-2017	16.743,12	171,28	384,83	556,11
25	16-jul-2017	16.354,44	167,43	388,68	556,11
26	15-ago-2017	15.961,87	163,54	392,57	556,11
27	14-sep-2017	15.565,38	159,62	396,49	556,11
28	14-oct-2017	15.164,92	155,65	400,46	556,11
29	13-nov-2017	14.760,46	151,65	404,46	556,11
30	13-dic-2017	14.351,96	147,60	408,51	556,11
31	12-ene-2018	13.939,36	143,52	412,59	556,11
32	11-feb-2018	13.522,65	139,39	416,72	556,11
33	13-mar-2018	13.101,76	135,23	420,88	556,11
34	12-abr-2018	12.676,67	131,02	425,09	556,11
35	12-may-2018	12.247,32	126,77	429,34	556,11
36	11-jun-2018	11.813,69	122,47	433,64	556,11
37	11-jul-2018	11.375,71	118,14	437,97	556,11
38	10-ago-2018	10.933,36	113,76	442,35	556,11
39	09-sep-2018	10.486,58	109,33	446,78	556,11
40	09-oct-2018	10.035,33	104,87	451,25	556,11
41	08-nov-2018	9.579,58	100,35	455,76	556,11
42	08-dic-2018	9.119,26	95,80	460,32	556,11
43	07-ene-2019	8.654,34	91,19	464,92	556,11
44	06-feb-2019	8.184,77	86,54	469,57	556,11
45	08-mar-2019	7.710,51	81,85	474,26	556,11
46	07-abr-2019	7.231,50	77,11	479,01	556,11
47	07-may-2019	6.747,71	72,32	483,80	556,11
48	06-jun-2019	6.259,07	67,48	488,63	556,11
49	06-jul-2019	5.765,55	62,59	493,52	556,11
50	05-ago-2019	5.267,10	57,66	498,46	556,11
51	04-sep-2019	4.763,66	52,67	503,44	556,11
52	04-oct-2019	4.255,18	47,64	508,47	556,11
53	03-nov-2019	3.741,62	42,55	513,56	556,11
54	03-dic-2019	3.222,93	37,42	518,69	556,11
55	02-ene-2020	2.699,05	32,23	523,88	556,11
56	01-feb-2020	2.169,93	26,99	529,12	556,11
57	02-mar-2020	1.635,51	21,70	534,41	556,11
58	01-abr-2020	1.101,10	16,36	539,76	556,11
59	01-may-2020	561,35	11,01	545,10	556,11
60	31-may-2020	16,25	5,61	550,50	556,11
			8.366,83	24.999,84	33.366,67

PREESUPUESTO DE COSTOS

CUADRO N° 59

RUBROS/ PERIODOS	PRESUPUESTO PROFORMADO DE COSTOS Y GASTOS									
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS DE OPERACIÓN										
Materia prima directa	70.800,00	74.021,40	77.389,37	80.910,59	84.592,02	88.440,96	92.465,02	96.672,18	101.070,77	105.669,49
Materia prima indirecta	4.368,00	4.566,74	4.774,53	4.991,77	5.218,90	5.456,36	5.704,62	5.964,18	6.235,55	6.519,27
Mano de obra directa	11.298,26	11.812,34	12.349,80	12.911,71	13.499,19	14.113,41	14.755,57	15.426,95	16.128,87	16.862,74
Mano de obra indirecta	7.833,00	8.189,40	8.562,02	8.951,59	9.358,89	9.784,72	10.229,92	10.695,38	11.182,02	11.690,81
Energía eléctrica	1.920,00	2.007,36	2.098,69	2.194,19	2.294,02	2.398,40	2.507,53	2.621,62	2.740,90	2.865,61
DEPRECIACIONES										
Dep. Adecuaciones	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00	456,00
Dep. Maq. Y Equipos	1.237,50	1.237,50	1.237,50	1.237,50	1.237,50	1.237,50	1.237,50	1.237,50	1.237,50	1.237,50
Depreciación Utensilios	63,90	63,90	63,90	63,90	63,90	63,90	63,90	63,90	63,90	63,90
Amortización de activo diferido	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00	220,00
Total Costo De Producción	98.196,66	102.574,64	107.151,81	111.937,25	116.940,42	122.171,24	127.640,06	133.357,71	139.335,52	145.585,31
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN										
Sueldos administrativos	22.063,03	23.066,90	24.116,44	25.213,74	26.360,97	27.560,39	28.814,39	30.125,44	31.496,15	32.929,23
Arriendo	9.600,00	10.036,80	10.493,47	10.970,93	11.470,10	11.991,99	12.537,63	13.108,09	13.704,51	14.328,07

Depreciación de vehículo	2.320,00	2.320,00	2.320,00	2.320,00	2.320,00					
Servicios básicos	396,00	414,02	432,86	452,55	473,14	494,67	517,18	540,71	565,31	591,03
Útiles de limpieza	774,00	809,22	846,04	884,53	924,78	966,85	1.010,85	1.056,84	1.104,93	1.155,20
Dep. equipos de oficina	5,40	5,40	5,40	5,40	5,40					
Dep. equipos de computo	379,67	379,67	379,67							
Dep. muebles y enseres	137,16	137,16	137,16	137,16	137,16	137,16	137,16	137,16	137,16	137,16
Total de Gastos de Administración	35.675,26	37.169,16	38.731,04	39.984,31	41.691,55	41.151,07	43.017,20	44.968,25	47.008,06	49.140,69
GASTOS DE VENTAS										
Sueldo vendedor	7.833,60	8.190,03	8.562,68	8.952,28	9.359,61	9.785,47	10.230,71	10.696,20	11.182,88	11.691,70
Publicidad	2.160,00	2.258,28	2.361,03	2.468,46	2.580,77	2.698,20	2.820,97	2.949,32	3.083,51	3.223,81
Total de Gastos de Ventas	9.993,60	10.448,31	10.923,71	11.420,74	11.940,38	12.483,67	13.051,67	13.645,52	14.266,40	14.915,52
GASTOS FINANCIEROS										
Interés por préstamo	1.673,37	1.673,37	1.673,37	1.673,37	1.673,37					
Total Gastos Financieros	1.673,37	1.673,37	1.673,37	1.673,37	1.673,37					
COSTO TOTAL	145.538,89	151.865,48	158.479,93	165.015,67	172.245,72	175.805,98	183.708,94	191.971,48	200.609,97	209.641,51
Imprevistos 5%	7.276,94	7.608,05	7.954,21	8.316,13	8.694,51	9.090,11	9.503,71	9.936,13	10.388,23	10.860,89
TOTAL COSTOS	152.815,84	159.473,53	166.434,14	173.331,80	180.940,24	184.896,09	193.212,65	201.907,61	210.998,20	220.502,40

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

CUADRO N° 60

RUBROS	AÑO 1		AÑO 5		AÑO 10	
	C. FIJOS	C. VARIABLE	C. FIJOS	C. VARIABLES	C. FIJOS	C. VARIABLES
COSTOS PRIMOS						
Materia prima directa		70.800,00		84.592,02		105.669,49
Materia prima indirecta		4.368,00		5.218,90		6.519,27
Mano de obra directa		11.298,26		13.499,19		16.862,74
COSTOS INDUSTRIALES						
Mano de obra indirecta	7.833,00		9.358,89		11.690,81	
Energía eléctrica		1.920,00		2.294,02		2.865,61
Dep. Edificio	456,00		456,00		456,00	
Dep. Maquinaria y equipo	1.237,50		1.237,50		1.237,50	
Dep. Herramientas	63,90		63,90		63,90	
Amortización de activo diferido	220,00		220,00		220,00	
Subtotal costos de producción	9.810,40	88.386,26	11.336,29	105.604,14	13.668,21	131.917,10
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Sueldos personal administrativo	22.063,03		26.360,97		32.929,23	
Arriendo	9.600,00		11.470,10		14.328,07	
Dep. Vehículo	2.320,00		2.320,00			
Servicios básicos	396,00		473,14		591,03	
Útiles de limpieza	774,00		924,78		1.155,20	
Deprec. equipos de oficina	5,40		5,40			

Deprec. de equipos computación	379,67					
Dep. de muebles y enseres	137,16		137,16		137,16	
Subtotal gastos administrativos	35.675,26		41.691,55		49.140,69	
GASTOS DE VENTAS						
Sueldo de ventas	7.833,60		9.359,61		11.691,70	
Publicidad	2.160,00		2.580,77		3.223,81	
Subtotal Gastos de Ventas	9.993,60		11.940,38		14.915,52	
GASTOS FINANCIEROS						
Interés por préstamo	1.673,37		1.673,37		-	
Subtotal gastos financieros	1.673,37		1.673,37		-	
COSTO TOTAL	57.152,63		66.641,59		77.724,41	
Imprevistos 5%	7.276,94		8.694,51		10.860,89	
TOTAL FIJOS Y VARIABLES	64.429,57	88.386,26	75.336,10	105.604,14	88.585,30	131.917,10

Fuente: Cuadro Nro. 59.

Elaborado por: La Autora.

PRESUPUESTO DE INGRESOS

a. Costo unitario de producción

CUADRO N° 61

AÑOS	COSTOS DE OPERACIÓN	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN
1	152.815,84	62.400	2,45
2	159.473,53	66.300	2,41
3	166.434,14	70.200	2,37
4	173.331,80	74.100	2,34
5	180.940,24	78.000	2,32
6	184.896,09	78.000	2,37
7	193.212,65	78.000	2,48
8	201.907,61	78.000	2,59
9	210.998,20	78.000	2,71
10	220.502,40	78.000	2,83

b. Porcentaje de utilidad y precio de venta al público

CUADRO N° 62

AÑOS	COSTO UNITARIO DE FABRICACIÓN	% UTILIDAD	+ UTILIDAD	PVP
1	2,45	20%	0,49	2,94
2	2,41	20%	0,48	2,89
3	2,37	20%	0,47	2,85
4	2,34	20%	0,47	2,81
5	2,32	20%	0,46	2,78
6	2,37	20%	0,47	2,84
7	2,48	20%	0,50	2,97
8	2,59	20%	0,52	3,11
9	2,71	20%	0,54	3,25
10	2,83	20%	0,57	3,39

c. Ingresos anuales por ventas

CUADRO N° 63

AÑOS	UNIDADES PRODUCIDAS	PVP	INGRESOS POR VENTA
1	62.400	2,94	183.379,00
2	66.300	2,89	191.368,23
3	70.200	2,85	199.720,97
4	74.100	2,81	207.998,16
5	78.000	2,78	217.128,28
6	78.000	2,84	221.875,31
7	78.000	2,97	231.855,18
8	78.000	3,11	242.289,14
9	78.000	3,25	253.197,84
10	78.000	3,39	264.602,88

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

Documento contable que presenta los resultados obtenidos en un período económico, sean estas pérdidas o ganancias para lo cual compara los rubros de ingresos con los egresos incurridos en un período. También se lo denomina Estado de Resultados nos demuestra cual es la utilidad o pérdida que se ha obtenido durante un período económico y como se ha producido, cuyos resultados sirven para obtener mediante un análisis, conclusiones que permitan conocer cómo se desenvuelve la empresa y hacer previsiones para el futuro en el proyecto.

ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

CUADRO N° 64

AÑOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS										
Ingresos por ventas	183.379,00	191.368,23	199.720,97	207.998,16	217.128,28	221.875,31	231.855,18	242.289,14	253.197,84	264.602,88
(-) Costo Total	152.815,84	159.473,53	166.434,14	173.331,80	180.940,24	184.896,09	193.212,65	201.907,61	210.998,20	220.502,40
(=) Utilidad Bruta en Ventas	30.563,17	31.894,71	33.286,83	34.666,36	36.188,05	36.979,22	38.642,53	40.381,52	42.199,64	44.100,48
(-) 15% Utilidad de Trabajadores	4.584,48	4.784,21	4.993,02	5.199,95	5.428,21	5.546,88	5.796,38	6.057,23	6.329,95	6.615,07
(=) Utilidad antes de IR	25.978,69	27.110,50	28.293,80	29.466,41	30.759,84	31.432,34	32.846,15	34.324,29	35.869,69	37.485,41
(-) 22% Impuesto a la Renta	5.715,31	5.964,31	6.224,64	6.482,61	6.767,16	6.915,11	7.226,15	7.551,34	7.891,33	8.246,79
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL	20.263,38	21.146,19	22.069,17	22.983,80	23.992,68	24.517,22	25.620,00	26.772,95	27.978,36	29.238,62
(-) 10% Reserva legal	2.026,34	2.114,62	2.206,92	2.298,38	2.399,27	2.451,72	2.562,00	2.677,29	2.797,84	2.923,86
TOTAL INGRESOS	18.237,04	19.031,57	19.862,25	20.685,42	21.593,41	22.065,50	23.058,00	24.095,65	25.180,52	26.314,76

PUNTO DE EQUILIBRIO

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

Cuando los ingresos y los gastos son iguales se produce el punto de equilibrio, cuyo significado es que no existen utilidades ni pérdidas, es decir, si vendemos menos que el punto de equilibrio tendremos pérdidas y si vendemos más que el punto de equilibrio obtendremos utilidades.

Análisis del Punto de Equilibrio.

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

AÑO 1

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$PE = \frac{64429,57}{183379,00 - 88386,26} \times 100$$

$$PE = 67,83 \%$$

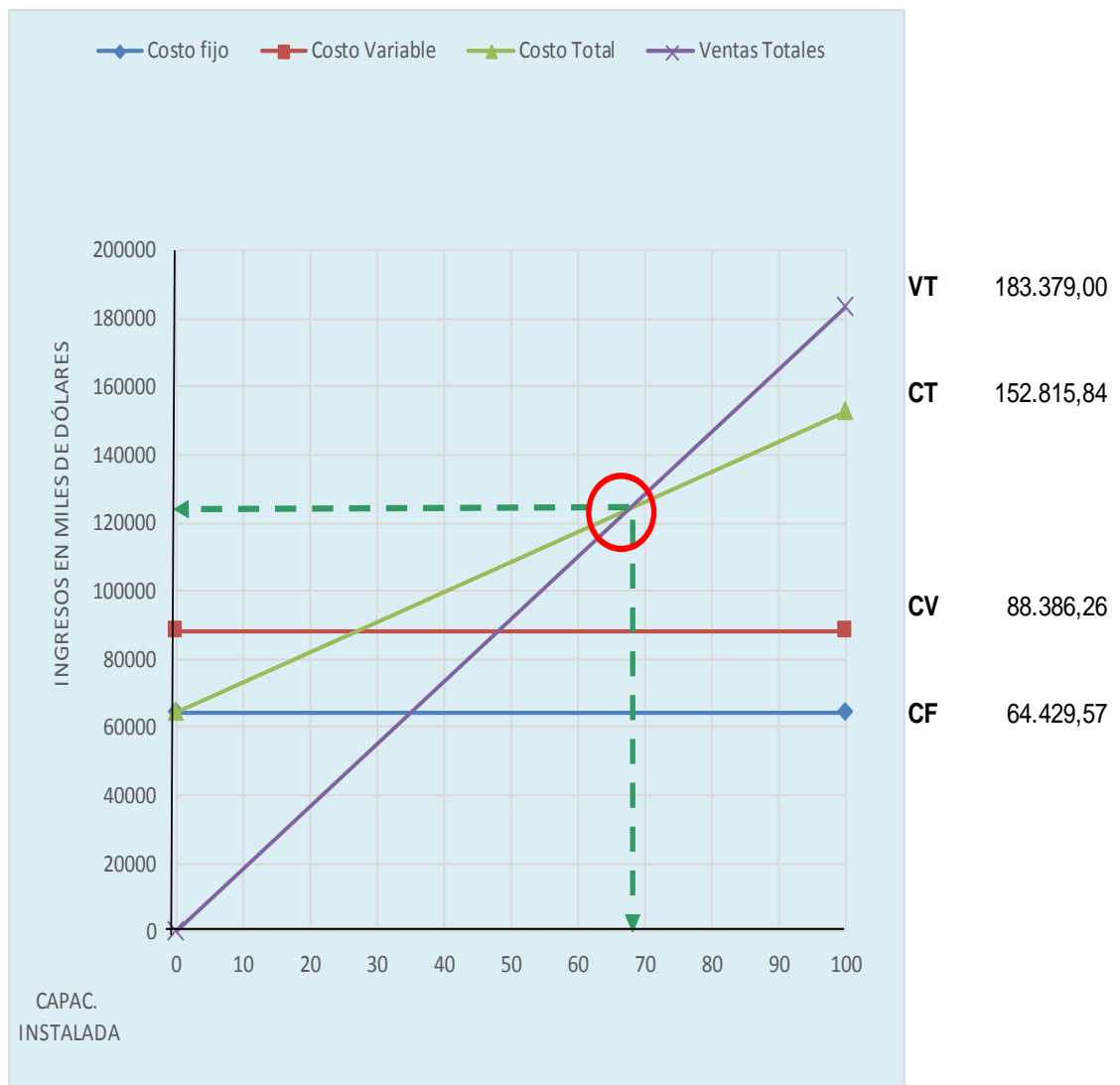
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{64429,57}{1 - \frac{88386,26}{183379,00}}$$

$$PE = \$ 124.378,25$$

AÑO 1



ANÁLISIS:

La empresa se encuentra en un punto de equilibrio cuando tenga en el año 1 unas ventas de \$124.378,25 y utilice el 67,83 de su capacidad instalada.

AÑO 5

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$\text{PE} = \frac{75336,10}{217128,28 - 105604,14} \times 100$$

$$\text{PE} = 67,55 \%$$

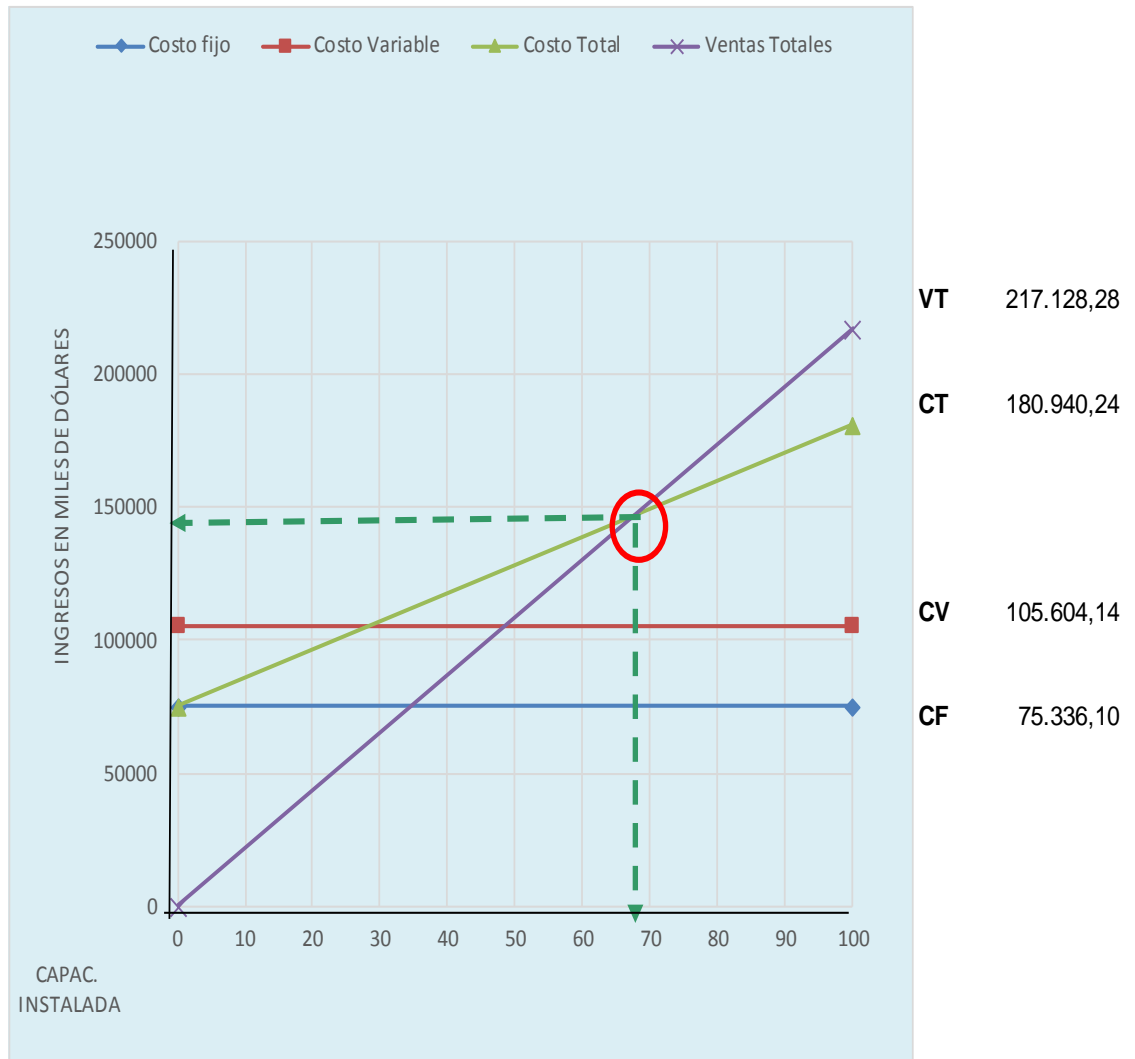
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$\text{PE} = \frac{75336,10}{1 - \frac{105604,14}{217128,28}}$$

$$\text{PE} = \$ 146.673,15$$

AÑO 5



ANÁLISIS:

La empresa se encuentra en un punto de equilibrio cuando tenga en el año 5 unas ventas de \$146.673,15 y utilice el 67,55 de su capacidad instalada.

AÑO 10

a. PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

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

$$PE = \frac{88585,30}{264602,88 - 131917,10} \times 100$$

PE = 66,76 %

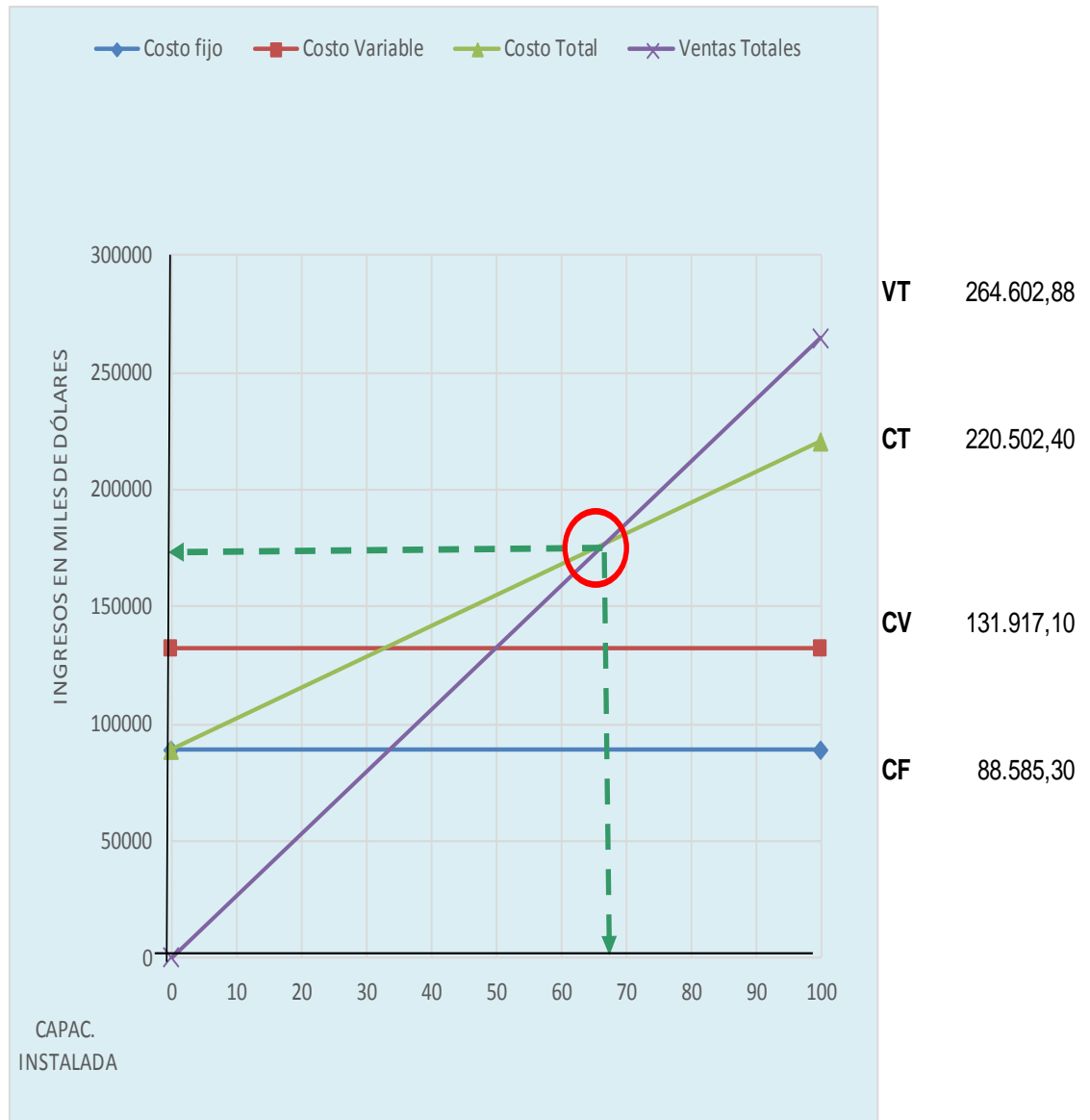
b. EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS

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

$$PE = \frac{88585,30}{1 - \frac{131917,10}{264602,88}}$$

PE = \$ 176.657,40

AÑO 10



ANÁLISIS:

La empresa se encuentra en un punto de equilibrio cuando tenga en el año 10 unas ventas de \$176.657,40 y utilice el 66,76 de su capacidad instalada.

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

CUADRO N° 65

AÑOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
INGRESOS											
Ingresos por ventas		183.379,00	191.368,23	199.720,97	207.998,16	217.128,28	221.875,31	231.855,18	242.289,14	253.197,84	264.602,88
Valor Residual				561,00		2.906,00	586,53			2.211,61	
Capital propio	29.531,16										
Capital ajeno	25.000,00										
Total Ingresos	54.531,16	183.379,00	191.368,23	200.281,97	207.998,16	220.034,28	222.461,83	231.855,18	242.289,14	255.409,45	264.602,88
EGRESOS											
Costo de Producción y operación		152.815,84	159.473,53	166.434,14	173.331,80	180.940,24	184.896,09	193.212,65	201.907,61	210.998,20	220.502,40
Activos fijos	41.844,00										
Activos diferidos	1.100,00										
Activos circulantes	11.587,16										
(-) Costo Total	54.531,16	152.815,84	159.473,53	166.434,14	173.331,80	180.940,24	184.896,09	193.212,65	201.907,61	210.998,20	220.502,40
(=) Utilidad Bruta en Ventas		30.563,17	31.894,71	33.847,83	34.666,36	39.094,05	37.565,74	38.642,53	40.381,52	44.411,25	44.100,48
(-) 15% Utilidad de Trabajadores		4.584,48	4.784,21	5.077,17	5.199,95	5.864,11	5.634,86	5.796,38	6.057,23	6.661,69	6.615,07
(=) Utilidad antes de IR.		25.978,69	27.110,50	28.770,65	29.466,41	33.229,94	31.930,88	32.846,15	34.324,29	37.749,56	37.485,41
(-) 22% Impuesto a la Renta		5.715,31	5.964,31	6.329,54	6.482,61	7.310,59	7.024,79	7.226,15	7.551,34	8.304,90	8.246,79
Utilidad líquida		20.263,38	21.146,19	22.441,11	22.983,80	25.919,35	24.906,09	25.620,00	26.772,95	29.444,66	29.238,62
Reinversión de activos fijos					1.777,35		15.222,48	1.858,22			1.942,77
FLUJO NETO DE CAJA	-	20.263,38	21.146,19	22.441,11	21.206,45	25.919,35	9.683,61	23.761,78	26.772,95	29.444,66	27.295,85

EVALUACIÓN FINANCIERA

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

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.

VALOR ACTUAL NETO

CUADRO N° 66

PERÍODO	FLUJO NETO	FACTOR ACTUALIZ. 12,00%	VALOR ACTUALIZADO
0	54.531,16		
1	20.263,38	0,8929	18.092,30
2	21.146,19	0,7972	16.857,61
3	22.441,11	0,7118	15.973,14
4	21.206,45	0,6355	13.477,08
5	25.919,35	0,5674	14.707,34
6	9.683,61	0,5066	4.906,02
7	23.761,78	0,4523	10.748,62
8	26.772,95	0,4039	10.813,15
9	29.444,66	0,3606	10.618,04
10	27.295,85	0,3220	8.788,53
			124.981,83
			54.531,16
			70.450,67

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

$$VAN = SFNA - INVERSIÓN INICIAL$$

$$VAN = 124.981,83 - 54.531,16$$

$$VAN = 70.450,67$$

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

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

RELACIÓN BENEFICIO COSTO.

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

RELACIÓN BENEFICIO COSTO

CUADRO N° 67

PERIODO	ACTUALIZACIÓN COSTOS			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO	FACT. ACTUALIZ.	COSTO	INGRESO	FACT. ACTUALIZ.	INGRESO
	ORIGINAL	12,00%	ACTUALIZADO	ORIGINAL	12,00%	ACTUALIZADO
0						
1	152.815,84	0,89286	136.442,71	183.379,00	0,89286	163.731,25
2	159.473,53	0,79719	127.131,32	191.368,23	0,79719	152.557,58
3	166.434,14	0,71178	118.464,53	200.281,97	0,71178	142.556,75
4	173.331,80	0,63552	110.155,49	207.998,16	0,63552	132.186,59
5	180.940,24	0,56743	102.670,35	220.034,28	0,56743	124.853,36
6	184.896,09	0,50663	93.674,11	222.461,83	0,50663	112.706,09
7	193.212,65	0,45235	87.399,59	231.855,18	0,45235	104.879,51
8	201.907,61	0,40388	81.547,10	242.289,14	0,40388	97.856,52
9	210.998,20	0,36061	76.088,07	255.409,45	0,36061	92.103,21
10	220.502,40	0,32197	70.995,87	264.602,88	0,32197	85.195,05
			1.004.569,14			1.208.625,91

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

$$R (B/C) = \frac{1.208.625,91}{1.004.569,14}$$

$$R (B/C) = 1,20 \quad \text{Dólares}$$

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

El proyecto nos dara una rentabilidad por cada dólar invertido de 0,20

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

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL.

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

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

PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

CUADRO N° 68

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO DE CAJA	FLUJO NETO ACUMULADO
0	54.531,16		
1		20.263,38	
2		21.146,19	41.409,57
3		22.441,11	63.850,68
4		21.206,45	85.057,13
5		25.919,35	110.976,48
6		9.683,61	120.660,09
7		23.761,78	144.421,87
8		26.772,95	171.194,81
9		29.444,66	200.639,47
10		27.295,85	227.935,32
		200.639,47	

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

$$\text{PRC} = \frac{2}{\frac{85057,13 - 54531,16}{21206,45}}$$

$$\text{PRC} = 2,88$$

0,80 * 12 =	9,60	2	Años
0,6	30	9	Meses
		18	Días

Análisis : El capital se recupera en 2 años, 9 meses y 18 días

TASA INTERNA DE RETORNO.

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

TASA INTERNA DE RETORNO

CUADRO N° 69

PERIODO	FLUJO NETO	ACTUALIZACIÓN			
		FACT. ACTUALIZ. 37,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 38,00%	VAN MAYOR
0			- 54.531,16		- 54.531,16
1	20.263,38	0,72993	14.790,79	0,72464	14.683,61
2	21.146,19	0,53279	11.266,55	0,52510	11.103,86
3	22.441,11	0,38890	8.727,35	0,38051	8.539,00
4	21.206,45	0,28387	6.019,85	0,27573	5.847,25
5	25.919,35	0,20720	5.370,58	0,19980	5.178,80
6	9.683,61	0,15124	1.464,58	0,14479	1.402,05
7	23.761,78	0,11040	2.623,22	0,10492	2.493,02
8	26.772,95	0,08058	2.157,41	0,07603	2.035,46
9	29.444,66	0,05882	1.731,89	0,05509	1.622,16
10	27.295,85	0,04293	1.171,90	0,03992	1.089,70
			792,97		536,26

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

$$| \quad 37 \quad + \quad 1,00 \quad \left(\frac{792,97}{1329,23} \right)$$

$$TIR = 37,60 \quad \%$$

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

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

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

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

A) INCREMENTO DE COSTOS

CUADRO N° 70

PERIODO	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL 10,69%	INGRESO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 27,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 28,00%	VAN MAYOR
0						- 54.531,16		- 54.531,16
1	152.815,84	169.151,85	183.379,00	14227,15	0,7874015748	11202,48	0,7812500000	11114,96
2	159.473,53	176.521,25	191.368,23	14846,99	0,6200012400	9205,15	0,6103515625	9061,88
3	166.434,14	184.225,95	200.281,97	16056,02	0,4881899528	7838,39	0,4768371582	7656,11
4	173.331,80	191.860,97	207.998,16	16137,19	0,3844015376	6203,16	0,3725290298	6011,57
5	180.940,24	200.282,75	220.034,28	19751,54	0,3026783761	5978,36	0,2910383046	5748,45
6	184.896,09	204.661,48	222.461,83	17800,35	0,2383294300	4242,35	0,2273736754	4047,33
7	193.212,65	213.867,08	231.855,18	17988,10	0,1876609685	3375,66	0,1776356839	3195,33
8	201.907,61	223.491,54	242.289,14	18797,60	0,1477645421	2777,62	0,1387778781	2608,69
9	210.998,20	233.553,90	255.409,45	21855,54	0,1163500332	2542,89	0,1084202172	2369,58
10	220.502,40	244.074,11	264.602,88	20528,77	0,0916141993	1880,73	0,0847032947	1738,85
						715,63		-978,40

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 27,00 + 1,00 \left(\frac{715,63}{1694,03} \right) = 27,42 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 37,60 - 27,42 = 10,17 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 10,17 / 37,60 = 27,06 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = 27,06 / 27,42 = 0,99$$

Análisis : Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.
 Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.
 Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un incremento en los co 10,69%

B) DISMINUCIÓN DE INGRESOS

CUADRO N° 71

AÑO	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL 8,89%	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT. ACTUALIZ. 27,00%	VAN MENOR	FACT. ACTUALIZ. 28,00%	VAN MAYOR
0						-54531,16		-54531,16
1	152.815,84	183.379,00	167.076,61	14260,77	0,7874015748	11228,96	0,7812500000	11141,23
2	159.473,53	191.368,23	174.355,60	14882,07	0,6200012400	9226,90	0,6103515625	9083,29
3	166.434,14	200.281,97	182.476,90	16042,76	0,4881899528	7831,91	0,4768371582	7649,78
4	173.331,80	207.998,16	189.507,12	16175,32	0,3844015376	6217,82	0,3725290298	6025,78
5	180.940,24	220.034,28	200.473,24	19533,00	0,3026783761	5912,22	0,2910383046	5684,85
6	184.896,09	222.461,83	202.684,98	17788,89	0,2383294300	4239,62	0,2273736754	4044,72
7	193.212,65	231.855,18	211.243,25	18030,60	0,1876609685	3383,64	0,1776356839	3202,88
8	201.907,61	242.289,14	220.749,63	18842,02	0,1477645421	2784,18	0,1387778781	2614,86
9	210.998,20	255.409,45	232.703,55	21705,35	0,1163500332	2525,42	0,1084202172	2353,30
10	220.502,40	264.602,88	241.079,69	20577,28	0,0916141993	1885,17	0,0847032947	1742,96
						704,68		-987,50

$$NTIR = T_m + Dt \left(\frac{VAN \text{ menor}}{VAN \text{ menor} - VAN \text{ mayor}} \right) = 27,00 + 1,00 \left(\frac{704,68}{1692,18} \right) = 27,42 \%$$

$$\text{Diferencias TIR} = 37,60 - 27,42 = 10,18 \%$$

$$\text{Porcentaje de variación} = 10,18 / 37,60 = 27,08 \%$$

$$\text{Sensibilidad} = 27,08 / 27,42 = 0,99$$

Análisis: Si el coeficiente de Sensibilidad es mayor que uno el proyecto es sensible.

Si el coeficiente de Sensibilidad es igual que uno no se ve efecto alguno.

Si el coeficiente de Sensibilidad es menor que uno el proyecto no es sensible.

El proyecto no es sensible y resiste un decremento en los ingresos del 8,89%

h. CONCLUSIONES.

Finalizando el presente trabajo de investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- Por ser un producto de consumo masivo y que para su producción se he requerido de mucho esfuerzo, dedicación, apoyo y asesoramiento de personas dedicadas a este oficio para saber cómo se producen la pulpa de Borojo, así como de un estudio adecuado de cada una de sus fases, mediante el cual pudo conocer y determinar factores positivos.
- Para la ejecución del proyecto se tomó como base algunos métodos y técnicas de investigación que permitieron identificar la población de estudio, que en este caso fueron la población y la muestra de esta investigación se tomó la población del censo 2010, del INEC a la población del Cantón Puerto Quito según el censo 2010 que fue de 20.445 habitantes con una tasa de crecimiento del 1.99%, que proyectada para el año 2015 da un total de 22.559 habitantes. Para determinar las familias en el Cantón Puerto quito se divide el número de habitantes que son 22.559 para 4 miembros por familia, dando un resultado de 5.639 familias.
- Con el estudio de mercado se pudo determinar la demanda del producto; cuya demanda insatisfecha que existe en la localidad fueron de 125.613 unidades de pulpa de Borojo, las cuales aún requiere de este producto para poder satisfacer su necesidad.

- Con el desarrollo del estudio técnico se pudo definir que la nueva empresa en el primer año trabajará con el 80% de su capacidad instalada que es de 62.400 unidades, las mismas que irán incrementando año a año. El lugar y tamaño más idóneo para la empresa a fin de garantizar su óptimo rendimiento, proporcionando un ambiente de trabajo favorecedor para todos quienes laborarán en la planta productiva, obteniendo buenos resultados productivos.
- El estudio organizacional garantizará que la empresa cuente con una adecuada estructura, y organización en cada una de las áreas, y con una oportuna definición de niveles jerárquicos, y que cuenten con un manual de funciones bien definido que sirva de guía para que cada integrante conozca con exactitud el puesto a desempeñar y las responsabilidades que este conlleva.
- Mediante el estudio financiero se pudo conocer la inversión total que requiere el proyecto para su ejecución, asciende a un monto de la inversión que tiene un valor total de \$54.531,16, para su financiamiento se recurrirá a fuentes externas, específicamente el Banco Nacional de Fomento con un préstamo de \$25.000,00 a una tasa de interés del 12%; así mismo el monto restante por un valor de \$29.531,16 que corresponde al 69,32% será financiado por los socios de la empresa productora de pulpa de Borojó.
- Para determinar la evaluación del proyecto se utilizaron indicadores como: el Valor Actual Neto (VAN) fue de **70.450,67**, La TIR del proyecto es de **37.60%**, un periodo de recuperación de capital de **2 año, 9 meses y 18 días**, una relación beneficio costo de **1, 20**, el

análisis de sensibilidad en el aumento en los costos fue del **10.69%** y en la disminución de los ingresos del **8.89%**, siendo conveniente ejecutar el proyecto.

- También se pudo definir importantes conclusiones originadas de este estudio básico, y de esta manera se emitió las respectivas recomendaciones, las mismas que proporcionarían muchos beneficios al ponerlas en práctica, y por último se hace referencia de la bibliografía utilizada en el proceso de la investigación, se anexan los instrumentos utilizados en el proceso.
- Finalmente se esquematiza el índice que permite una rápida visión del contenido del presente Trabajo.

i. RECOMENDACIONES.

Al término del trabajo de investigación se ha llegado a las siguientes recomendaciones:

- Para que el producto tenga mayor aceptación en el mercado es necesario realizar una buena publicidad y promoción, a fin de lograr difundir las características que lo hacen distinguir de los demás.
- Los Inversionistas interesados en este proyecto realicen su ejecución ya que dará muchos beneficios en el campo social y por supuesto económico.
- La necesidad de adquirir pulpa de Borojó debería ser satisfecha pues no existen fábricas que produzcan este tipo de producto.
- Esta es una oportunidad más para contratar mano de obra local y de esta manera reducir en algo el gran problema de desocupación que es un problema eminente en nuestro Cantón.
- La implantación de este proyecto es recomendable desde el punto de vista económico, tal como se lo demostramos con sus respectivos índices de evaluación financiera.
- Puesto que hay una gama amplia de materia prima en el Cantón Puerto Quito, se recomienda hacer investigaciones de mercado a fin de dar a conocer el producto a tal grado de satisfacer las necesidades de la comunidad y de todos sus clientes.
- Se recomienda realizar campañas de publicidad a fin de ganar más clientes en beneficio de la empresa y del producto en el Cantón Puerto Quito.

-

j. BIBLIOGRAFIA.

Libros:

- ACOSTA, Alberto., Curso Básico de Administración de Empresas, Mercadeo., Edit. Norma S.A., 1991. Pág. 3
- ALDERETE, Juan Manuel. "Ácido Cítrico, el ingrediente que nos falta.", Alimentos
- AUSTIN, G.T. (1983) Shreve's Chemical Process Industries, 5th international ed.,
- BACA, Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos, Quinta Edición, Pag. 2, México 2007.
- Documento sobre "Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión". Centro De capacitación Ocupacional Integral. Loja-Ecuador. Año 1995. Pág. 12
- Documento sobre "Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión". Centro De capacitación Ocupacional Integral. Loja-Ecuador. Año 1995. Pág. 31
- García, Flor, G. (2006). Guía para Elaborar Planes de Negocio. Quito – Ecuador, Primera Edición. pp. 97 – 102.
- GRAHAM. Friend y Stefan Zehle. Op. Cit. Buenos Aires, Cuatro Media, 2008, p 163.
- Industriales. Tecnología, Formulaciones y Usos" 2. Limusa. México (2000). 408-409,412..
- KOTLER, Philip., et al. (y otros). Dirección de Marketing. España, Prentice Hall Iberia, Primera Edición, p. 99.
- McGraw-Hill, New York, Sydney, Pág. 597-598.

- NACIONES UNIDAS., Manual de Proyectos de Desarrollo Económico., México D.F., Diciembre., 1968. Pág. 17
- QUEZADA GONZALEZ, Miguel Aurelio. Diseño y Evaluación de Proyectos. Universidad Técnica Particular de Loja. Modalidad Abierta. Loja-Ecuador. 1994. Pág. 42.
- QUILODRÁN R. Federico. Manual de preparación de proyectos. Loja: serie de manuales técnicos. Pág. 22
- SELDON, Arthur, Diccionario de Economía., Edit. Oikos S.A., Barcelona-España., 1975. Pág. 9 -10 – 15 – 16.
- WALTER R. Wilson. Diagnóstico y tratamiento de enfermedades infecciosas. Editorial Manual Moderno. 2002. Pág. 104
- WILLIAM, Mc Eachern (WMc), Microeconomía: Una introducción contemporánea, México DF, Thomson Learnign, 2003, pág. 52
- WITTCOFF, Harold A.; REUBEN, Bryan G. "Productos Químicos Orgánicos.

Internet:

- Argentinos (12) www.alimentosargentinos.gov.ar.
- [www. Remedios.innatia-Borojó-propiedades/a-afrodisiaco-de-borojó](http://www.Remedios.innatia-Borojó-propiedades/a-afrodisiaco-de-borojó).

k. ANEXOS.**Anexo 1.****Ficha Resumen.****a. TEMA:**

"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE "PULPA DE BOROJO", EN EL CANTON PUERTO QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA".

b. PROBLEMÁTICA

En el Ecuador el valor monetario de la producción de bienes y servicios, tienen ajustes de los resultados obtenidos en los mismos, al menos parcialmente resulta incluida en su cálculo la economía sumergida. No obstante, existen limitaciones a su uso. Además de los mencionados ajustes necesarios para la economía sumergida, el impacto social o ecológico de diversas actividades y que la mayoría de las industrias que han crecido se encuentran ubicadas en las grandes ciudades del país, en cambio cantones como Puerto Quito en donde existen pequeñas y medianas industrias dedicadas al sector manufacturero y de alimentos el crecimiento ha sido mínimo, debido a varios obstáculos como la falta de apoyo del gobierno central a través de una política empresarial no existen fuentes de financiamiento directo, lo que no permite a los empresarios acceder a tecnología.

Debido a que en Puerto Quito existe un clima excelente para que se de la fruta de Borojó, y que existe una abundancia de la misma, es por falta de

conocimientos en la producción de la pulpa de esta fruta que se desperdicia debido a que existe esta carencia empresarial y muchas de las necesidades que tienen los ecuatorianos no han sido satisfechas especialmente en el área de la producción de frutos como lo es el Borojón, existen pocas empresas que están legalizadas y reconocidas para procesar este tipo de productos. En cuanto al Cantón de Puerto Quito lo que existen son pequeños negocios que procesan esta clase de productos y algunos no tienen sello de garantía poniendo en riesgo la salud de los consumidores.

El proyecto a realizar hace referencia a un producto como el Borojón hecho a base de su pulpa que sobrelleva un proceso de transformación a pesar de que en Puerto Quito existe la suficiente materia prima como es el Borojón de donde se obtiene su pulpa para poder elaborar el producto. La pulpa extraída de la fruta que es el Borojón, está destinada a fabricarse de forma natural, sin contraindicaciones para ninguna persona, porque la materia prima será el Borojón, por ser un alimento sano, que contiene vitaminas y antioxidantes que sirve como gran alimento a las personas que lo consuman.

Ante esta situación es indispensable crear un proyecto de factibilidad destinado a la implementación de una empresa productora y comercializadora en el Cantón Puerto Quito, el mismo que tendrá la finalidad de extraer su pulpa para su comercialización para la comunidad y poder comercializarla a las demás ciudades, especialmente a la ciudad de Quito y a la Provincia de Pichincha.

Luego del análisis realizado, se puede plantear el siguiente problema: Debido a la falta del emprendimiento empresarial en el Canto Puerto Quito en el desarrollo de empresas de producción se hace indispensable realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de Pulpa de Borojón que permitirá desarrollar al cantón social y económicamente.

c. OBJETIVOS.

OBJETIVO GENERAL.

- Determinar la factibilidad para la Creación de una Empresa Productora y Comercializadora de “Pulpa de Borojón” en el Cantón Puerto Quito, Provincia de Pichincha”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Realizar un Estudio de Mercado donde se pueda determinar la oferta y demanda, la comercialización y la publicidad.
- Realizar el Estudio Técnico para determinar el tamaño, la localización, capacidad instalada y utilizada.
- Realizar un Estudio administrativo organizacional que permita conocer la Administración de la Empresa.
- Elaborar un Estudio Económico para determinar costos y presupuestos del proyecto.
- Establecer la Evaluación Financiera y determinar si los indicadores financieros de este proyecto resultan atractivos para la inversión como son el VAN, TIR, Periodo de Recuperación del Capital, Relación beneficio costo y Análisis de Sensibilidad.
- Conclusiones y Recomendaciones.

METODOLOGÍA

En el presente proyecto se hará uso de algunos métodos, técnicas e instrumento.

Métodos

Método Inductivo.- Inductivo: Es un modo de razonar que lleva:

De lo particular a lo general.

De una parte a un todo.

Proceso del método Inductivo.- Como se dijo anteriormente el método inductivo es un proceso analítico-sintético.

Para una mejor estructuración del procedimiento del método inductivo se sigue los siguientes pasos:

- l.** Observación.
- m.** Experimentación.
- n.** Comparación.
- o.** Abstracción.
- p.** Generalización.

Método Deductivo: Es un tipo de razonamiento que lleva:

- c) De lo general a lo particular.
- d) De lo complejo a lo simple.

Es lo contrario del exterior. Estudia un fenómeno o problema desde el todo hacia las partes, es decir analiza el concepto para llegar a los elementos de las partes del todo. Entonces diríamos que su proceso es sintético analítico.

Este método se lo utilizará con el fin es comprobar o rechazar el objetivo general que es comprobar la factibilidad de crear una empresa productora de Pulpa de Borojó en el Cantón Puerto Quito.

Método descriptivo.

El objeto de la investigación descriptiva consiste en evaluar ciertas características de una situación particular en uno o más puntos del tiempo. En esta investigación se analizan los datos reunidos para descubrir así, cuales variables están relacionadas entre sí.

Este método se lo utilizará para describir detalladamente la realidad en que viven las empresas, en este caso las empresas dedicadas a elaborar Pulpa de Borojó.

Método estadístico.

Método Estadístico como proceso de obtención, representación, simplificación, análisis, interpretación y proyección de las características, variable o valores numéricos de un estudio o de un proyecto de investigación para una mejor comprensión de la realidad y una optimización en la toma de decisiones.

Este método ayudará a representar datos cuantitativos y cualitativos, mediante cuadros y gráficos respecto al proyecto de investigación de la Pulpa de Borojón.

Técnicas.

- **La observación.-** Viene a ser una técnica consistente en ver y oír profunda y atentamente, un hecho o fenómeno para captarlo en todos sus caracteres. En este caso se observará el proceso de producción de Pulpa de Borojón.
- **Encuesta.-** Es una técnica de investigación que se aplica cuando la muestra que se va a estudiar es muy numerosa. Serán diseñadas tomando en cuenta a los objetivos que servirán para determinar las variables a medir.
- **Entrevista.-** Viene a ser una conversación entre el entrevistador y el entrevistado con el fin de recabar información, misma que será aplicada a las personas dueños de establecimiento como bodegas, micro mercados, etc. que expendan pulpa a base de frutas.

Recolección de información

Se recogerá información de periódicos, revistas, folletos de libros, enciclopedias, INEC, Cámara de Comercio, Internet, etc. Los cuáles permitirán estructurar el marco conceptual y teórico.

Área de influencia.

El área de influencia del presente proyecto será el Cantón de Puerto Quito.

Para la población y la muestra de esta investigación se tomó la población del censo 2010, del INEC a la población del Cantón Puerto Quito según el censo 2010 que fue de 20.445 habitantes con una tasa de crecimiento del 1.99%, que proyectada para el año 2015 da un total de 22.559 habitantes. Para determinar las familias en el Cantón Puerto quito se divide el número de habitantes que son 22.559 para 4 miembros por familia, dando un resultado de 5.639 familias.

Para obtener el tamaño de la muestra se calculó de acuerdo a la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra

N = Total universo (5.639 familias para el 2015 en el Cantón Puerto Quito).

α = error estándar 0.05

$$n = \frac{5.939}{1 + (0.05)^2 (5.639)}$$

n = 373 encuestas.

DISTRIBUCION MUESTRAL

N°	PARROQUIAS	%	N° ENCUESTAS
1	Recinto La Sexta.	65%	255
2	Recinto El Silanche.	16%	66
3	Recinto Las Maravillas	19%	72
		100%	393

También se encuestarán a los oferentes, que son bodegas, micro mercado, etc., en un total de 39 según la Cámara de Comercio del Cantón Puerto Quito.

Anexo 2.

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

ENCUESTA A CONSUMIDORES

Con el fin de realizar mi tesis titulada "**PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE "PULPA DE BOROJO", EN EL CANTON PUERTO QUITO, PROVINCIA DE PICHINCHA**", le pedimos muy comedidamente se digne contestar las siguientes preguntas:

1.- ¿Qué ingresos económicos mensuales Ud. percibe?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

1 -352	()
352-400	()
401-600	()
601-800	()
Más de 801	()

2.- ¿Adquiere Usted pulpa de Borojó para su consumo?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

SI	()
NO	()

Por qué:

3.- ¿Qué tamaño de pulpa de Borojó adquiere?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

75 gr	()	220 gr	()
250	gr ()		

4.- ¿Considera usted que se debe utilizar la pulpa de Borojó en su alimentación diaria?

Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente

SI	()
NO	()

5.- ¿Especifique por qué se debe de utilizar?*Marque con una(X) las respuestas que considere conveniente*

- Salud ()
 Alimentación ()
 Frescura ()
 Nutrientes ()
 Otras ()

6.- ¿Cuál es la cantidad mensual que Usted adquiere de pulpa de Borojó en su presentación de 220 gr., para su alimentación?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- De 1 a 2 unidades ()
 De 3 a 4 unidades ()
 De 5 a 6 unidades ()
 Más de 7 unidades ()

7.- ¿Al adquirir este producto lo hace fijándose en:*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- | | |
|-------------|------------------|
| Precio () | Presentación () |
| Calidad () | Otros () |

Por qué:

8.- ¿Cuál es el precio que paga por la pulpa de Borojó?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- De 1 a 2 dólares ()
 De 3 a 4 dólares ()
 De 5 a 6 dólares ()
 Más de 7 dólares ()

9.- ¿Cuál es la marca de pulpa de Borojó que Usted adquiere?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

- Frumax ()
 Qualitas ()
 Turumbo ()
 Frugos ()
 Otros ()

Por qué:

10.- ¿La calidad de la pulpa de Borojó que Ud. adquiere es?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*

Malo () Regular () Bueno () Excelente ()

Por qué:

11.- ¿En qué lugar adquiere la pulpa de Borojó para su consumo?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*Distribuidores () Tienda ()
Supermercados () Bodega ()

Por qué:

12.- ¿Qué tipo de envase Usted prefiere al adquirir pulpa de Borojó?*Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*Plástico ()
Sachets ()
Otros (vidrio) ()**13.- ¿Por qué medios de comunicación Ud. Conoció la existencia de la pulpa de Borojó?***Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*Tv () Radio ()
Prensa () Otros ()**14.- ¿Estaría dispuesto a comprar la pulpa de Borojó en caso de implantar una nueva empresa en el Cantón Puerto Quito, en donde se ofrezca un producto de calidad y a un buen precio?***Marque con una(X) la respuesta que considere conveniente*SI ()
NO ()

Por qué:

Gracias por su colaboración

INDICE

CARATULA	I
CERTIFICACION	II
AUTORIA	III
CARTA DE AUTORIZACION	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
a. TITULO	1
b. RESUMEN	2
ABSTRACT	5
c. INTRODUCCION	8
d. REVISION DE LITERATURA	10
e. MATERIALES Y MÉTODOS	35
f. RESULTADOS	40
g. DISCUSION	59
h. CONCLUSIONES	153
i. RECOMENDACIONES	156
j. BIBLIOGRAFIA	157
k. ANEXOS	159
INDICE	170