

**UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA**  
**SEDE QUITO**

**CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**Tesis previa a la obtención del Título de: INGENIERO COMERCIAL**

**TEMA:**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE FIDEOS, A TRAVES DE LA FUNDACION “AMIGA” UBICADA EN LA PROVINCIA DE ESMERALDAS.”**

**AUTOR:**

**RIDER ALEXANDER HURTADO HINESTROZA**

**DIRECTOR:**

**Mgs. GALO ALBERTO ROJAS ANDRADE**

**QUITO, SEPTIEMBRE DEL 2012**

## **DECLARACION DE RESPONSABILIDAD**

La tesis es un requisito previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial en la carrera de Administración de Empresas, de la Universidad Politécnica Salesiana.

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo son de exclusividad del autor Rider Alexander Hurtado Hinestroza.

Quito, Julio 3 del 2012.

(f) Rider Alexander Hurtado Hinestroza

C.C. 0802577445

## **AGRADECIMIENTOS**

Le doy gracias a Dios por sus bendiciones para poder alcanzar este sueño, a mis padres por hacer de mí una persona con valores ética y responsabilidad social sin las cuales no fuera posible la realización de este proyecto, a mis hermanos por darme la fuerzas para seguir a delante; en especial al reverendo Padre Silvino Mina por derramar bendiciones y apoyo incondicional; a los profesores de la Universidad Politécnica Salesiana por transmitir sus conocimiento y enseñanzas para tener las herramientas y aportar a la sociedad como un ente productivo; a mis compañeros de clases a mis amigos y a todas las personas que hicieron posible alcanzar este objetivo muy importante en mi vida.

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo a Dios por derramar bendiciones a lo largo de mi vida y por el desarrollo exitoso del presente trabajo hasta la culminación de mi carrera, va dedicado para mis padres por darme la vida, por su esfuerzo, dedicación en todo momento y con su paciencia pero sobre todo amor me han servido como fuerza para afrontar todas las dificultades y problemas a que se presentaron en mi vida. También está dedicado a Javier David y Leonardo Andrés mis hermanos que me hicieron sentir su apoyo incondicional, se lo quiero dedicar en especial a mi abuelita Carmen y Maida por sus bendiciones y ejemplo de vida.

## INDICE GENERAL

### CAPITULO I

#### ESTUDIO DE MERCADO

1 Identificación del producto.....	2
1.1 Mercado del proyecto.....	4
1.2 Segmento del mercado.....	5
1.2.1 Recopilación de datos.....	5
1.2.1.1 Tamaño de la muestra.....	5
1.2.1.2 Tabulación de Encuestas.....	7
1.2.1.3 Conclusión de la encuesta.....	13
1.3 La demanda.....	13
1.3.1 Variables que influyen en la demanda.....	13
1.3.1.1 Ingreso de los consumidores.....	13
1.3.1.2 Gustos y preferencias.....	14
1.3.1.3 El precio.....	14
1.3.1.4 Condiciones geográficas.....	14
1.3.1.5 Motivos de consumo.....	14
1.4 Área del mercado.....	15
1.4.1 Comportamiento histórico de la demanda.....	15
1.4.2 Proyección de la demanda.....	15

1.5 La oferta.....	16
1.5.1 Listado de proveedores.....	16
1.5.2 Proyección de la oferta.....	17
1.6 Demanda Insatisfecha.....	20
1.7 Mercado Objetivo.....	21
1.8 Precios.....	21
1.8.1 Precios existentes en el mercado.....	21
1.9 La comercialización.....	22
1.9.1 Presentación del producto.....	22
1.9.2 Canales de distribución.....	23
1.9.3 Tipos de promoción y publicidad.....	24

## **CAPITULO II**

### **INGENIERIA DEL PROYECTO**

2. Capacidad del proyecto.....	25
2.1 Factores que condicionan el tamaño del proyecto.....	25
2.2 Tamaño óptimo del proyecto.....	26
2.3 Capacidad instalada de los servicios.....	26
2.4 Estudio de Localización.....	27
2.4.1 Proximidad y disponibilidad del mercado.....	27
2.4.2 Proximidad y disponibilidad de materias primas.....	27

2.4.3	Medios de transporte.....	27
2.4.4	Disponibilidad de servicios públicos.....	28
2.4.5	Definición de mano de obra requerida.....	28
2.4.6	Factores determinantes de la localización.....	29
2.4.7	Macro localización.....	30
2.4.8	Micro localización.....	31
2.4.9	Planos del proyecto.....	32
2.5	Definición del proceso de producción.....	34
2.5.1	Ingeniería del proyecto.....	34
2.5.2	Descripción técnica del producto.....	34
2.5.3	Identificación y selección de procesos.....	35
2.5.4	Identificación y selección maquinaria y equipo.....	36
2.5.5	Distribución espacial de la planta, maquinaria y equipo.....	36
2.5.6	Flujo grama del proceso de producción.....	37
2.5.7	Requerimiento de factores de la producción.....	38
2.5.8	Mano de obra.....	38
2.5.8.1	Personal Administrativa.....	38
2.5.8.1.2	Personal de Marketing.....	38
2.5.8.1.3	Personal de Planta.....	38
2.5.8.2	Planta industrial.....	38
2.5.8.3	Maquinaria y equipo.....	39

2.5.8.4	Materia prima e insumos.....	39
2.5.9	Balance de producción.....	40
2.5.10	Valoración económica de las variables técnicas.....	40
2.5.10.1	Cuadro de inversiones en obra física.....	40
2.5.10.2	Cuadro de inversiones en equipamiento.....	41
2.5.10.3	Cuadro de inversiones en materiales.....	42
2.5.10.4	Cuadro de inversión en personal.....	43
2.5.10.5	Cuadro de balance de insumos generales.....	45
2.5.10.6	Cuadro de inversiones en muebles y enseres.....	45
2.6	Análisis organizacional.....	46
2.6.1	Aspectos generales.....	46
2.6.2	Cultura organizacional de la empresa.....	46
2.6.2.1	Visión.....	46
2.6.2.2	Misión.....	46
2.6.2.3	Objetivos estratégicos.....	46
2.6.2.4	Políticas y principios.....	47
2.6.2.4.1	Políticas Generales.....	47
2.6.2.4.2	Principios.....	47
2.6.3	Entorno social de la empresa.....	48
2.6.4	Análisis interno.....	48
2.6.4.1	Análisis externo.....	49

2.6.4.2 Estrategias.....	49
2.6.4.3 Tácticas.....	50
2.6.4.4 Organigrama estructural.....	51
2.6.4.5 Manual de funciones.....	52
2.6.5 Reglamento interno.....	62

### **CAPITULO III**

#### **ANALISIS LEGAL**

3. Marco legal interno al proyecto.....	85
3.1 Marco legal externo al proyecto.....	87

### **CAPITULO IV**

#### **EL ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO**

4. Objetivos de la estructura financiera del proyecto.....	94
4.1 Determinación de los costos.....	94
4.1.1 Inversiones Fijas.....	94
4.1.2 Inversiones de operación.....	96
4.1.3 Determinación de los costos.....	97
4.1.4 Costos de producción.....	97
4.1.4.1 Materia Prima.....	97

4.1.4.2 Costo de Mano de Obra.....	98
4.1.4.2.1 Mano de obra directa.....	98
4.1.4.2.2 Mano de obra indirecta.....	98
4.1.4.2.3 Resumen de costos de producción .....	99
4.1.5 Costos de Administración.....	100
4.1.5.1 Servicios básicos oficinas.....	100
4.1.5.1.2 Resumen de Gastos Administrativos.....	101
4.1.6 Costos de venta.....	101
4.1.6.1 Combustible.....	102
4.1.6.2 Publicidad.....	102
4.1.6.3 Resumen de costos de Ventas.....	103
4.1.7 Costos financieros.....	103
4.2 Bines de control administrativo.....	104
4.2.1 Clasificación de los bienes de control administrativo.....	104
4.3 Capital de trabajo.....	105
4.4 Fuentes de financiamiento.....	106
4.5 Resumen de inversiones.....	106
4.6 Depreciaciones.....	107
4.7 Forma de financiamiento y tabla de pago de la deuda.....	108
4.7.1 Forma de financiamiento.....	108
4.7.2 Tabla de pago de la deuda.....	109

4.8	Estados financieros.....	114
4.8.1	Balance General.....	114
4.8.2	Situación económica proyectada a 5 años.....	116
4.8.3	Flujo de fondos proyectado a 10 años.....	118

## **CAPITULO V**

### **EVALUACION DEL PROYECTO**

5.	Flujo de efectivo neto del proyecto.....	120
5.1	Punto de Equilibrio.....	123
5.1.1	Gráfico Punto de Equilibrio.....	125
5.2	Costo de capital o determinación de la TMAR.....	129
5.3	Determinación de los ingresos.....	130
5.4	Definición del VAN y cálculo del VAN del proyecto.....	131
5.5	Definición de la TIR y cálculo de la TIR del proyecto.....	133
5.6	Definición y cálculo del período de recuperación del capital.....	134

<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>136</b>
--------------------------	------------

<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>137</b>
-----------------------------	------------

<b>BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>138</b>
--------------------------	------------

<b>ANEXOS.....</b>	<b>140</b>
--------------------	------------

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El actual proyecto surge por el alto consumo de pasta de fideos que existe en el mercado ecuatoriano y por ser producto básico en la canasta familiar. Esto debido a la influencias de culturas de otros países en las que consumen productos elaborados a partir del trigo ya que actualmente las personas se preocupan mucho por su salud, por su nutrición, razón por el cual buscan productos como el fideo que puedan satisfacer una mejor alimentación.

Los resultados obtenidos en el estudio realizado para conocer la factibilidad de crear una nueva empresa productora y comercializadora de fideos fueron positivos. Al momento de consultar a las personas si estarían dispuestas en cambiar de marca de fideos por una nueva que satisfaga sus necesidades, el 86% respondió favorablemente.

Para el funcionamiento de la empresa se considero necesario inversiones en activos fijos tangibles dando un valor total de US\$ 433.846,08 y para la operación de la misma se requiere un capital de trabajo de US\$ 262.669,28 dicho capital resulto para los primeros tres meses.

Por lo cual el total de la inversión requerida para la empresa productora y comercializadora de fideos es de US\$ 696.958,57 el cual será cubierto por los accionistas con el 40% y el restante 60% será financiado con un préstamo a la Corporación Financiera Nacional.

El escenario esperado de producción de nuestro producto en cuatro formas distintas es de 239.040 fundas por mes, con precios de venta al público diferente en cada una de las

presentaciones con lo que se estima un ingreso mensual de US\$ 178.242,66 por lo que el total de ingreso anual es de US\$ 2.138.911,90.

El punto de equilibrio del lazo pequeño está en 63.568 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo totales de 27.919 y a partir de que se venda la unidad numero 69.925 se obtendrá ya una rentabilidad.

Mientras que el punto de equilibrio de lazo mediano está en 46.590 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo total de 34.968 y a partir de que se venda la unidad numero 51.249 se obtendrá ya una rentabilidad.

La pasta larga está en 29.187 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo totales de 34.787 y a partir de que se venda la unidad numero 32.106 se obtendrá ya una rentabilidad.

Finalmente el punto de equilibrio de la pasta rosca está en 39.761 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo totales de 72.542 y a partir de que se venda la unidad numero 43.737 se obtendrá ya una rentabilidad.

Los indicadores financieros arrojaron un valor actual neto de 4.099.479,83 aceptable según a la tasa de oportunidad que se considero, la tasa interna de retorno fue del 92,13% por lo que es muy rentable a partir de la inversión, el periodo de recuperación del capital es de 1 año 1 mes y 11 días, resultados que hacen de este proyecto muy atractivo y viable.

## **INTRODUCCIÓN**

Este proyecto busca plasmar la factibilidad de crear una empresa productora y comercializadora de fideos en la provincia de esmeraldas, la empresa estaría ubicada en la ciudad de esmeraldas en el kilometro 8 y ½ vía Atacames.

La razón fundamental de crear este proyecto es con la finalidad de Producir un producto altamente nutritivo con insumos necesarios altamente calificados que mejore la calidad alimenticia de la comunidad esmeraldeña.

Los fideos son alimentos importantes en la alimentación diaria, pues se elabora con harinas de trigos duros y agua, por lo que tiene un alto aporte nutritivo en hidratos de carbono de origen vegetal y proteínas.

Son mejor fuente energética para el hombre, ya que proporciona una cantidad muy importante de hidratos de carbono, proteínas y tiene un bajo contenido en grasas.

Los fideos de trigo duro contienen la mejor fibra dietética. La fibra de los fideos es uno de los mejores laxantes naturales.

Los fideos de trigo duro contienen las vitaminas del grupo B, además de vitamina E. Las vitaminas B son esenciales para el metabolismo de hidratos de carbono y grasas, mientras que la vitamina E mantiene joven el corazón, arterias y venas.

El azúcar es la única fuente de energía para el cerebro y los tejidos nerviosos. El mejor azúcar para nuestro organismo procede del almidón de los fideos ya que por sus características producen menor aumento de azúcar en la sangre.

# CAPITULO I

## ESTUDIO DE MERCADO

### 1. IDENTIFICACION DEL PRODUCTO

"El producto es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un determinado bien para satisfacer sus necesidades o deseos".<sup>1</sup>

“El origen de la pasta de fideos es muy controvertido. Una de las hipótesis más populares, ahora descartadas por los historiadores del buen comer, situaba sus orígenes en la china, desde donde llegó hasta Italia en el siglo XIII gracias a los viajes de Marco Polo por las rutas asiáticas.

Seguramente fueron los chinos los primeros en darse cuenta de las ventajas que suponía la buena conservación de la pasta durante algún tiempo antes de cocerla pero, también, otros países asiáticos, como la India, e incluso algunos países árabes, elaboraban desde tiempos remotos una especie de pasta que llevaba el nombre de "sebica" que significa "hebra".

Precisamente la palabra hebra puede hacer alusión a la forma de algunas pastas actuales, como son los espaguetis.

La palabra "spaguetti" es el diminutivo plural de la palabra italiana "spago" que significa "cordel".

Es muy probable que la pasta fuese introducida en Italia durante la Edad Media por los árabes, posiblemente en el siglo XI, por tanto, antes del nacimiento de Marco Polo, y que rápidamente se extendiera y popularizara su consumo por toda Italia.

---

<sup>1</sup> P. BONTA y M. FARBER, 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad, Grupo Editorial Norma

En el caso de España, parece indudable que su aparición está ligada a los árabes, al menos no existe ningún dato que indique su consumo antes de la dominación musulmana.

La denominación más antigua empleada en España para designar la pasta, la de "fideos" ha llegado hasta nuestros días y ya aparece por primera vez en un manuscrito árabe del siglo XIII.

Los fideos es una excelente fuente de hidratos de carbono. El fideo más sencilla, hecha a base de harina de trigos duros y agua, contiene aproximadamente entre un 75 a 77% de hidratos de carbono, un 12% de proteínas, un 1% de grasa y alrededor de un 10% de agua y minerales. Esto significa que 100 gramos de pasta, que es normalmente la cantidad que se calcula por persona, aportan unas 365 kilocalorías.

La pasta está especialmente indicada:

- a) En estados en que se necesite un aporte extra de energía.
- b) En la alimentación de las personas de edad avanzada, por su fácil digestión y asimilación.
- c) En los deportistas, por su riqueza en hidratos de carbono de absorción lenta y no aportar casi nada de grasa. Además, por si fuera poco, ofrece más de un 10% de proteínas.
- d) En personas con problemas de sobrepeso u obesidad, ya que la pasta como tal es un alimento saludable y versátil que no tiene por qué engordar. Aunque aún persiste la falsa creencia de que la pasta engorda, esto no es cierto, todo dependerá de los ingredientes empleados en la elaboración del plato y su consumo puede ser una alternativa muy saludable al consumo de platos ricos en grasas.
- e) En diabéticos, porque la presencia de hidratos de carbono complejos favorece el paso gradual de la glucosa a sangre, manteniendo sus niveles estables.

f) En personas con niveles elevados de colesterol en sangre. Estudios científicos han demostrado que la pasta disminuye los niveles elevados de colesterol en sangre y favorece el funcionamiento normal del tiroides.”<sup>2</sup>

## **1.1 MERCADO DEL PROYECTO**

“Mercado, en economía, es cualquier conjunto de transacciones o acuerdos de negocios entre compradores y vendedores. El mercado es, también, el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores y vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado bien o servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales”<sup>3</sup>.

Desde el punto de vista del marketing, el mercado está formado por todos los consumidores o compradores actuales y potenciales de un determinado producto. “Italia es el primer consumidor mundial, con 27 kg./hab./año. En el ránking de consumo anual por habitante le siguen Venezuela y Túnez, con 12 kg.; Suiza, USA y Chile con 10 kg.; Grecia y Perú con 9 Kg.; Francia y Rusia con 7 kg.”<sup>4</sup>

El consumo de cereales como el trigo no ha sido tradicional, pero desde hace algunos años se ha incrementado, por la influencias de otras culturas en las que se consumen más productos elaborados a partir del trigo y por razones de nutrición; actualmente las personas se preocupan más por su salud, lo que las lleva a buscar productos alimenticios, como es el caso del fideo, que satisfagan una dieta balanceada.

---

<sup>2</sup><http://alimentacion-sana.com.ar/informaciones/novedades/pasta2.htm>

<sup>3</sup> <http://wikipedia.org/wiki/mercado>

<sup>4</sup> <http://www.alimentosargentinos.gov.ar>

## 1.2 Segmento del mercado

La ciudad de Esmeraldas

### 1.2.1 Recopilación de datos

En la realización de este estudio fue necesario recopilar una serie de datos con base en una encuesta, que fue realizada a personas de diferentes partes de la ciudad de esmeraldas, para hacer efectiva la encuesta se tomo una muestra de la base de datos del INEC.

#### 1.2.1.1 Tamaño de la muestra

La fórmula que aplicaremos permite calcular una muestra a partir de la población existente (N), la desviación típica que se toma como el producto de éxito (p) y el fracaso (q), asignando la misma probabilidad de éxito (0,75) y de fracaso (0,25). El nivel de confianza se estima en el 95% de los datos y curva valor corresponde a +/- 1,96 desviaciones con respecto a la media en una curva de distribución normal. Por último se estima un error del 5% de los datos que se pueden originar por factores como la no colaboración o datos mal proporcionados por los encuestados. Luego de esta explicación, se procede a obtener el tamaño de la muestra.

$N = \text{tamaño de la población} = \text{PEA (población económicamente activa)} = 178613$

$G = \text{Desviación típica} = p * q$

$p = \text{Probabilidad de éxito} = 0,75$

$q = \text{Probabilidad de fracaso} = 0,25$

$Z = \text{Nivel de confiabilidad} = 95\%$

$E = \text{Error standard} = 5\%$

$n = \text{numero de la muestra}$

## FORMULA DE LA MUESTRA

$$n = \frac{Z^2 pq N}{NE^2 + Z^2 pq}$$

$$n = \frac{(1,96)^2 (0,75) (0,25) (178613)}{(178613) (0,05)^2 + (1,96)^2 (0,75) (0,25)}$$

$$n = \frac{128654,9439}{447,2528}$$

$$n = 287,65$$

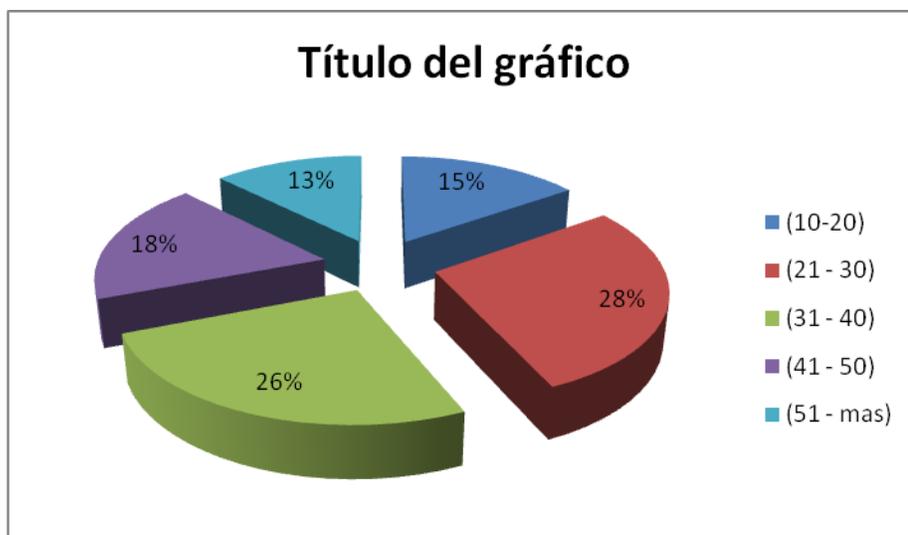
El número de encuesta a realizarse por lo tanto es de 288.

### 1.2.1.2 Tabulación de Encuestas

En esta parte se presenta el resultado final de la tabulación de cada una de las preguntas formuladas en la encuesta. (ANEXO). Encuesta que se realizo a 288 personas sin distinción de razas, en diferentes sectores de la ciudad de Esmeraldas, de las cuales el 51% correspondiente a 148 fueron del sexo femenino mientras que el 49% equivalente a 140 correspondió al sexo masculino.

### INFORMACION ESPECÍFICA

**PREGUNTA: 1.- ¿Su edad está entre?**



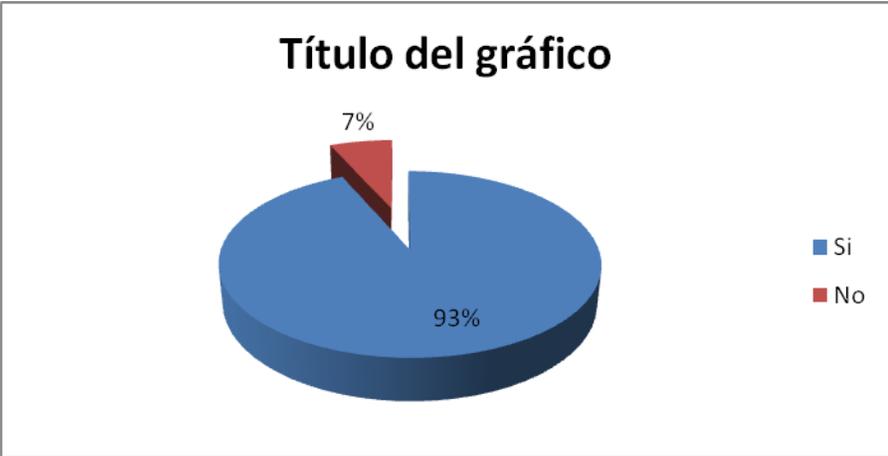
**Conclusión:** De la muestra encuestada el mayor porcentaje se encuentra entre 21 a 30 años de edad.

**PREGUNTA: 2.- ¿En qué sector de la ciudad vive?**



**Conclusión:** La mayor parte de las personas de Esmeraldas viven al norte de la ciudad.

**PREGUNTA: 3.- ¿Consume pasta de fideos?**



**CONCLUSION:** EL 93% de la población consume pasta de fideos.

**PREGUNTA: 4.- ¿Con que frecuencia compra pasta de fideos?**



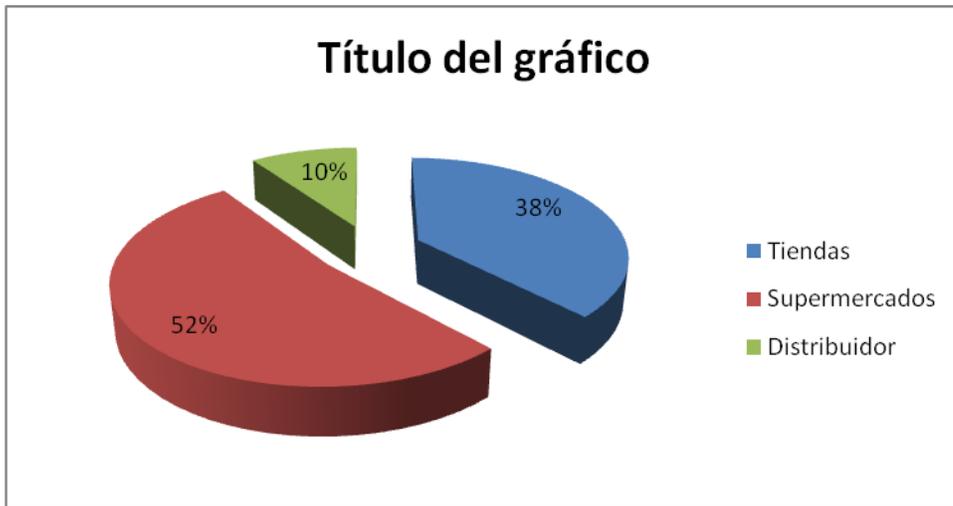
**Conclusión:** El mayor porcentaje con un 38% de las personas compran fideos semanalmente.

**PREGUNTA: 5.- ¿Que marca de pasta de fideos consume?**



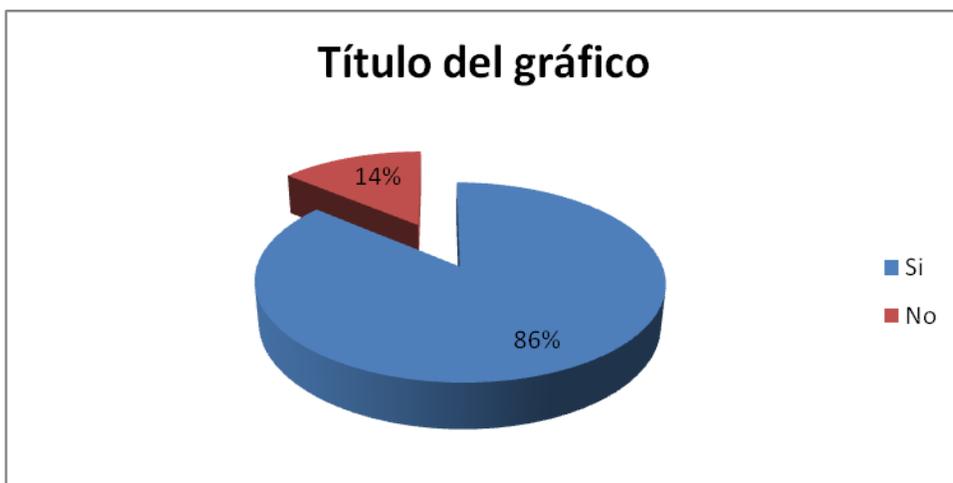
**Conclusión:** La marca más representativa en el mercado para el consumidor es Don Victorio, seguida muy de cerca por fideos sumesa las dos son las marcas más significativas en el mercado.

**PREGUNTA: 6.- ¿En donde compra habitualmente la pasta de fideos para su consumo?**



**Conclusión:** El 58% de los consumidores compran sus fideos en supermercado.

**PREGUNTA: 7.- ¿Cambiaría de marca de pasta de fideos que consume?**



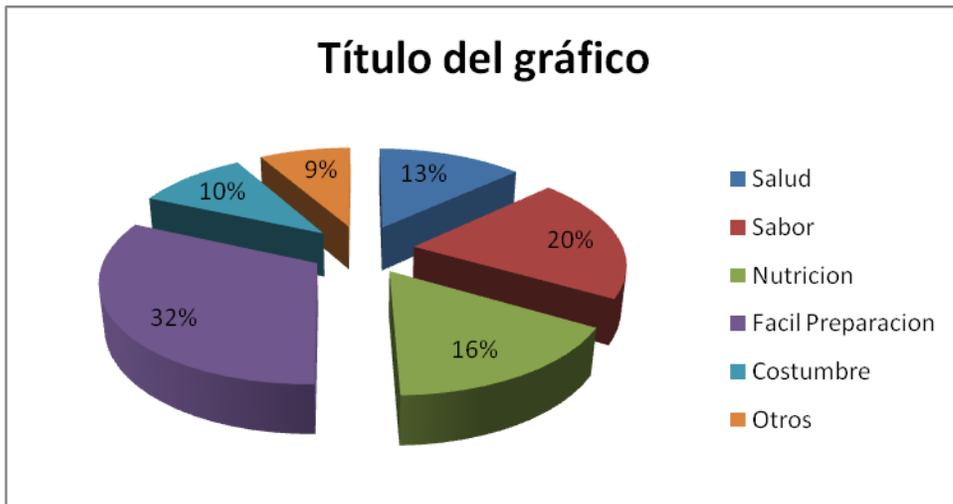
**Conclusión:** El 86% de la población si estaría dispuesta en cambiar de marca de pasta de fideos que consume.

**PREGUNTA: 8.- Si en la pregunta anterior contesto si ¿Por qué motivo lo haría?**



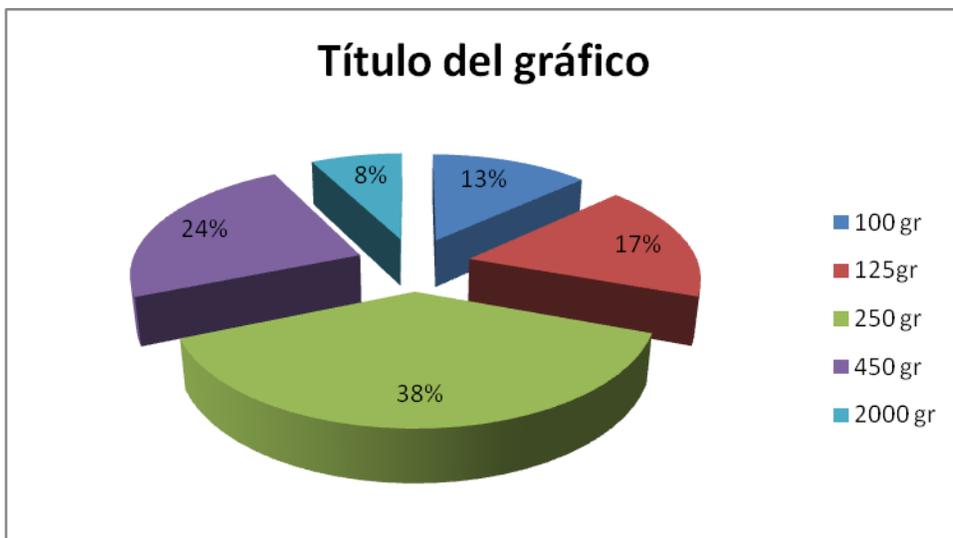
**Conclusión:** El motivo más significativo por el cual los consumidores estarían dispuestos en cambiar de marca de pasta de fideo es el precio, pero existen otros dos aspectos importantes a tomar en cuenta como el sabor y la calidad de la pasta de fideo, por el poco margen porcentual que existe entre las tres razones en ese mismo orden.

**PREGUNTA: 9.- ¿Por cuál de los siguientes motivos consume pasta de fideos?**



**Conclusión:** El motivo más importante por el cual consumen pasta de fideos es por la fácil preparación con un 32%, seguido de un significativo 20% su sabor.

**PREGUNTA: 10.- ¿Que presentación de pasta de fideos prefiere?**



**Conclusión:** Con un alto porcentaje el 38% de las personas prefiere la presentación de 250 grs, sin dejar de lado la de 450 grs con un 24% de preferencia.

### **1.2.1.3 Conclusión de la encuesta**

Del total de la población el 93% consume pasta de fideos, factor muy importante porque nos permite ver que el producto elegido es viable, adicionalmente podemos darnos cuenta que la presentación preferida es el empaque de 250 grs, se concluyo también que el consumo de este producto es semanal, además se pudo determinar que el 32% del mercado está dominado por Don Victorio; así como el 86% de las personas encuestadas están dispuestas en cambiar de marca de pasta de fideos.

## **1.3 LA DEMANDA**

“La demanda en economía se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por un conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado. La demanda es una función matemática.”<sup>5</sup>

### **1.3.1 Variables que influyen en la demanda**

“El principal elemento que influye en la cantidad demandada de un bien es el precio. Pero existen una serie de elementos que en un determinado momento también pueden influir en la demanda.”<sup>6</sup>

#### **1.3.1.1 Ingreso de los consumidores**

Es una clave de la demanda muy importante. A medida que su ingreso aumenta, los consumidores tienden a comprar más, inclusive si los precios no se cambian.

---

<sup>5</sup> <http://es.wikipedia.org>

<sup>6</sup> SAMUELSON/NORDHAUS, Economía, 18va edición, Mc Graw Hill, 2006..

### **1.3.1.2 Gustos y preferencias**

Son un conjunto de elementos subjetivos, que representan una variedad de características históricas y culturales. Pueden reflejar necesidades psicológicas o fisiológicas auténticas como es el caso de las proteínas e incluso pueden incluir antojos creados artificialmente.

### **1.3.1.3 El precio**

Determinante en la demanda de un bien. El consumo de una familia depende mucho de cuánto cuesta determinado bien o servicio y si los precios aumentan, existe la posibilidad de que el consumidor vaya a comprar menos cantidad de bienes.

### **1.3.1.4 Condiciones geográficas**

Permitirá agrupar al grupo de consumidores con los mismos valores y costumbres, ya que existen diferencias entre cada sector de la provincia por razones de tradición, sociales y otros factores. También se puede dar el factor de accesibilidad en las zonas urbanas o rurales

### **1.3.1.5 Motivos de consumo**

La pasta alimenticia, es un producto muy conocido para todas las personas; la pasta alimenticia está presente en un primer plato como puede ser una sopa, y está en el plato principal como acompañante o como comida completa. El fideo es muy saludable, constituyen uno de los alimentos más completos y recomendables en el conjunto de una alimentación sana y equilibrada. Esto unido a la capacidad de conservación del fideo, su fácil preparación culinaria y la enorme variedad de platos que se pueden preparar con ella, son razones más que suficientes para justificar su consumo.

Los hábitos de consumo cambian de acuerdo al estilo de vida de las personas, y estas buscan productos que satisfagan esas características. Los fideos, ofrece ventajas en preparación, variedad y nutrición, factores que tienen mucho peso en el mundo actual, en el que las cosas se desarrollan con mayor rapidez, por tanto están sujetas a constantes cambio, además de que existe una gran preocupación por la salud.

## 1.4 ÁREA DEL MERCADO

### 1.4.1 Comportamiento histórico de la demanda

“El consumo de pasta alimenticias a nivel nacional es de (28’533.919) millones de kilos anuales”<sup>7</sup>. Los fideos representan un consumo anual superior a las 60 mil toneladas métricas al año, equivalentes a \$75 millones, los mismos que son movidos por más de 10 marcas. En la ciudad de Esmeraldas el consumo de pastas de fideos fue de 1’551.430 kg al año, con un promedio de 10,1 kg por persona al año.

### 1.4.2 Proyección de la demanda

Para obtener la demanda nos hemos basamos a la pregunta siete de nuestra encuesta, el cual el 86% respondieron que estarían dispuestos en cambiar de pastas de fideos que consumen.

#### CUADRO N° 1

PEA (Esm)	ACEPTACION	CRE POBL ESM %	POBL. ECU
178613	86%	3,91%	14.483.499

Elaboración: Autor

Fuente: INEC, Encuesta

<sup>7</sup> [http://www.inec.gob.ec/web/guest/pag\\_rev](http://www.inec.gob.ec/web/guest/pag_rev)

## CUADRO N° 2

DEMANDA PROYECTADA (PEA)	
AÑOS	TOTAL
2011	153.607
2012	159.613
2013	165.853
2014	172.337
2015	179.075

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados, Encuesta

## CUADRO N° 3

DEMANDA KG PROYECTADA			
AÑOS	PEA	KG por pers (anual)	TOTAL
2011	153.607	10,1	1.551.430
2012	159.613	10,49	1.674.340
2013	165.853	10,9	1.807.797
2014	172.337	11,32	1.950.854
2015	179.075	11,76	2.105.922

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados, Encuesta

El promedio de consumo de pasta de fideos según la población económicamente activa en la provincia de Esmeraldas es de 10,1 kg al año, por lo cual la población demanda un total de 1.551.430 kg de fideos al año.

### 1.5 LA OFERTA

#### 1.5.1 Listado de proveedores

## CUADRO N°4

N°	PROVEEDOR	ARTICULO
1	Grupo Superior	Harinas productos varios
2	Grupo Oro	Huevos
3	Ecuasal	Sal
4	Plastifun S.A	Fundas Plásticas
5	Italgi S.r.l.	Maquinas para producción de pasta
6	Ecuapack	Selladoras de fundas plásticas

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de Campo

### 1.5.2 Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta se tomo datos proporcionados por el INEC de la última encuesta realizada a nivel nacional a empresas de manufacturación de fideos, en el año 2008.

#### Oferta Provincia de Esmeraldas (kg)

CUADRO N°5

AÑO	OFERTA KG
2004	1.275.454,23
2005	1.599.125,38
2006	1.593.636,56
2007	1.441.346,90
2008	1.030.074,48

Elaboración: Autor

Fuente: INEC

CUADRO N°6

AÑOS	OFERTA KG TOTAL (y)	X	XY	X2
2004	1.275.454	-2	-2.550.908	4
2005	1.599.125	-1	-1.599.125	1
2006	1.593.637	0	0	0
2007	1.441.347	1	1.441.347	1
2008	1.030.074	2	2.060.149	4
<b>TOTAL</b>	<b>6.939.638</b>	<b>0</b>	<b>-648.538</b>	<b>10</b>

(Millones de kilogramos)

Elaboración: Autor

$a = \frac{\sum Y}{N} =$	$\frac{6.939.638}{5,00}$	<b>1.387.928</b>
$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} =$	$\frac{-648.538}{10}$	<b>-64.854</b>

$$\hat{Y} = a + bx$$

**CUADRO N°7**

<b>OFERTA PROYECTADA (kg)</b>					
<b>AÑOS</b>	<b>X</b>	<b>a</b>	<b>B</b>	<b>bX</b>	<b>TOTAL</b>
2004	-2				
2005	-1				
2006	0				
2007	1				
2008	2				
2009	4	1.387.928	-64.854	-259.415	1.128.512
2010	5	1.387.928	-64.854	-324.269	1.063.659
2011	6	1.387.928	-64.854	-389.123	998.805
2012	7	1.387.928	-64.854	-453.977	933.951
2013	8	1.387.928	-64.854	-518.830	869.097
2014	9	1.387.928	-64.854	-583.684	804.243

Elaboración: Autor

La oferta la pudimos proyectar a través de los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, acerca de la ventas de las principales empresas proveedoras de fideos, dicha institución nos proporciono datos históricos de 5 años, con lo que a través de regresiones se pudo proyectar la oferta para los siguiente 6 años posteriores.

## Oferta Provincia de Esmeraldas (USD)

**CUADRO N°8**

<b>AÑO</b>	<b>OFERTA USD</b>
2004	902.863,27
2005	1.188.733,80
2006	1.280.996,95
2007	1.579.024,83
2008	1.188.134,43

Elaboración: Autor

Fuente: INEC

**CUADRO N°9**

<b>AÑOS</b>	<b>OFERTA USD TOTAL (y)</b>	<b>X</b>	<b>XY</b>	<b>X2</b>
2004	902.863	-2	-1.805.727	4
2005	1.188.734	-1	-1.188.734	1
2006	1.280.997	0	0	0
2007	1.579.025	1	1.579.025	1
2008	1.188.134	2	2.376.269	4
<b>TOTAL</b>	<b>6.139.753</b>	<b>0</b>	<b>960.833</b>	<b>10</b>

(Millones de Dólares)

Elaboración: Autor

$a = \frac{\sum Y}{N} =$	$\frac{6.139.753}{5,00}$	<b>1.227.951</b>
$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2} =$	$\frac{960.833}{10}$	<b>96.083</b>

## CUADRO N°10

$$\hat{Y} = a + bx$$

OFERTA PROYECTADA (USD)					
AÑOS	X	a	B	bX	TOTAL
2004	-2				
2005	-1				
2006	0				
2007	1				
2008	2				
2009	4	1.227.951	96.083	384.333	1.612.284
2010	5	1.227.951	96.083	480.417	1.708.367
2011	6	1.227.951	96.083	576.500	1.804.451
2012	7	1.227.951	96.083	672.583	1.900.534
2013	8	1.227.951	96.083	768.667	1.996.617
2014	9	1.227.951	96.083	864.750	2.092.701

(Millones de Dólares)

Elaboración: Autor

## 1.6 DEMANDA INSATISFECHA

### CUADRO N°11

DEMANDA INSATISFECHA			
AÑOS	DEMANDA	OFERTA	TOTAL
2011	1.551.430	998.805	552.625
2012	1.674.340	933.951	740.389
2013	1.807.797	869.097	938.700
2014	1.950.854	804.243	1.146.611

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

Una vez proyectada la demanda y la oferta pudimos determinar la demanda insatisfecha del proyecto, el cual es de 552.625 para el primer año.

## 1.7 MERCADO OBJETIVO

### CUADRO N°12

MERCADO OBJETIVO		
Años	Demanda Insatisfecha	Mercado Objetivo %
2011	552.625	34,71
2012	740.389	25,91
2013	938.700	20,43
2014	1.146.611	16,73

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

La capacidad de producción de nuestra maquinaria es de 191.808 kg de pasta de fideos al año, por lo cual el mercado objetivo que vamos a captar para el primer año es del 34,71 % de la demanda insatisfecha.

## 1.8 PRECIOS

### 1.8.1 Precios existentes en el mercado

Los precios son regulados por la oferta y la demanda, según las distintas presentaciones del producto.

Haciendo un análisis de los precios de la competencia de las diferentes marcas de pastas de fideo existentes en el mercado que se pudo obtener en diferentes supermercados y tiendas de la ciudad de esmeraldas en gestión simultanea a la ejecución de las encuestas, se puede mostrar los precios promedio de las diferentes marcas de pastas de fideos, a continuación.

### CUADRO N°13

#### Presentación Spaghetti

MARCA	PESO NETO	PRECIO POR UNIDAD US
Don Victorio	450 grs	1,20
Sumesa	450 grs	1,30
Oriental	450 grs	1,50

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo, Minoristas y Mayoristas

### CUADRO N°14

#### Presentación Lazos Medianos

MARCA	PESO NETO	PRECIO POR UNIDAD US
Amancay	450 grs	0,80
Toscana	450 grs	0,90

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo, Minoristas y Mayoristas

## 1.9 LA COMERCIALIZACION

### 1.9.1 Presentación del producto

Nuestros productos tendrán las siguientes presentaciones en el mercado con su respectiva descripción.

### CUADRO N°15

<b>Presentación</b>	Funda de 100 g
<b>Formato</b>	Lazo Pequeño
<b>Embalaje</b>	Paca con 50 fundas

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo.

### CUADRO N°16

<b>Presentación</b>	Funda de 250 g
<b>Formato</b>	Lazo Mediano
<b>Embalaje</b>	Paca con 50 fundas

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo.

### CUADRO N°17

<b>Presentación</b>	Funda de 450 g
<b>Formato</b>	Pasta Larga
<b>Embalaje</b>	Paca con 25 fundas

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo.

### CUADRO N°18

<b>Presentación</b>	Funda de 1000 g
<b>Formato</b>	Pasta Rosca, Corta
<b>Embalaje</b>	Paca con 20 fundas

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo.

Productos que tendrán una vida útil de 1 año.

#### 1.9.2 Canales de distribución

- Tiendas
- Supermercados
- Mayoristas
- Minoristas

### **1.9.3 Tipos de promoción y publicidad**

Llegaremos con una publicidad muy variada en posters, anuncios de radio, comerciales de televisión, afiches, prensa escrita e internet.

El fideo por ser uno de los principales productos de la canasta básica familiar debemos utilizar cualquier medio que nos sirva como herramienta para dar a conocer nuestros productos es por esta razón que también utilizaremos anuncios móviles, en transportes urbanos como buses, taxis, así como vallas publicitarias en diferentes puntos estratégicos de la ciudad. El equipo de ventas brindará apoyo con la entrega de publicidad y stands como parte de las estrategias a utilizar

Pero el medio que más recurriremos es la de comerciales por televisión ya que las personas siempre se dejan llevar por lo que ven y lo que más ven las personas hoy en día es la televisión. Además nuestros productos serán promocionados en diferentes eventos públicos como privados.

A los diferentes canales de distribución se les dará descuentos como parte de las promociones según el cumplimiento de las metas fijadas. En diferentes fechas del año se dará promociones de descuentos del 25% en nuestros productos.

## **CAPITULO II**

### **INGENIERIA DEL PROYECTO**

#### **2. CAPACIDAD DEL PROYECTO**

##### **2.1 FACTORES QUE CONDICIONAN EL TAMAÑO DEL PROYECTO**

###### **Políticas Gubernamentales**

Factor importante a tomar en cuenta ya que en la actualidad no existe un verdadero crecimiento económico en el país, debido a las malas políticas de gobierno adoptadas ahuyentando todo tipo de inversión, lo que obliga al sector privado, la ciudadanía y a la banca, buscar formas que incentiven la producción.

###### **Financiamiento**

Debido al mal momento que está pasando la economía mundial y por ende la nacional, el acceso a créditos se ve limitado en muchas instituciones financieras del sector privado, afectados por la crisis que está viviendo Estados Unidos y el mundo. Más sin embargo florecen fuentes de financiamiento de apoyo, ubicadas en la banca pública y por intermedio de la Autogestión a instituciones privadas.

###### **Maquinaria**

Al no existir en el país la maquinaria óptima para la producción de fideos nos veremos obligados a la importación lo que nos condiciona a escoger un tamaño adecuado acorde a la capacidad productiva de la empresa por los elevados costos que implica la importación de maquinaria.

## **Demanda**

Muchos gerentes de supermercados, así como el comportamiento de compra por parte de los consumidores y datos históricos del consumo de fideos, indican que la demanda en el mercado nacional es creciente, por lo que ingresar una nueva empresa proveedora de fideos podrá captar un nicho de mercado, siempre y cuando se utilicen bien los recursos destinados al marketing del producto.

## **Crisis Financiera**

Elemental factor que debemos considerar al momento de obtener la capacidad de consumo en el mercado ya que una crisis económica financiera afectaría directamente en el financiamiento del proyecto.

## **2.2 TAMAÑO OPTIMO DEL PROYECTO**

Es la capacidad de producción que en teoría tiene la maquinaria disponible. Según la planificación la producción de pasta de fideos será aproximadamente de 666 kilogramos diarios. Se debe considerar disminuciones de la productividad por: feriados, mantenimiento, cambio de herramientas, estructura de turnos, sistema de gestión aplicado. Inicialmente la producción será de 15.984 Kg al mes para satisfacer a la demanda insatisfecha existente.

## **2.3 CAPACIDAD INSTALADA DE LOS SERVICIOS**

El lugar donde estaría ubicada la planta de fideos cuenta con todos los servicios básicos, esto debido a la cercanía que se encuentra la fábrica con la ciudad a tan solo 8 minutos de distancia, estaría situada en una zona urbana – rural, por la excelente disposición de vías de acceso, red de drenaje y alcantarillado

## **2.4. ESTUDIO DE LOCALIZACION**

### **2.4.1 PROXIMIDAD Y DISPONIBILIDAD DEL MERCADO**

La provincia de Esmeraldas, será el mercado Objetivo y el enlace de cada uno sus 5 cantones que tiene la provincia con el mercado, demandara alrededor de 1 a 2 horas aproximadamente, donde los clientes potenciales realizarían sus compras para el posterior reparto en cada una de sus zonas o cantones, haciendo el papel de canales de distribución y poner a disposición nuestros productos al consumidor final a través de tiendas y supermercados.

### **2.4.2 PROXIMIDAD Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS**

La materia prima principal para la producción de fideos es la harina de trigo y sémola la cual será enviada a domicilio desde la provincia de Santo Domingo de los Tsachilas por la Molinera GRUPO SUPERIOR cuya planta está localizada en la ciudad de Quito Av. De La Prensa N56-87. Las fundas plásticas provenientes de la ciudad de Guayaquil son elaboradas por la fábrica Plastifun S.A, ubicada en la calle 3ra. Entre callejón 7mo. Y Av. 38D – Km 5.5 vía Daule – PBX, el cual se encargaran de hacernos llegar directamente hasta nuestra planta dicho artículo esencial para nuestro producto. Debido a la cercanía de los proveedores con la localización de nuestra planta el tiempo que tomara el envío será mínima.

### **2.4.3 MEDIOS DE TRANSPORTE**

Para el reparto del producto se utilizara la vía terrestre, estos productos serán embarcados en camiones de capacidad y pesos brutos máximo por camión de hasta 16,5 toneladas. Para el traslado del personal no será necesaria por la cercanía que existe entre la planta y el domicilio del personal y por la facilidad de transportación que hay en la ciudad.

## 2.4.4 DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS PUBLICOS

### CUADRO N°19

Viviendas particulares ocupadas, por servicios que disponen, según área

AREA Cantón:	TOTAL VIVIENDAS	ELIMINACION DE AGUAS SERVIDAS				SERVICIO ELECTRICO		SERVICIO TELEFONICO		ELIMINACION DE BASURA			
		Alcantarillado	Pozo Ciego	Pozo séptico	Otra forma	SI dispone	NO dispone	SI dispone	NO dispone	Carro recolector	terreno baldío	Por entierro	Otra forma
Esmeraldas	35968	18876	5612	6998	4482	32486	3482	12952	23016	28211	3265	3128	1364

Elaboración: Autor

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos

- Los ciudadanos Ecuatorianos del cantón Esmeraldas de la provincia de Esmeraldas carece de alcantarillado, apenas el 52 % de las viviendas poseen el servicio.
- El 36 % de las viviendas poseen servicio telefónico
- Energía eléctrica 90%
- El 78% de los habitantes del cantón de Esmeraldas elimina la basura a través del carro recolector.

## 2.4.5 DEFINICION DE MANO DE OBRA REQUERIDA

Para la mano de obra se requiere de operarios, ejecutivos de venta, ingeniero mecánico, ingeniero en alimentos y personal administrativos.

## 2.4.6 FACTORES DETERMINANTES DE LA LOCALIZACION

CUADRO N°20

<b>FACTOR DE LOCALIZACION</b>		
<b>FATORES DEMOGRAFICOS</b>	<b>FATORES ECONOMICOS Y POLITICOS</b>	<b>FACTORES FISICOS</b>
Disponibilidad de mano de obra	Servicios públicos	Proximidad a los materiales
Proximidad al mercado objetivo	Sistema de transporte	Servicios básicos
	Impuestos	

Elaboración: Autor del proyecto

Actualmente en el sur de la provincia ha ganado gran importancia puesto que existen varias ventajas climáticas como geográficas y se ha convertido en unos de los destinos de crecimiento de la población esmeraldeña, puesto que la provincia se caracteriza por tener suelo montañoso en su gran mayoría, en este caso la parte sur en cambio se la considera más plana por lo que considerar ubicar la empresa en esta parte de la provincia no presentara problema alguno.

Una de las mayores ventajas de este lugar es que es una zona rural lo que permitirá un mejor abastecimiento de su materia prima para la elaboración de sus productos, lo cual permite pronosticar que, al estar ubicada en el sur es una buena alternativa para la empresa del proyecto.

Además esta zona de la provincia presenta otra ventaja como es la abundante mano de obra y la gran cantidad de espacio, lo cual permite a la empresa establecer la planta en lugares amplios y disponer una expansión futura.

## 2.4.7 MACRO LOCALIZACION

República del Ecuador, provincia de Esmeraldas



Elaborado: Autor del proyecto

Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Ecuador\\_Esmeraldas\\_province.svg](http://es.wikipedia.org/wiki/Archivo:Ecuador_Esmeraldas_province.svg)

El proyecto se desarrollara en la provincia de Esmeraldas, en el cantón Esmeraldas, la ubicación de la provincia es muy ventajosa para el proyecto porque va contribuir para minimizar costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo de la empresa. También se lo puede situar a Esmeraldas en el mapa Político del Ecuador.

## 2.4.8 MICRO LOCALIZACION

Ciudad de Esmeraldas, Kilometro 8 ½ vía Atácame, Fundación Amiga, a continuación se presenta una fotografía satelital de la ubicación donde se pretende asentar el proyecto.



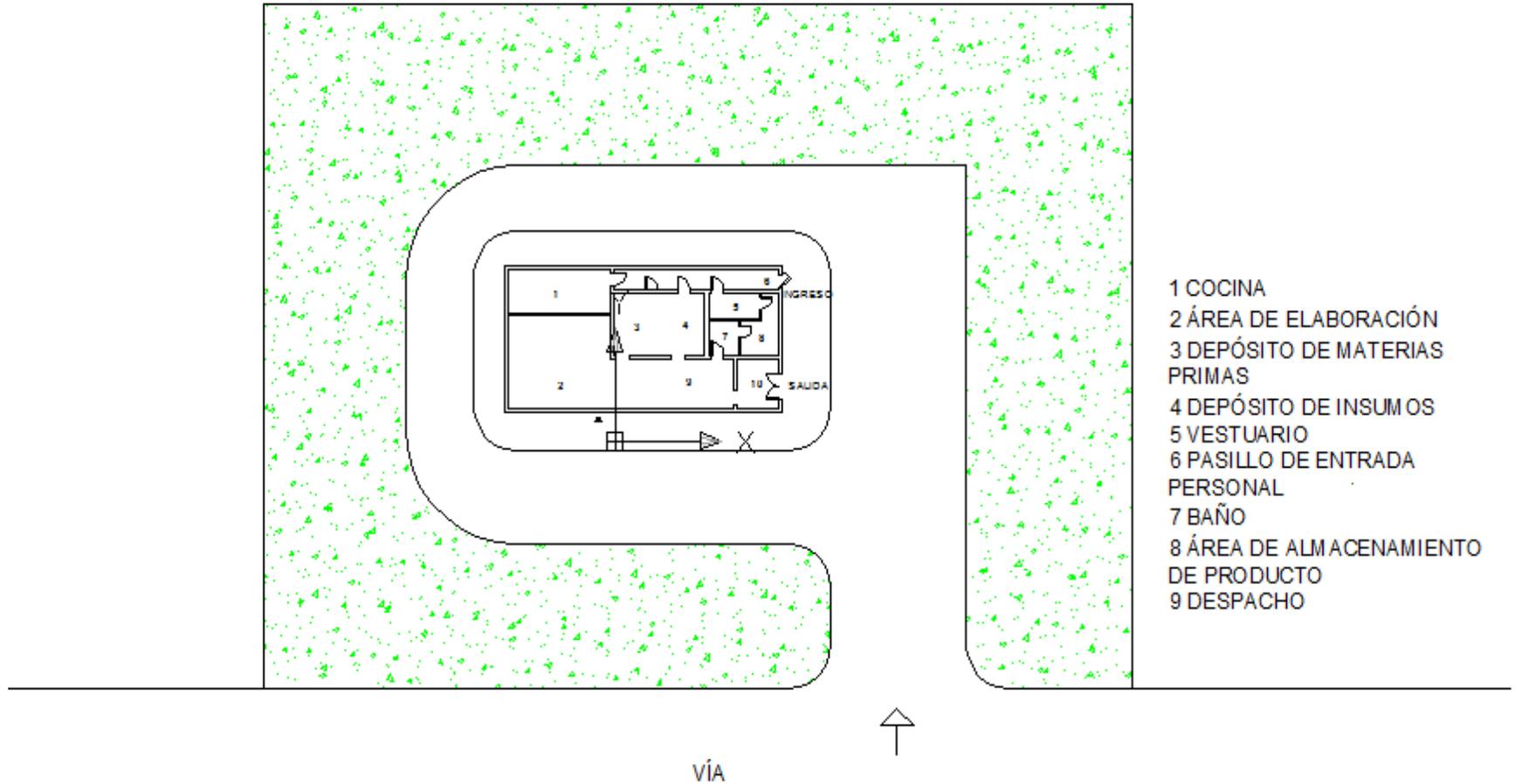
Elaboración: Autor del proyecto

Fuente: Google Earth 6.0

Para poder encontrar el sitio idóneo para la ubicación de la empresa, fue necesario tomar en cuenta factores ya mencionados anteriormente como lo son los factores demográficos, económicos, físicos y cualitativos muy importante que beneficien a los futuros empleados y proveedores del proyecto, es por esta razón que la planta estará situada en esta zona por la disponibilidad de servicios básicos, de transporte, mano de obra calificada, la cercanía a los mercados, insumos y materias primas.

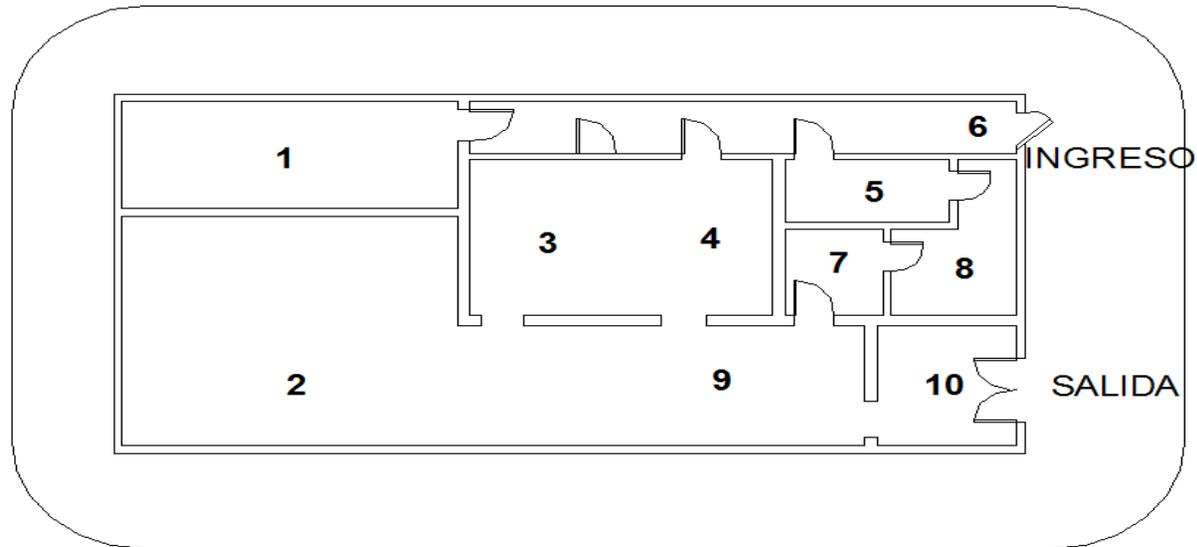
## 2.4.9 PLANOS DEL PROYECTO

DISTRIBUCIÓN EN PLANTA



Elaboración: Autor del proyecto

## DISTRIBUCION INTERNA



Elaboración: Autor del proyecto

- 1 COCINA
- 2 ÁREA DE ELABORACIÓN
- 3 DEPÓSITO DE MATERIAS PRIMAS
- 4 DEPÓSITO DE INSUMOS
- 5 VESTUARIO
- 6 PASILLO DE ENTRADA PERSONAL
- 7 BAÑO
- 8 ÁREA DE ALMACENAMIENTO DE PRODUCTO
- 9 DESPACHO

## **2.5 DEFINICION DEL PROCESO DE PRODUCCION**

Debido al alto volumen de producto, la maquinaria a utilizar y al tipo del producto, el proceso productivo será lineal. Este tipo de proceso de producción se caracteriza por una secuencia de operaciones lineal que se utiliza para fabricar el producto o dar el servicio. Las operaciones en línea tradicionales son estrechamente eficientes, pero también muy inflexibles.<sup>8</sup>

### **2.5.1 INGENIERIA DEL PROYECTO**

#### **2.5.2 Descripción técnica del producto**

Un producto de pasta de calidad comienza por materias primas de alta calidad. El trigo de grano duro es ideal para la pasta por su único color, sabor y cualidades culinarias.



Elaboración: Autor del proyecto

Fuente: <http://www.food-info.net/es/products/pasta/production.htm>

Pasta elaborada a base de harina de trigo, agua y almidón (espesante), cuyos gránulos difieren en forma, según el vegetal de donde proviene, y que sirve para identificarlo. Los fideos están compuesto principalmente por: Gluten, Almidón, la harina de trigo debe

---

<sup>8</sup> [http://sistemas.itlp.edu.mx/tutoriales/produccion1/tema3\\_2.htm](http://sistemas.itlp.edu.mx/tutoriales/produccion1/tema3_2.htm)

estar fortificada con: Hierro, Vitamina B1 (Tiamina), Vitamina B2 (Riboflavina), Ácido fólico, Niacina.

Los fideos de gluten deberán elaborarse a base de harina de trigo, privada parcialmente de su almidón y reforzados con gluten en polvo. No deberán de contener menos de 25 % de proteína ni más de 50 % de almidón. La base de humedad es del 15%.

En su composición nutricional los fideos en 100 gramos de promedio tienen los siguientes componentes:

#### **CUADRO N°21**

Calorías Kcal.	380
Proteínas g	10
Carbohidratos g	75
Grasas g	1,9

Las dimensiones para una pasta de forma larga seca, redonda pueden llegar a tener un largo de 26 a 30 cm y un diámetro de 1.7 mm aproximadamente.<sup>9</sup>

#### **2.5.3 Identificación y selección de procesos**

Almacenamiento Materia prima e insumos, proceso de amasar, proceso de prensado o extrusión, secado, envasado, control de calidad, sellado, almacenamiento producto terminado.

---

<sup>9</sup> [www.sni.org.pe/...técnicas/](http://www.sni.org.pe/...técnicas/)

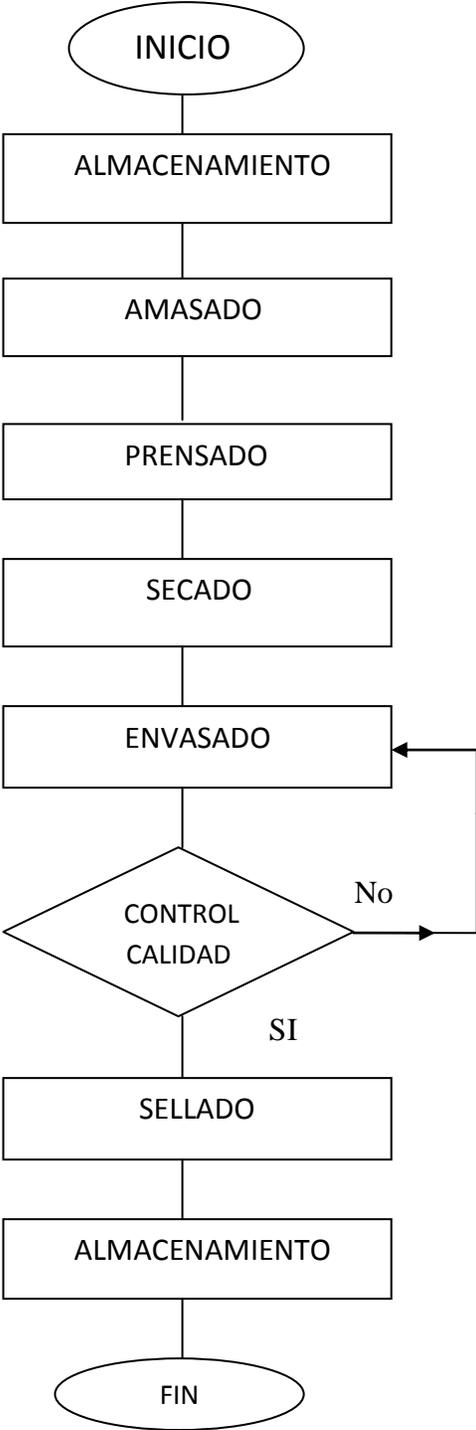
#### **2.5.4 Identificación y selección maquinaria y equipo**

Selladora de fundas plásticas, balanzas, maquinas para pasta combinadas, empacadora, esterilizador, tanque de agua tratada, secador estático para pastas, amasadoras para pastas, laminadoras y cortadoras para pastas.

#### **2.5.5 Distribución espacial de la planta, maquinaria y equipo**

En la distribución espacial de la planta se buscara hacer que el trabajo marche en la planta, lograr integrar los factores que afecten a la distribución facilitando la interacción entre las maquinarias, personas y equipos. Que las distancias de recorrido de un lugar a otro sean reducidas con la finalidad de mover lo menos posible los materiales, usar de forma efectiva el espacio que se asigne para cada actividad, haremos que la distribución de la planta sea manejable para cambios en el futuro y finalmente buscar la seguridad y satisfacción de los trabajadores. Toda esta distribución se la diseñado basada al proceso, con la intención de que los trabajadores puedan cumplir con la frecuencia de las operaciones.

2.5.6 Flujo grama del proceso de producción



## **2.5.7 REQUERIMIENTOS DE FACTORES DE PRODUCCION**

### **2.5.8 Mano de obra**

#### **2.5.8.1 Personal Administrativa**

Gerente General	1
Gerente financiero	1
Personal de Seguridad	2
Personal de Transporte	2
Personal de limpieza	1

#### **2.5.8.1.2 Personal de Marketing**

Gerente de Marketing	1
Ejecutivos de Ventas	4

#### **2.5.8.1.3 Personal de Planta**

Jefe de planta	1
Operarios	6
Bodeguero	1

#### **2.5.8.2 Planta industrial**

Área construida de 400 m<sup>2</sup>

### **2.5.8.3 Maquinaria y equipo**

Mezcladora	3
Maquina Laminadora	3
Cortadora	3
Maquina Selladora	3
Maquina empacadora	3
Secador estático	2
Enfriadores continuos	1
Esterilizador	1
Balanza 15kg	2
Utensilios de corte	8
Baldes plásticos uso sanitario	4
Tinas plásticas	4
Pala de acero inoxidable	4
Tanque de agua tratada	1

### **2.5.8.4 Materia prima e insumos**

Harina de trigo

Huevos

Agua

Fundas Plásticas

Sal

Sémola

## 2.5.9 BALANCE DE PRODUCCION

### CUADRO N°22

Balance de Producción

DIARIA	MESUAL	ANUAL
666 Kg	15.984 Kg	191.808 Kg

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo

La producción de pasta de fideos será aproximadamente de 666 kilogramos diarios, 15.984 Kg al mes y 191.808 al año. Esta será la producción, según la capacidad productiva de la maquinaria. El cual equivale a satisfacer el 34% de la demanda insatisfecha.

## 2.5.10 VALORACION ECONOMICA DE LAS VARIABLES TECNICAS

### 2.5.10.1 Cuadro de inversiones en obra física

### CUADRO N°23

OBRA CIVIL			VALOR EN USD	
Descripción	Unidad	Cantidad	Valor en USD	Valor Total
Construcción	m <sup>2</sup>	400	360,68	144.270,99
			<b>TOTAL</b>	<b>144.270,99</b>

Materiales según proforma	108.203,24
Mano de obra	36.067,75
<b>Total</b>	<b>144270,99</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Consultora DORCASSE (Anexo)

## 2.5.10.2 Cuadro de inversiones en equipamiento

**CUADRO N°24**

<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Maquina Amasadora y Extrusoras para pastas	2	60.956,00	121.912,00
Maquina selladora de fundas plásticas	2	2.400,00	4.800,00
Maquina empacadora	1	19.600,00	19.600,00
Secador Estático	2	25.114,88	50.229,76
Esterilizador	1	220,00	220,00
Balanza 15 Kg	2	320,00	640,00
<b>Total</b>			<b>197.401,76</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ecuapack Maquinarias, Importadora EPC Maquinas y Hornos (Anexo)

La maquinaria es fundamental para este proyecto en el proceso de producción para la elaboración de los fideos, también es necesaria maquinaria para el secado del fideo, para el proceso de sellado de las fundas y empacado de los mismos.

**CUADRO N°25**

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad Total</b>	<b>Costo unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Equipo de Computación	4	650,00	2.600,00
<b>Total</b>			<b>2.600,00</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Computron

Los equipos de computación se utilizarán como una herramienta fundamental de trabajo para el área administrativa y de ventas en la empresa.

### 2.5.10.3 Cuadro de inversiones en materiales

CUADRO N°26

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>CANTIDAD TOTAL x MES</b>	<b>Total Materia Prima Mensual USD</b>	<b>Total Materia Prima Anual USD</b>
Harina Especial (kg)	0,97	46.080	44.789,76	537.477,12
Huevos (cubeta x 30)	3,50	4.896	17.136,00	205.632,00
Sal (kg)	0,44	1.728	760,32	9.123,84
<b>Total</b>			<b>62.686</b>	<b>752.233</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo, Grupo Superior, Grupo Oro, Ecuasal S.

Se conocen como materias primas a la materia extraída de la naturaleza y que se transforma para elaborar materiales que más tarde se convertirán en bienes de consumo y que para poder elaborar nuestro producto nuestra principal materia prima es la harina especial.

## 2.5.10.4 Cuadro de inversión en personal

### CUADRO N°27

Primer Año

PERSONAL PRODUCCIÓN								
No.	Cargo	Pago por Empleado	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
6	Operarios	292,00	1.752,00	212,87	1.752,00	1.752,00	2.256,87	27.082,42
<b>TOTAL</b>		<b>292,00</b>	<b>1.752,00</b>	<b>212,87</b>	<b>1.752,00</b>	<b>1.752,00</b>	<b>2.256,87</b>	<b>27.082,42</b>
PERSONAL VENTAS								
No.	Cargo	Pago por Empleado	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
4	Ejecutivos de Ventas	300,00	1.200,00	145,80	1.200,00	1.168,00	1.543,13	18.517,60
<b>TOTAL</b>		<b>300,00</b>	<b>1.200,00</b>	<b>145,80</b>	<b>1.200,00</b>	<b>1.168,00</b>	<b>1.543,13</b>	<b>18.517,60</b>
PERSONAL ADMINISTRACIÓN								
No.	Cargo	Pago por Empleado	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
1	Gerente General	1.000,00	1.000,00	121,50	1.000,00	292,00	1.229,17	14.750,00
1	Gerente financiero	700,00	700,00	85,05	700,00	292,00	867,72	10.412,60
1	Gerente de Marketing	700,00	700,00	85,05	700,00	292,00	867,72	10.412,60
1	Jefe de planta	700,00	700,00	85,05	700,00	292,00	867,72	10.412,60
2	Personal de Transporte	300,00	600,00	72,90	600,00	584,00	771,57	9.258,80
1	Personal de limpieza	292,00	292,00	35,48	292,00	292,00	376,14	4.513,74
2	Personal de Seguridad	292,00	584,00	70,96	584,00	584,00	752,29	9.027,47
1	Bodeguero	300,00	300,00	36,45	300,00	292,00	385,78	4.629,40
<b>TOTAL</b>		<b>4.284,00</b>	<b>4.876,00</b>	<b>592,43</b>	<b>4.876,00</b>	<b>2.920,00</b>	<b>6.118,10</b>	<b>73.417,21</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

## CUADRO N°28

SEGUNDO AÑO

PERSONAL PRODUCCIÓN										
No.	Cargo	Pago por Empleado	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Vacaciones	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
6	Operarios	292,00	1.752,00	212,87	292,00	146,00	1.752,00	1.752,00	2.427,20	29.126,42
<b>TOTAL</b>		<b>292,00</b>	<b>1.752,00</b>	<b>212,87</b>	<b>292,00</b>	<b>146,00</b>	<b>1.752,00</b>	<b>1.752,00</b>	<b>2.427,20</b>	<b>29.126,42</b>
PERSONAL VENTAS										
No.	Cargo	Pago por Empleado	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Vacaciones	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
4	Ejecutivos de Ventas	300,00	1.200,00	145,80	300,00	150,00	1.200,00	1.168,00	1.718,13	20.617,60
<b>TOTAL</b>		<b>300,00</b>	<b>1.200,00</b>	<b>145,80</b>	<b>300,00</b>	<b>150,00</b>	<b>1.200,00</b>	<b>1.168,00</b>	<b>1.718,13</b>	<b>20.617,60</b>
PERSONAL ADMINISTRACIÓN										
No.	Cargo	Pago por Empleado	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Fondos de reserva	Vacaciones	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
1	Gerente General	1.000,00	1.000,00	121,50	1.000,00	500,00	1.000,00	292,00	1.812,50	21.750,00
1	Gerente financiero	700,00	700,00	85,05	700,00	350,00	700,00	292,00	1.276,05	15.312,60
1	Gerente de Marketing	700,00	700,00	85,05	700,00	350,00	700,00	292,00	1.276,05	15.312,60
1	Jefe de planta	700,00	700,00	85,05	700,00	350,00	700,00	292,00	1.276,05	15.312,60
2	Personal de Transporte	300,00	600,00	72,90	300,00	150,00	600,00	584,00	946,57	11.358,80
1	Personal de limpieza	292,00	292,00	35,48	292,00	146,00	292,00	292,00	546,48	6.557,74
2	Personal de Seguridad	292,00	584,00	70,96	292,00	146,00	584,00	584,00	922,62	11.071,47
1	Bodeguero	300,00	300,00	36,45	300,00	150,00	300,00	292,00	560,78	6.729,40
<b>TOTAL</b>		<b>4.284,00</b>	<b>4.876,00</b>	<b>592,43</b>	<b>4.284,00</b>	<b>2.142,00</b>	<b>4.876,00</b>	<b>2.920,00</b>	<b>8.617,10</b>	<b>103.405,21</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

### 2.5.10.5 Cuadro de balance de insumos generales

CUADRO N°29

<b>INSUMOS Y UTENSILIOS</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad Total</b>	<b>Costo unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Utensilios de corte	2	195,7	391,40
Tina Bimbo 45 LT Plásticas	6	7,08	42,48
Balde Industrial 22 LT Plásticos	6	8,28	49,68
Kitch Pala Extra grande de acero inoxidable	3	13,33	39,99
Tacho 120 LT Mgnun con tapa	6	30,59	183,54
<b>Total</b>			<b>707,09</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Proforma Almacenes Montero, Comercial kywi S.A (Anexo)

Utensilios indispensables para los operadores al momento de dar el corte necesario a los fideos.

### 2.5.10.6 Cuadro de inversiones en muebles y enseres

CUADRO N°30

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad Total</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Estación Tipo Regatta	10	410	<b>4.100,00</b>
Silla Operativa D'luxe IV	10	174,32	<b>1.743,20</b>
Silla de Visitas Staff	20	72,9	<b>1.458,00</b>
Archivador Aéreo	10	160,18	<b>1.601,80</b>
Bibliotecas Bajas	10	280,26	<b>2.802,60</b>
Counter Tool Troquelado	2	350,72	<b>701,44</b>
Tandem Tripersonal Movie	3	356,43	<b>1.069,29</b>
<b>Total</b>			<b>13.476,33</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Proforma Multifuncionarias CIA. LTADA. (Anexo)

Los muebles y enseres serán destinados para su utilización en las áreas de administración, ventas, jurídico, al área comercial y de producción para aquellos empleados y funcionarios de la empresa para su comedia y mejor desenvolvimiento laboral.

## **2.6 ANALISIS ORGANIZACIONAL**

### **2.6.1 ASPECTOS GENERALES**

#### **Nombre Comercial o Marca**

Nutripasta

### **2.6.2 CULTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA**

#### **2.6.2.1 Visión**

Ser reconocidos para el 2021 como una empresa líder en producción y comercialización de pastas de fideos de la provincia de Esmeraldas y a nivel nacional, manteniendo altos estándares de calidad en nuestros productos.

#### **2.6.2.2 Misión**

Garantizar una alimentación saludable y equilibrada a la comunidad Esmeraldeña y del País Ecuatoriano, mediante la producción de pasta de fideos altamente nutritiva, con alto sentido de responsabilidad social.

#### **2.6.2.3 Objetivos estratégicos**

- ✓ Instalar la planta productora y comercializadora de fideos en la Fundación Amiga.
- ✓ Implementar un apropiado sistema de distribución del producto, con la finalidad de optimización de recursos.

- ✓ Producir un producto altamente nutritivo con insumos necesarios altamente calificados.

#### **2.6.2.4 Políticas y principios**

##### **2.6.2.4.1 Políticas Generales**

- ✓ Se respetara todos los derechos de ley de nuestro personal laboral, comprometiéndose con la empresa y la empresa se compromete con ellos y toda su familia.
- ✓ Dar valor agregado a nuestros productos que genere rentabilidad económica social y financiera a la empresa.
- ✓ Fortalecimiento publicitario en tiendas mayoristas y minoristas.
- ✓ Conseguir alta tecnología para mejor calidad de producto.
- ✓ Que nuestros procesos y procedimientos se ajusten a los principios y normas legalmente establecidos de máxima eficiencia y eficacia.

##### **2.6.2.4.2 Principios**

- ✓ La transparencia, la equidad, la ayuda mutua, la solidaridad y el bienestar son los principios que deben priorizarse siempre entre las personas que trabajan en nuestra empresa.
- ✓ Compromiso con el medio ambiente trabajando con armonía, minimizando al máximo incidencias que afecten en nuestras actividades diarias.

- ✓ Manejarnos con mucha ética profesional tanto a dentro como fuera de la empresa esto es con nuestros clientes internos y externos manejarnos con la mayor transparencia posible para el logro de los objetivos planteados.

### **2.6.3 ENTORNO SOCIAL DE LA EMPRESA**

Representan situaciones elementales impropios a la empresa que influyen enormemente para en buen movimiento de la empresa.

Mediante el análisis del FODA podemos conocer con mejor claridad el entorno social de la empresa, esta se centra en la evaluación que la organización hace de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

### **2.6.4 ANALISIS INTERNO**

#### **Fortalezas**

- ✓ Precios cómodos para el consumidor.
- ✓ Fideos frescos y nutritivos.
- ✓ Variedad de formas de fideos altamente seleccionada.
- ✓ Excelente atención al cliente.

#### **Debilidades**

- ✓ Desconocimiento de la marca en la mente del consumidor.
- ✓ Poca experiencia en el mercado de fideos.
- ✓ Altos costos de la maquinaria a implementarse.
- ✓ Poco capital propio para iniciar el negocio

#### **2.6.4.1 ANALISIS EXTERNO**

##### **Oportunidades**

- ✓ Demanda creciente en el consumo de fideos en el Ecuador.
- ✓ Facilidad de ingreso al mercado.
- ✓ Perspectiva de expansión dentro del territorio nacional

##### **Amenazas**

- ✓ Ingreso de nuevos competidores al mercado de fideos.
- ✓ Fidelidad a la marca que habitualmente compran los consumidores.
- ✓ Quitar subsidios en insumos y materias primas por parte del Gobierno Nacional.

#### **2.6.4.2 Estrategias**

##### **OFENSIVA:**

- ✓ Vender más que los demás dando precios más bajos.
- ✓ Implementar un adecuado sistema de distribución.
- ✓ Entrar en nuevos mercados.
- ✓ Nuevos tipos de envase y presentaciones.

##### **DEFENSIVA:**

- ✓ Programa de fidelización de clientes.
- ✓ Reforzar stocks.

### **ADAPTATIVA:**

- ✓ Gestionar certificación de calidad.
- ✓ Formar alianzas con empresas que permitan disminuir el costo de la tecnología.
- ✓ Incremento y formación de personal.
- ✓ Disminuir el tiempo del proceso.
- ✓ Plan de reducción de costos.

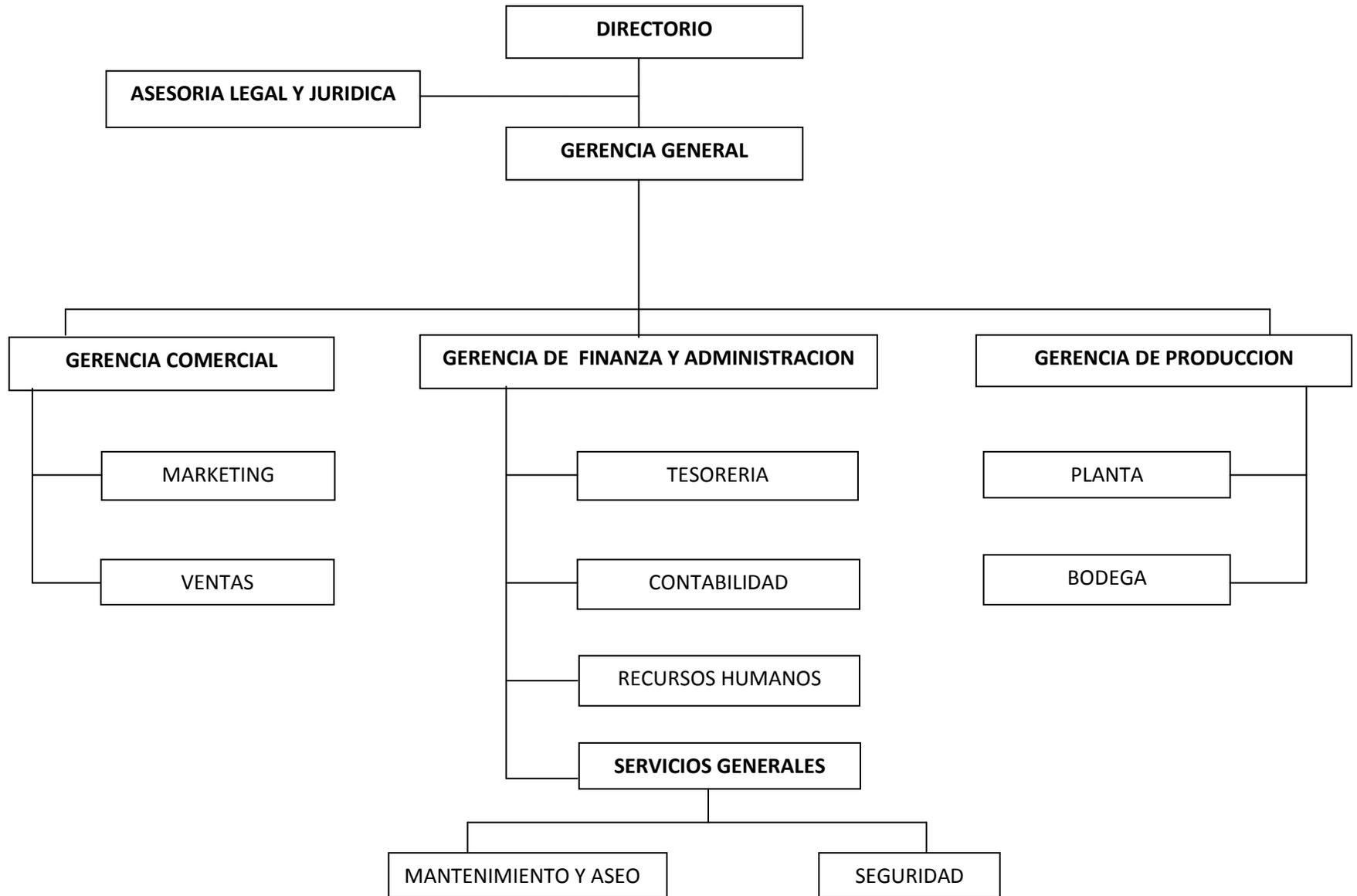
### **SUPERVIVENCIA:**

- ✓ Fusión con otra u otras empresas para ser más fuerte dentro del mercado.
- ✓ Diversificación de productos.

#### **2.6.4.3 Tácticas**

- ✓ Comprando en economías a escala, es decir en grandes volúmenes para obtener mejores precios.
- ✓ Eficientes recorridos para la distribución del producto.

### 2.6.4.4 Organigrama estructural



## **2.6.4.5 Manual de funciones**

### **Gerente General**

#### **Perfil**

- ✓ Edad de 30 a 35 años.
- ✓ Sexo indistinto.
- ✓ Ingeniero Comercial o título de tercer nivel en Administración de Empresa o carreteras a fines.
- ✓ Experiencia mínima dos años en las actividades del puesto.
- ✓ Conocimientos de inglés y de computación.

#### **Actitudes**

- ✓ Acostumbrado a trabajar en equipo.
- ✓ Ser objetivo.
- ✓ Actitud de líder.
- ✓ Tener don de mando.
- ✓ Iniciativa propia.
- ✓ Capacidad de toma de decisiones.
- ✓ Fortaleza mental y física
- ✓ Capacidad de escucha.
- ✓ Capacidad de comunicación.

## **Funciones**

- ✓ Planeamiento estratégico de Actividades.
- ✓ Representación legal de la empresa.
- ✓ Dirigir las actividades generales de la empresa.
- ✓ Contratación del personal administrativo.
- ✓ Aprobación de presupuestos e inversiones.
- ✓ Dirigir el desarrollo de las actividades de la empresa.
- ✓ Emisión de circulares para el personal en general.
- ✓ Control y aprobación de inversiones de la empresa.
- ✓ Selección del personal.
- ✓ Autorizar órdenes de compra.
- ✓ Autorizar convenios a nombre de la empresa.
- ✓ Dirigir la empresa en la marcha del negocio.
- ✓ Inteligencia para resolver problemas que se presenten.
- ✓ Capacidad de análisis y síntesis.
- ✓ Perseverancia y constancia.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Integridad moral y ética.

## **Gerente Comercial**

### **Perfil**

- ✓ Edad de 25 a 35 años.
- ✓ Sexo masculino
- ✓ Estudios profesionales en Administración de Empresa o carreras afines.
- ✓ Experiencia mínima dos años.

### **Actitudes**

- ✓ Alto sentido de responsabilidad y honorabilidad.
- ✓ Capacidad de respuesta a la demanda del cliente.
- ✓ Actitudes positivas en las relaciones entre clientes.
- ✓ Acostumbrado a trabajar bajo presión y por objetivos.
- ✓ Capacidad de toma de decisiones.
- ✓ Liderazgo.

### **Funciones**

- ✓ Planeación y presupuesto de ventas.
- ✓ Determinación del tamaño y estructura de la organización.
- ✓ Distribución de los esfuerzos de ventas establecimientos de las cuotas de ventas.
- ✓ Reclutamiento, selección y entrenamiento de la fuerza de ventas.

- ✓ Análisis del volumen de ventas, costos y utilidades.
- ✓ Compensación, motivación y dirección de las fuerza de ventas.
- ✓ Monitoreo del ámbito de la comercialización.
- ✓ Medición y evaluación del desempeño de la fuerza de venta.

## **Gerente financiero y Administrativa**

### **Perfil**

- ✓ Edad de 25 a 35 años.
- ✓ Sexo indistinto.
- ✓ Estudios profesionales en contaduría pública o carreras afines.
- ✓ Experiencia mínima dos años en cargos similares.

### **Actitudes**

- ✓ Alto sentido de responsabilidad y honorabilidad.
- ✓ Capacidad de comunicación.
- ✓ Fortaleza mental y física.

### **Coordinación**

Su principal coordinación hacia dentro de la organización es con la dirección y el departamento de marketing; con el contable y proveedores hacia fuera de la organización.

## **Funciones**

- ✓ Toma las decisiones financieras y administrativas necesarias para el buen funcionamiento de las actividades de la empresa, mediante la emisión, análisis e interpretación oportuna de la información financiera que arroja la empresa.
- ✓ Participa en la creación del plan general de desarrollo anual, en coordinación con el directorio.
- ✓ Se encarga de la sistematización de los procesos administrativos de la organización.
- ✓ Hace y aprueba el pago de honorarios, impuestos, mantenimiento, renta y demás gastos relacionados con las actividades de la empresa.
- ✓ Lleva la contabilidad financiera y se encarga de emitir la información correspondiente.
- ✓ Mensualmente proporciona a contabilidad información necesaria para la elaboración de la contabilidad fiscal.

## **Recursos Humanos**

### **Perfil**

- ✓ Se requiere estudios universitarios en Administración de Recursos Humanos, Administración de empresas o Psicología.
- ✓ Tres años de experiencia en administración referentes al recurso humano para lograr su contribución en la consecución de los objetivos de la empresa.
- ✓ Conocimientos del idioma inglés.

## **Actitudes**

- ✓ Habilidad manual; precisa de habilidad para el manejo de equipos de oficina, equipo de cómputo, herramientas e instrumentos propios del trabajo, manejo de vehículos.
- ✓ Habilidades humanas; requiere de capacidad para trabajar con otras personas, para motivarlas tanto individualmente como en grupo.
- ✓ Habilidades conceptuales; requiere de capacidad mental de analizar situaciones complejas.
- ✓ Amplios conocimientos de los aspectos legales, fiscales y laborales
- ✓ Requiere de habilidades para relaciones interpersonales que le permitan desempeñar sus labores.

## **Funciones**

- ✓ Será responsable de la planeación, liderazgo, organización y control de los recursos.
- ✓ Planeación; incluye la definición de metas, establecimientos de de estrategias y el desarrollo de planes para coordinar actividades
- ✓ Liderazgo; motivando los colaboradores, seleccionar los canales de comunicación más eficaces y resolver conflictos.
- ✓ Organización; determina las tareas que han de realizarse, determina quién las efectuara, quien reportara a quien y donde se tomaran las decisiones.
- ✓ Control; seguimientos de las actividades para asegurarse de que se realicen de acuerdo a lo planeado y corregirlos si son necesarios.

## **Marketing**

### **Perfil**

- ✓ Edad de 25 a 35 años.
- ✓ Sexo indistinto.
- ✓ Estudios Universitarios en Administración de Empresa o carreras a fines.
- ✓ Experiencia mínima tres años.

### **Coordinación**

Deberá coordinar hacia dentro de la empresa con el directorio y el departamento de administración y finanzas; y hacia fuera con distintos medios publicitarios.

### **Funciones**

- ✓ Debe realizar anualmente una investigación de mercado en el cual se analice lo más actuales requerimientos del mercado.
- ✓ Constantemente deberá vigilar el desarrollo de otras organizaciones que representen competencia para la empresa.
- ✓ Se encargara de proporcionar hacia al publico una buena imagen corporativa.
- ✓ Se encargara de desempeñar campañas publicitarias dependiendo la temporada en las cuales se venda más.
- ✓ Selecciona los mejores medios publicitarios para atraer al cliente.
- ✓ Sugiere ideas para atraer al cliente.

- ✓ Se encargara de mejorar continuamente el producto que ofrece, de forma que satisfaga las necesidades de demanda.

## **Gerente de Producción**

### **Perfil**

- ✓ Formación Universitaria titulada en Ingeniero en Alimentos, Químico o Industrial.
- ✓ Experiencia previa en puesto inferior como jefe de producción mínima 4 años.
- ✓ Conocimiento de inglés.
- ✓ Conocimiento de sobre dirección de personal y administración de empresas.
- ✓ Conocimientos de informática.
- ✓ Conocimientos sobre sistemas de calidad, productividad y medio ambiente.
- ✓ Conocimientos sobre organización, gestión y conducción de equipos de personas.
- ✓ Conocimientos de operación y mantenimiento de maquinaria.

### **Funciones**

- ✓ Análisis y control de fabricación o manufactura.
- ✓ Medición del trabajo.
- ✓ Higiene y seguridad industrial.
- ✓ Control de la producción y de los inventarios.
- ✓ Control de calidad.
- ✓ Planeación y distribución de instalaciones.
- ✓ Administración de salarios.

- ✓ Métodos de trabajo.

## **Seguridad**

### **Perfil**

- ✓ Edad de 22 a 40 años.
- ✓ Estatura mínima 1.70
- ✓ Sexo masculino.
- ✓ Tener título de Bachiller.
- ✓ Carecer de antecedente penales.
- ✓ Poseer la actitud física y capacidad necesarias para el ejercicio de las respectivas funciones.
- ✓ Padecer de enfermedad que le impida esfuerzos físicas y de funciones.

### **Funciones**

- ✓ Ejercer la protección y vigilancia de muebles e inmuebles, así como la protección de las personas que puedan encontrarse en los mismos.
- ✓ Efectuar controles de identidad en el acceso o en el interior de inmuebles determinados.
- ✓ Evitar actos delictivos o infracción, actuado convenientemente a la legislación vigente.
- ✓ Efectuar la protección del almacenamiento y objetos valiosos.

## **Bodega**

### **Perfil**

- ✓ Edad de 25 a 40 años
- ✓ Estatura 1.65 mínimo.
- ✓ Experiencia mínima dos años en bodegas.
- ✓ Estudios Universitarios en Administración de Empresas.
- ✓ Sin antecedentes personales de importancia.
- ✓ Trabajo en equipo.
- ✓ Buenas relaciones interpersonales.
- ✓ Que sepa acatar órdenes.
- ✓ Manejo de sistemas de Inventarios.

### **Funciones**

- ✓ Archivar en orden los pedidos del día.
- ✓ Velar por el orden de la bodega, acondicionamiento de los insumos y materias primas.
- ✓ Llevar un control de guías de entrega.
- ✓ Control en la entrega y recepción de herramientas de trabajo al personal de producción.
- ✓ Recepción de insumos, materias primas y entrega de mercadería.
- ✓ Envío de las guías de salida a administración.

## **2.6.5 REGLAMENTO INTERNO**

El presente reglamento se lo realizo con base al formato guía del reglamento interno del Ministerio de Relaciones Laborales; el cual consta de la siguiente manera:<sup>10</sup>

### **Art. 1.- REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO**

#### **PROPÓSITO**

El presente Reglamento Interno de Trabajo, tiene el objeto de establecer un adecuado sistema de administración del Recurso Humano de la Empresa, con el fin de alcanzar el grado más alto de eficiencia en el trabajo, optimizar la utilización de su persona y establecer las normas que regulen las relaciones entre la Empresa y el personal sujeto al Código de Trabajo.

### **Art. 2.- AMBITO DE APLICACIÓN**

En este Reglamento se utilizarán indistintamente los términos “Compañía” “Empresa” para referirse a (nombre de la Empresa) y se usará la palabra “trabajadores” la cual incluirá a empleados y trabajadores en general.

El término “Reglamento” se usará para referirse al Reglamento Interno de Trabajo de la Empresa, contenido en este instrumento.

El uso de los términos en masculino incluirán el femenino, el uso de tiempo singular incluirá plural y viceversa.

El presente reglamento se aplicará obligatoriamente para todo el personal de la empresa que este sujeto al Código del Trabajo.

---

<sup>10</sup> <http://www.mrl.gob.ec/>

### **Art. 3.- SUJECIÓN**

Tanto la empresa como sus trabajadores quedan sujetos a estricto cumplimiento de las disposiciones del presente reglamento y a las normas del Código de Trabajo las cuales se entenderán incorporadas a todos los contratos individuales de trabajo celebrados entre la Empresa y los trabajadores.

Se presume su conocimiento, y por tanto, se desconocimiento no podrá ser alegado y no será excusa para ningún trabajador. Para el efecto se exhibirá permanentemente un ejemplar de este reglamento, una vez aprobado.

### **Art. 4.- DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN DEL RECURSO HUMANO**

La administración del Recursos Humano de la empresa, es función del Presidente Ejecutivo y Gerente General; la ejercerá a través de Recursos Humanos y sus organismos correspondientes con sujeción a las leyes laborales y a las normas contenidas en el presente Reglamento.

### **CONTRATOS DE TRABAJO**

#### **Art. 5. TIPOS DE CONTRATOS**

La empresa podrá celebrar válidamente cualquier tipo de contrato de trabajo con sus empleados utilizando cualquiera de las modalidades permitidas por la Ley.

#### **Art. 6.- CONDICIONES DE LOS CONTRATOS:**

Todos los trabajadores de la empresa serán contratados por escrito. Todos los contratos serán sujetos a las condiciones establecidas en el Código del Trabajo.

Los contratos individuales que la empresa celebra por primera vez, tendrán necesariamente un período de prueba de noventa días.

En este periodo o al término del mismo, cualquiera de las partes podrá dar por terminado el contrato sin indemnización alguna, mediante simple notificación.

La empresa podrá celebrar contratos a plazo fijo, por tiempo indefinido, ocasionales, eventuales, por hora o cualquier otro determinado por la ley, en la medida que considere necesario y estipulando las condiciones particulares en cada caso.

#### **Art. 7.- VACANTES**

Cuando se produzca vacantes o nuevas necesidades de personal, la Empresa buscará la persona más idónea para llenar la vacante. La selección de candidatos será efectuada por el departamento de selección y reclutamiento, a través de un proceso técnico de selección diseñado para el efecto.

Los resultados de las pruebas tendrán el carácter de confidencial y serán evaluadas también por el Gerente de área que lo requiere.

Lo mecanismos, procesos y procedimientos para dicha selección serán bajo el diseño y formato de la empresa según su conveniencia y funcionalidad.

#### **DE LA ADMISIÓN**

**Art. 8.-** La etapa previa a la contratación de un trabajador juega un importante papel dentro de la selección del personal. La Empresa puede requerir del aspirante lo siguiente:

- ✓ Ser mayor de edad;

- ✓ Poseer título académico, técnico o profesional, o el cumplimiento de los requisitos académicos mínimos necesarios para el cabal cumplimiento de sus responsabilidades.
- ✓ Comprobación de las calidades profesionales mediante exámenes técnicos;
- ✓ Demostrar antecedentes personal satisfactorios y de buena conducta;
- ✓ Presentar una solicitud de empleo en los formularios que la empresa estime conveniente y llenar las hojas de información respectiva.

**Art. 9.-** El solicitante declara que todos los datos son verdaderos y que no ha omitido u ocultado ninguna información que pueda ser relevante para la decisión de su contratación por parte de la Empresa.

La inexactitud de los datos o información consignados por el trabajador al solicitar empleo, la presentación de documentos falsos o alterados, el ocultamiento de información importante tales como antecedentes penales, etc., constituyen faltas graves a este reglamento y son causa para la terminación del contrato de trabajo, de acuerdo al Art. 316, No. 2; del Código de Trabajo.

La empresa se reserva el derecho de realizar las investigaciones necesarias para establecer la veracidad de los antecedentes e historial del aspirante a ocupar una vacante. Después de verificar los datos, la Empresa se reservará también la potestad de contratar o no al aspirante, sin que esto le otorgue ningún derecho a ocupar esta vacante.

Adicionalmente para el ingreso se requiere presentar los siguientes documentos:

- Cédula de ciudadanía Certificado del último sufragio.
- Cédula Militar (para hombres).
- Carné del IESS.
- Certificado actualizado del último trabajo.
- Dos certificados actualizados de honorabilidad y honradez.

- Partida de nacimiento de los hijos (de existir).
- 4 Fotografías tamaño carne Certificado de tipo de sangre.
- Ficha médica de la empresa, en caso de requerirse.
- Certificado del lugar de domicilio.
- Record Policial.

#### **Art. 10.- REFERENCIAS**

La Empresa podrá solicitar las referencias que estime necesarias sobre el aspirante, y se reserva la libertad de verificar la información antes y/o después de su contratación, así como los demás datos presentados. Después de verificar los datos obtenidos, la empresa se reserva el derecho de contratar o no al aspirante, sin que esto implique derecho alguno a ocupar esta vacante.

#### **JORNADAS Y HORARIOS LABORALES**

##### **Art. 11.- JORNADAS DE TRABAJO**

Cada trabajo en la Empresa es crítico en alcanzar las necesidades de nuestros clientes.

Es importante para usted el estar presente y listo a tiempo para empezar a trabajar. Esto incluye el empezar su trabajo y también el retorno de descansos y almuerzos.

Los horarios serán establecidos por los representantes legales de acuerdo a la conveniencia de la Empresa y previa la autorización de la Dirección Regional de Trabajo.

**Art. 12.-** Previo acuerdo del titular de Recursos Humanos con los trabajadores, siempre que las necesidades de trabajo así lo requieran, los empleados deberán laborar un horario

extraordinario de trabajo. Los trabajos que excedan la jornada ordinaria se pagarán conforme a lo que establece los Arts. 50 y 55 del Código de Trabajo.

#### **Art. 12.- NO LLAMAR / NO PRESENTARSE**

En caso de ausencia y en la medida de lo posible, comuníquese antes de que su horario de trabajo empiece, tal inobservancia daría como resultado una acción disciplinaria.

Consulte a su inmediato superior en cuanto a cuándo y cómo se debe comunicar a tiempo.

#### **Art. 14.- PUNTUALIDAD**

Todos los trabajadores se presentarán a desempeñar sus funciones con absoluta puntualidad. En razón de la actividad de la Empresa, la puntualidad es indispensable, por lo que existirá un margen de tolerancia de 10 minutos. En caso de producirse un atraso, se procederá a tomar una acción disciplinaria.

**Art. 15.-** La empresa podrá establecer los métodos que mejor estime conveniente para el control de asistencia y puntualidad de sus trabajadores.

**Art. 16.-** Sin embargo de lo establecido anteriormente, si un trabajador se atrasare o faltare a un turno sin previo aviso, quien estuviese cumpliendo el turno inmediato anterior, dará aviso del hecho al responsable del área, pero será su responsabilidad cubrir dicha función hasta ser relevado, ante lo cual se le pagará de acuerdo a la Ley.

**Art. 17.-** En los casos en que la Compañía disponga, las tarjetas de asistencia deberán ser timbradas con el debido cuidado de manera que queden impresos con absoluta claridad. Las marcas defectuosas, confusas, engañosas, manchadas, extrañas, etc. que no

se deban a desperfectos de los relojes marcadores, se tendrán por no hechas y se tomarán como faltas graves.

La omisión de una marcación en la tarjeta o en el sistema informático a la hora de entrada o salida, hará presumir ausencia a la correspondiente jornada. Las tarjetas serán timbradas en los relojes marcadores por sus titulares de manera personal e indelegable.

El incumplimiento de estas disposiciones reglamentarias serán sancionadas como falta grave de indisciplina, tanto por quien marque o ingreso una tarjeta ajena cuanto por el titular que lo permita y dará lugar a la imposición de una multa o a la terminación de las relaciones laborales de acuerdo con el Art. 172 del Código de Trabajo. En el caso de los empleados que estén ausentes de la oficina por comisión de servicios o por enfermedad, la no marcación de la tarjeta deberá ser justificada debidamente por el jefe inmediato.

#### **Art. 18.- JORNADA EXTRAORDINARIA Y SUPLEMENTARIA**

Cuando fuere necesario y previa autorización de la Presidenta, Gerencia General, o demás funcionarios autorizados para el efecto y aceptación del trabajador, los trabajadores deberán laborar en jornadas suplementarias o extraordinarias, según fuere acordado, acogiéndose a las normas y procedimientos establecidos para el efecto.

#### **Art. 19.- AUTORIZACIÓN DE TRABAJO DURANTE HORAS SUPLEMENTARIAS O EXTRAORDINARIAS.**

Salvo casos de emergencia, previo acuerdo expreso entre las partes se laborará horas suplementarias o extraordinarias.

Consecuentemente ninguna declaración de trabajo suplementario o extraordinario será aceptada por la Empresa, si no ha existido el acuerdo correspondiente con la Presidencia o Gerencia General.

## **Art. 20.- HORAS DE COMPENSACIÓN**

No se consideran horas suplementarias o extraordinarias, los trabajos desempeñados luego de la jornada ordinaria o en días de descanso, con el objetivo de compensar el tiempo perdido ya sea por los días feriados no obligatorios cuando así lo disponga la Autoridad competente, o por errores cometidos en el desempeño de las funciones por cualquiera causa imputable al trabajador.

## **Art. 21.- FUNCIONES DE CONFIANZA**

Sin perjuicio de lo que se especifique en los contratos individuales, y para los efectos establecidos en el Art. 58 del Código de Trabajo se considera además que ejercen funciones de confianza las siguientes personas.

- Gerencia de área, Departamento o Estación.
- Jefes Departamentales, de Oficinas o Sección.
- Asesores Departamentales.

Además, desempeñarán funciones de confianza todas aquellas personas en las cuales así se haya indicado en sus respectivos contratos de trabajo.

## **REMUNERACIONES Y REEMBOLSOS**

### **Art. 22.- PAGO DE REMUNERACIONES**

La Empresa liquidará mensualmente los valores correspondientes a ingresos y deducciones que tengan lugar de conformidad con la Ley con respecto a las remuneraciones, la misma que será cancelada por mes vencido incluyendo todos los beneficios que determina la Ley, El pago se lo realizará a través de pago directo mediante cheque de la empresa.

Las horas nocturnas y/o extraordinarias se pagarán una vez que se encuentren registradas en los formularios respectivos y debidamente autorizados por la Presidencia y Gerencia General.

## **AUSENCIAS**

### **Art. 23. ABANDONO DEL TRABAJO**

El abandono del trabajo por más de tres días consecutivos en un mes sin justa causa debidamente comprobada, constituirá falta grave y será sancionada de acuerdo a lo estipulado en el Código de Trabajo y dará lugar a la terminación de su relación laboral.

### **Art. 24.- PERMISO PARA SALIR DEL TRABAJO**

Ningún trabajador podrá abandonar su sitio de trabajo durante las horas de labor sin cumplir con las siguientes disposiciones:

Son permisos las autorizaciones concedidas por el Gerente de área o el Gerente administrativo para que puedan ausentarse temporalmente del lugar de trabajo. Los permisos remunerados serán concedidos únicamente por calamidad doméstica, requerimiento por escrito de autoridad competente, ejercicio del derecho a voto, enfermedad, orden médica, y en los demás casos previstos en la Ley y en este reglamento.

Los empleados están obligados a pedir personalmente permiso por lo menos con 48 horas de anticipación y no podrán ausentarse del lugar de trabajo sin haber recibido la correspondiente autorización.

En caso de calamidad doméstica, el funcionario o empleado por cualquier medio en forma inmediata de acontecida esta situación, deberá informar de la misma a su inmediato superior.

La usencia por enfermedad deberá ser justifica mediante certificado médico en plazo máximo de 72 horas.

Si después e vencido el plazo de permiso el empleado no se reintegra sin causa justificada, se sujetará a las sanciones disciplinarias correspondientes e inclusive pueda ser causa para la terminación del contrato.

**Art. 25.-** Ningún permiso podrá exceder de 8 horas diarias. En le caso de que un trabajador se ausentara de su lugar de trabajo con permiso dentro de su horario de trabajo o en el caso que ocupe funciones que pueda requerir un contrato urgente e inmediato, el mismo deberá disponer de cualquier medio para ser contactado, como: celular, teléfono, razón, etc.

**Art. 26.-** Se entenderá por calamidad doméstica los siguientes hechos:

La muerte de los parientes comprendidos dentro del segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

Accidentes o enfermedades graves que requieran de la hospitalización de los parientes comprendidos dentro del segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

Todo hecho que requiera la presencia urgente y necesaria del trabajador en su domicilio a fin de evitar un desastre, Enfermedades graves del cónyuge, conviviente o hijos que requieran de la compañía del trabajador.

Todos los permisos otorgados por cualquier índole o naturaleza por la empresa a través de las personas autorizadas deberán ser justificados y respaldados con los documentos

pertinentes para cada caso a satisfacción total de la empresa. Caso contrario se tomarán las medidas pertinentes.

#### **Art. 27.- LICENCIA SIN SUELDO**

Es la situación en que se encuentra un empleado autorizado por el Presidente Ejecutivo o Gerente General, a quien se le permite ausentarse temporalmente del desempeño del cargo asignado, sin remuneración ni beneficio de ninguna clase. En el presente caso, el empleado deberá consignar en la Gerencia Administrativa el valor correspondiente al pago de sus aportaciones personales al IESS, a fin de depositar estos valores en dicho instituto.

#### **Art. 28.- LICENCIA CON SUELDO**

El Presidente y el Gerente General de la Empresa podrán autorizar licencia con sueldo en los siguientes casos:

En aquellos contemplados por el reglamento específico del IESS en caso de enfermedad del trabajador.

Por maternidad durante 12 semanas, de las cuales 2 deben tomarse antes del parto.

Por lactancia 2 horas diarias, al principio o final de cada jornada diaria e labor, durante 9 meses posteriores al parto.

Por calamidad doméstica debidamente justificada.

## **LUGAR DE TRABAJO**

### **Art. 29.- LUGAR DE TRABAJO LIBRE DE ACOSO**

La empresa se compromete en proveer un lugar de trabajo libre de discriminación y acoso. Cualquier empleado que cometa alguno de estos hechos será sancionado de acuerdo al presente reglamento.

Discriminación incluye uso de una conducta tanto verbal como física que muestre insulto o desprecio hacia un individuo sea por su raza, color, religión, sexo, nacionalidad, edad, discapacidad y que se trate de:

1. Tener el propósito de crear un lugar de trabajo ofensivo;
2. Tener el propósito de interferir con las funciones de trabajo de uno o varios individuos;
3. Afectar el desempeño laboral; y,
4. Afectar en las oportunidades de crecimiento del trabajador.

**Art. 30.-** Los siguientes son ejemplos de comportamientos no aceptados por la Empresa. Estas descripciones no son las únicas pero son usadas como una guía.

Hacer comentarios fuera de lugar ya sean estos escritos o verbales, también demuestra un comportamiento en contra de un individuo ya sea por su color, raza, religión, sexo, nacionalidad, edad y discapacidad.

Demostrar estereotipos, tratos y hechos negativos relacionados a color, raza, religión, sexo, nacionalidad, edad y discapacidad.

No se permite hacer comentarios verbales o escritos ofensivos.

No se permitirá el uso de rótulos colocados sobre paredes, posters y cualquier tipo de circular que atente a la identidad de una persona.

### **Art. 31.- ACOSO SEXUAL**

La Empresa estrictamente prohíbe cualquier tipo de acoso en el lugar de trabajo. Acoso sexual no se refiere a cumplidos ocasionales o comentarios que son socialmente aceptados. Se entenderá acoso sexual a lo siguiente:

Comportamiento sexual inadecuado.

Pedido de favores sexuales cuando se refiere a una conducta implícita es decir con el fin de ser promovido. Pedido de favores sexuales cuando se intenta conseguir una decisión de cualquier tipo.

Cuando se intenta interferir en el desempeño de labores de un individuo.

El acoso sexual puede incluir una variedad de comportamientos y hechos que se presentan en varios niveles:

Contacto físico inapropiado como innecesarias caricias, rasguños, toques y palmadas. El forzar a un individuo a tener relaciones sexuales o favores sexuales.

Acoso verbal en donde hay un abuso de la naturaleza sexual donde se usa un vocabulario de doble sentido que ofende a una persona.

Usar términos o gestos sexuales sugestivos para describir el cuerpo de una persona, vestimenta o actividad sexual o inclinación sexual.

El colgar rótulos, hojas, email, volantes sexualmente ofensivos en el lugar de trabajo.

**Art. 32.-** Si alguien ha incurrido en uno de los tipos de acoso sexual ya mencionados, usted tiene la responsabilidad de llevar este reclamo a la persona encargada de Recursos Humanos de la empresa.

Los inmediatos superiores o managers deben reportar todo tipo de acosos sexual a sus superiores o personas encargadas del Departamento de Recursos Humanos para que los mismos inicien las investigaciones pertinentes. En caso de no ser reportado, la Gerencia tomaría una acción disciplinaria.

**Art. 33.-** La empresa no tolerará ninguna forma de reprimenda o acción negativa en contra de un empleado que haya hecho un reclamo de buena fe, de acoso y discriminación. Todo reclamo será investigado, y será tratado confidencialmente y se llevará un reporte del mismo.

#### **Art. 34.- USO DE INTERNET**

Los empleados solo pueden hacer uso del Internet para tareas oficiales de la empresa.

Esta estrictamente prohibido el uso de Internet para conversar, leer, navegar, bajar música y otros en horas de oficina ya que esto interfiere en el desempeño de labores. Si un empleado fuese encontrado haciendo mal uso del Internet en horas de trabajo, este será sancionado bajo la política de acciones disciplinarias de la empresa. De igual manera los compañeros de trabajo que no denuncien anomalías de mal uso de Internet serán sancionados por encubrir estos hechos. El uso de Internet para labores que no son de oficina se permitirá previa la autorización correspondiente, únicamente en horas de almuerzo, antes o después de horas de oficina o feriados, con un máximo de 1 hora en cada periodo autorizado por la Empresa, caso contrario la empresa se reserva el derecho de cobrar o descontar los costos de conexión al Internet.

### **Art. 35. POLÍTICA DE DROGAS, ALCOHOL Y TABACO**

La empresa reconoce que su futuro depende de la salud física y mental de sus trabajadores. El uso y comercialización de drogas afecta la imagen de la empresa. La posesión, uso y venta de drogas ilegales y el consumo de bebidas alcohólicas durante horas de trabajo, esta estrictamente prohibido.

Cualquier empleado bajo la influencia del alcohol o drogas que no demuestre juicio alguno, desempeño o seguridad a los empleados u otros dentro de la propiedad de la empresa, durante oras de trabajo, será sancionado conforme el presente reglamento.

Todo empleado esta en la obligación de notificar a la compañía de medicación que pueda afectar su desempeño y comportamiento.

La compañía podría conducir un examen de droga y alcohol post accidente a los empleados que se encuentren involucrados en accidentes dentro de horas de trabajo, o que tengan problemas con el desempeño laboral. La compañía se hará responsable de los costos del examen de drogas y alcohol si es necesario.

Un resultado positivo post accidente de drogas y/o alcohol dará como consecuencia la terminación de la relación laboral. El rehusar tomar esta prueba, será considerado como resultado positivo.

### **VACACIONES ANUALES**

**Art. 36.-** A partir del primer año cumplido de trabajo en la Empresa, el trabajador tiene derecho a quince días ininterrumpidos de vacaciones anuales pagadas, las que no podrán ser compensadas con dinero a excepción de los días adicionales que a partir del quinto año le corresponde al trabajador según el Art. 69 del Código del Trabajo.

**Art. 37.-** La Empresa determinará la época en que cada trabajador gozará de sus vacaciones, estableciendo un cronograma anual del mismo que será publicado con tres meses de anticipación.

**Art. 38.-** En caso de funciones técnicas o de confianza puede negarse al trabajador las vacaciones de un año, para que las goce necesariamente el año próximo.

**Art. 39.-** El trabajador tiene el derecho de acumular sus vacaciones hasta por tres años a fin de gozarlas en el cuarto año.

## **RECLAMOS Y CONSULTAS**

**Art. 40.-** Los trabajadores tienen derecho a ser escuchados en sus reclamos o consultas provenientes de las reclamaciones de trabajo.

**Art. 41.-** Las reclamaciones y consultas deben presentarse al Jefe de Recursos Humanos quién solucionará en cada caso de acuerdo a la ley y ciñéndose estrictamente a las disposiciones del presente reglamento interno.

## **SANCIONES Y TERMINACIÓN DE LA RELACIÓN LABORAL**

**Art. 42.-** De acuerdo a la gravedad de la falta cometida por el trabajador, se aplicará una de las sanciones aquí detalladas; la inobservancia de las prohibiciones y el incumplimiento de las obligaciones aquí previstas se considerarán como faltas sancionadas de acuerdo a su gravedad y/o al perjuicio que hubiera ocasionado a la compañía en caso de haberlo hecho:

1. Amonestación verbal;
2. Amonestación escrita;
3. Multa de hasta el 10% de la remuneración diaria que percibe el trabajador; y,
4. Terminación del contrato de trabajo previo Visto Bueno.

**Art. 43.-** La aplicación de las sanciones enumeradas en el artículo anterior siempre que se verifique transgresiones de cualquiera de las disposiciones del presente reglamento, obedecerán al más alto criterio de justicia, tolerancia y equidad, salvaguardando el respeto jerárquico y la disciplina interna de la empresa.

**Art. 44.-** El Jefe de Recursos Humanos puede imponer cualquiera de las tres primeras sanciones establecidas en el Art. 33 de este Reglamento, previa notificación escrita al trabajador.

**Art. 45.-** El Representante Legal de la Compañía es la única persona en capacidad para dar por terminada la relación laboral con cualquier trabajador.

**Art. 46.-** Serán responsables directa y personalmente todos aquellos que en abuso de su autoridad causen daño a la empresa por la aplicación de las sanciones anotadas.

**Art. 47.-** la Empresa tiene derecho y podrá solicitar el Visto Bueno necesario para dar por terminadas las relaciones laborales con el trabajador que ha incurrido en cualquier falta grave señalada en este Reglamento Interno y a lo dispuesto en el Art. 172 del Código del Trabajo.

**Art. 48.-** En caso de renuncia voluntaria, el trabajador no podrá abandonar su puesto de trabajo hasta que no haya sido aceptada su renuncia por la Empresa.

## **GASTOS DE VIAJE, ALOJAMIENTO Y ALIMENTACIÓN**

**Art. 49.-** El trabajador que por orden de la Empresa tuviere que movilizarse fuera del lugar habitual de su trabajo, tendrá derecho a recibir viáticos para cubrir los gastos de viaje.

**Art. 50.-** Dicho trabajador está obligado a elaborar una cuenta de gastos, adjuntando los respectivos recibos, liquidando los viáticos solicitando el reembolso por a diferencia.

**Art. 51.-** Si dicho trabajador suspendiese el viaje por calamidad doméstica, fuera mayor o imposibilidad física está obligado a comunicar a la Empresa la razón alegada.

Si faltase esta comunicación la Empresa podrá considerar como falta injustificada de asistencia al trabajo.

## **DE LAS OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LOS TRABAJADORES**

**Art. 52.-** Son obligaciones de los trabajadores, a más de las constantes en el Art. 45 del Código del Trabajo, y las determinadas por la Ley, el contrato de trabajo, y el presente Reglamento Interno, las que a continuación se enumeran y cuyo incumplimiento serán consideradas como faltas leves, cuando no haya reincidencia.

- a) Cumplir con eficacia, buena voluntad y espíritu de colaboración las labores encomendadas siguiendo obediente y cumplidamente las órdenes emanadas por la empresa a través de su representante o de la persona de su Departamento.
- b) Respetar a sus superiores y cultivar la más sana armonía con sus compañeros de trabajo durante las horas de labor o fuera de ella, respetando la dignidad ajena y evitando disgustos, discordias e intrigas entre compañeros.
- c) Observar buena conducta en el trabajo guardando las normas de buena educación y ética entre sí y con sus superiores.
- d) Sujetarse y cumplir fielmente las leyes laborales, el contrato, el reglamento, el horario y las instrucciones verbales o escritas que reciban de sus superiores inmediatos.
- e) Presentarse al trabajo cuidando de su arreglo personal y usar la ropa de trabajo y uniformes suministrados por la empresa, en forma permanente mientras preste sus servicios.
- f) Defender los intereses morales y materiales de la empresa de los clientes, proveedores y público en general, evitando toda clase de daños y perjuicios y poniendo siempre adelante el prestigio de la empresa.

- g) Realizar inventarios de los equipos, útiles de trabajo y más implementos o pertenencias de la empresa que estén a su cargo, cuando lo ordene un superior jerárquico.
- h) Mantener limpio y ordenado el sitio de trabajo o sala en donde realiza su labor, observando las medidas de higiene y cuidado, precautelatorios de la salud señalados por la empresa y las que naturalmente influyen en la conservación de la salud.
- i) Cuidar todos los enseres de la empresa que estén a su cargo así como las pertenencias de los clientes que les sean confiadas y responder por ellos en caso de pérdida, destrucción o daño, que provenga de negligencia comprobada y no como casos fortuitos o de fuerza mayor.
- j) Someterse a las medidas usuales de higiene, de seguridad y de prevención de accidentes y riesgos del trabajo prescritas por las autoridades del ramo y las que ordene a empresa.
- k) Ejecutar las labores que le correspondan no debiendo encargar a otra persona la realización del trabajo que le ha sido encomendado ni cambiar de puesto de trabajo, ni alterar las horas de labor o reducirlas o suspender el servicio sin sujetarse a la reglamentación respectiva de unos y horarios asignados.
- l) Permanecer dentro del área del trabajo durante las horas laborables, salvo el caso de los trabajadores que por su función tengan que concurrir a otras áreas o instalaciones.
- m) Realizar otras tareas que sus superiores les encomienden.
- n) Proporcionar a la Gerencia de Recursos Humanos los datos requeridos sobre su cambio de domicilio, estado civil, nacimiento de hijos, etc., con la correspondiente justificación cuando fuere del caso.
- o) Utilizar el teléfono de la empresa para asuntos de trabajo y no abusar de su empleo con fines particulares.
- p) Tratar el público en general y en especial a los clientes de la empresa, con la cortesía del caso, brindándoles además un trato delicado y amable en todo momento, fomentando el progreso de la empresa y de todos los trabajadores de la misma; si por cualquier circunstancia se suscitare algún incidente con un cliente

o proveedor, el trabajador o empleado antes de contradecir llevará el caso a su inmediato superior a fin de que lo resuelva.

- q) Exponer sus quejas o reclamos en forma comedida al superior jerárquico.
- r) Reportar a sus superiores jerárquicos los hechos o circunstancias que causen daño a la empresa o que afecten o impidan el cumplimiento de sus labores.
- s) Cuidar del mantenimiento de los equipos, maquinaria y herramientas con las cuales labora el trabajador y en caso de pérdida, desperfecto o daño, dar aviso inmediato al superior.
- t) Asistir a los eventos de capacitación programados por la Compañía dentro de los horarios establecidos para los mismos.
- u) No intervenir ni dirigir actividades políticas, religiosas o de proselitismo dentro de las dependencias de la empresa.
- v) No emplear, sin autorización de la empresa, útiles, herramientas, equipos y otros bienes de propiedad de la misma, o destinarlos a usos distintos de los que les son naturales; ni disponer de estos implementos o de materiales o de bienes de la empresa, en cualquier forma sin perjuicio de que pudiere ser catalogada como una falta grave dependiendo del perjuicio que causare a la compañía.

**Art. 53.-** A más de las prohibiciones establecidas para los trabajadores en el Art. 46 del Código del Trabajo, se suman aquellas contravenciones al presente Reglamento Interno de Trabajo cuyas violaciones constituirán indisciplina, desobediencia o falta grave al mismo y darán derecho a la empresa a solicitar el visto bueno del trabajador de conformidad con lo que establece el numeral segundo del Art. 172 del Código del Trabajo.

- a) Concurrir al lugar de trabajo bajo efectos de bebidas alcohólicas aún cuando no se encuentre en estado de embriaguez, o bajo los efectos de estupefacientes o drogas.
- b) Introducir o ingerir bebidas alcohólicas, estupefacientes o drogas durante la jornada de trabajo en los vehículos o en los predios de la empresa.
- c) Promover algazaras, reyertas o escándalos en los lugares de trabajo.

- d) Portar armas de cualquier clase en el centro de trabajo, salvo el caso del personal de guardianía o vigilancia y aquel que esté autorizado por escrito.
- e) Agredir o injuriar de manera verbal o escrita a los clientes, proveedores, compañeros de trabajo o superiores jerárquicos.
- f) Causar grave daño a los bienes o pertenencias de la empresa, de los compañeros de trabajo o de los clientes; o ponerlos en grave riesgo.
- g) Hacer afirmaciones o propagar rumores falsos que vayan en detrimento de la empresa o de alguno de sus personeros o que creen inquietud y malestar en el personal o entre la empresa y sus clientes.
- h) Desatender o suspender la ejecución de las labores, promover o participar en dichas suspensiones o abandonar el sitio de trabajo sin fundamento legal.
- i) Boicotear o limitar maliciosamente su trabajo o el de demás con el objeto de reducir los volúmenes de producción de la empresa.
- j) Exigir a los clientes de la empresa la entrega de dinero, propinas o beneficios por los servicios prestados a ellos.
- k) Tomar o usar arbitrariamente cualquier objeto de propiedad de los clientes, proveedores o compañeros o usar en provecho propio los bienes y servicios destinados exclusivamente al uso de los clientes.
- l) Disponer del dinero recibido de los clientes por la venta de mercaderías o por el pago de los servicios prestados por la empresa.
- m) Firmar a nombre de la empresa sin la autorización escrita correspondiente, o utilizar para asuntos personal a nombre de la compañía o sus papeles, sellos o logotipos.
- n) Hacer competencia a la empresa o comercializar con sus productos o materias primas, o prestar asesoría o servicios profesionales a negocios de la misma rama de actividad.
- o) Cometer actos que signifiquen abuso de confianza, fraude y otros que impliquen comisión de delito o contravención de Policía, reservándose la Empresa el derecho de tomar las acciones laborales, civiles y penales de Ley que considere pertinentes.

- p) Informarse del contenido de comunicaciones o de cualquier otra información confidencial de la empresa, salvo que haya sido autorizado, y en todo caso, bajo obligación de reserva.
- q) Divulgar cualquier dato de carácter reservado de la empresa, sea de carácter técnico, industrial, comercial, administrativo o de cualquier índole que hubiere llegado a su conocimiento.
- r) Tener otro empleo en la misma rama de actividad o intervenir directa o indirectamente en sociedades que tengan negocios del mismo giro con la empresa.
- s) Realizar durante las horas de trabajo, dentro o fuera de la empresa según el cargo que desempeñe, trabajos para otras personas naturales o jurídicas, sin autorización escrita concedida por el empleador.
- t) Acosar a clientes, proveedores o compañeros de trabajo tanto dentro como fuera de las instalaciones de la Empresa.
- u) Las demás contempladas en el Código del Trabajo.

## **OBLIGACIONES DE LA EMPRESA**

**Art. 54.-** Son obligaciones de la empresa, aparte de las establecidas en las leyes, las siguientes:

- a) Mantener las instalaciones en adecuado estado de funcionamiento, desde el punto de vista higiénico y de salud.
- b) Llevar a un registro actualizado en el que consten nombres, edades, datos personales, estado civil, cargas familiares, antigüedad en el servicio, y en general todo hecho que se relacione con la prestación de labores y actividades de los trabajadores de la empresa.
- c) Proporcionar a todos los trabajadores los implementos e instrumentos necesarios para el desempeño de sus funciones, así como ropa de trabajo apropiada, uniformes e implementos de seguridad industrial.

- d) Tratar a los empleados o trabajadores con el natural respeto y la consideración que se merecen.
- e) Atender, dentro de las previsiones de la Ley y de este Reglamento los reclamos de los trabajadores.
- f) Facilitar a las autoridades de Trabajo las inspecciones que sean del caso para que constaten el fiel cumplimiento del Código del Trabajo y del presente Reglamento.
- g) Difundir y proporcionar un ejemplar del presente Reglamento Interno de Trabajo a sus trabajadores para asegurar el conocimiento y cumplimiento del mismo.

## **CAPITULO III**

### **ANALISIS LEGAL**

#### **3. MARCO LEGAL INTERNO AL PROYECTO**

Debido que la empresa procesa materias primas para obtener un producto, la empresa será industrial por el tipo de actividad que realiza, definiendo así como principal actividad la producción y comercialización de pasta de fideos.

La empresa asumirá una representación privada ya que el aporte del capital será de socios privados.

La empresa debe cumplir con los siguientes requerimientos para su operación:

1. Obtención de la patente municipal
2. Permiso de funcionamiento

#### **Obtención de Patente Municipal**

Los requisitos que deberá cumplir la persona jurídica para la obtención de la patente municipal es la siguiente:

- ✓ Original y copia de la resolución de la superintendencia de compañías
- ✓ Escritura de constitución de la compañía original y copias
- ✓ Copias de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada.
- ✓ Dirección donde funciona la empresa (Esmeraldas, kilometro 8 y ½ vía Atacames.

## **Permiso de Funcionamiento**

La Dirección Provincial de Salud es la autorizada de otorgar el permiso para el funcionamiento de establecimientos o actividades comerciales. Los requisitos para la obtención del permiso de funcionamiento del año 2011 por parte de la Dirección Provincial de Salud de Esmeraldas son las siguientes:

- ✓ Debe realizar el depósito de ciento veinte y seis dólares Americanos en el Banco Nacional de Fomento Cta. Cte. N°. 0090104027 RUC – código 1.90.4.99 a nombre de la Dirección Provincial de Salud.
- ✓ Papeleta de depósito (original y 3 copias).
- ✓ Dos copias de la cedula de ciudadanía del propietario o representante legal del establecimiento.
- ✓ Dos copias del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- ✓ Plano del establecimiento a escala 1.50
- ✓ Croquis de la ubicación del establecimiento.
- ✓ Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos y Municipio.
- ✓ Nomina del personal que labora en el establecimiento.
- ✓ Informe de inspección sanitaria.
- ✓ Una copia del certificado de salud de cada empleado
- ✓ Patente
- ✓ Formulario para la obtención del documento de permiso de funcionamiento.

- ✓ Registro como patrono; trabajar bajo los estatutos del código de trabajo y el IESS.

### **3.1 MARCO LEGAL EXTERNO AL PROYECTO**

Para el marco legal externo del proyecto nosotros debemos regirnos a la Ley de Compañías que es la única ley que regula a todas las empresas del País. Debido a sus estatutos y normas puede regular a toda compañía exentamente de su constitución, esto en cuanto no cometan actividades ilegales. A continuación se definirá los pasos necesarios para la constitución legal de la compañía.

La empresa será constituida como compañía de Sociedad Anónima. “La compañía Anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.”

Por ende los requisitos para constituir una compañía de responsabilidad limitada son los siguientes:

#### **3.1.1.- Nombre o razón social**

El nombre para la compañía elegido por los socios, es INDUSTRIAS D’BONI S.A.

**3.1.2.-** Abrir en un banco la cuenta de integración, como depósito de plazo mayor, del capital que haya sido suscrito y pagado, cuando se aportan bienes el avalúo de los mismos.

**3.1.3.-** Presentar al Superintendente de compañías o a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, a las que adjuntara la

solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

La escritura de constitución consta de lo siguiente:<sup>11</sup>

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato,
2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyen la compañía y su voluntad de fundarla,
3. El objeto social, debidamente concretado,
4. Su denominación y duración,
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital,
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes, el valor atribuido a estos y la parte de capital no pagado,
7. El domicilio de la compañía,
8. La forma de administración y las facultades de los administradores,
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales,
10. La forma de designación de los administradores y la clara enumeración de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía,
11. Las normas de reparto de utilidades,
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente, y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

---

<sup>11</sup> Ley de Compañías

**3.1.4.-** Protocolización de la resolución aprobatoria.

**3.1.5.-** Publicación en un diario de la ciudad el extracto de la escritura y la razón de la aprobación.

**3.1.6.-** Inscripción en el registro mercantil, solicitado por escrito a un juez de lo civil.

**3.1.7.-** Inscripción en el registro de sociedades de la Superintendencia de Compañías.

**3.1.8.-** Inscripción del Registro Único de Contribuyentes, “Están obligados a obtener la inscripción en el R.U.C. las sociedades que se encuentren bajo el control de la Superintendencia de Compañías y de Bancos. El R.U.C. es un sistema que tiene por objeto registrar e identificar a los contribuyentes y proporcionar información a la Administración tributaria. El número de inscripción del R.U.C. es personal e intransferible.”<sup>12</sup>

### **“Requisitos de inscripción de sociedades del sector privado para el Registro Único de Contribuyentes (RUC)”**

Los documentos que habilitan para la inscripción de Sociedades al Registro Único de contribuyentes para la posterior obtención de facturas y el oportuno pago de sus impuestos al Servicio de Rentas Internas son las siguientes:

#### **Documentos:**

- ✓ Bajo el control de la superintendencia de compañías.

#### **Formulario:**

- ✓ RUC01- A y RUC01- B debidamente firmados por el representante legal, apoderado o liquidador.

---

<sup>12</sup> Guía básica del contribuyente, SRI. Página 3.

**Identificación de la sociedad:**

- ✓ Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- ✓ Original y copia de las hojas de datos generales otorgadas por la superintendencia de compañías (Datos generales, Actos jurídicos y Accionistas).

**Identificación de representación legal:**

- ✓ Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
- ✓ Ecuatorianos: original y copia a color de la cedula vigente y original del certificado de votación. Se aceptan los certificados omitidos en el exterior. En caso de ausencia del País se presentara el certificado de no presentación emitido por el Concejo Nacional Electoral o Provincial.

**Ubicación de la matriz y establecimientos, se presentara cualquiera de los siguientes:**

- ✓ Original y copia, de la planilla de servicios básicos, (Agua, luz o teléfono).
- ✓ Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjetas de crédito o de telefonía celular.

- ✓ Original y copia de la factura del servicio de televisión pagada o de internet.
- ✓ Original y copia del contrato de arrendamiento.
- ✓ Original y copia del contrato de concesión comercial o contrato de comodato<sup>13</sup>.

#### **Requisitos dispensables para afiliación a la cámara de comercio<sup>14</sup>**

- ✓ Llenar la solicitud de afiliación.
- ✓ Fotocopia simple de la escritura de constitución de la empresa.
- ✓ Fotocopia de la resolución de la Superintendencia de Compañías. En caso de bancos o instituciones financieras, la resolución de la Superintendencia de Bancos y, en caso de sociedades civiles o colectivas, la sentencia del juez.
- ✓ Fotocopia de la cédula o pasaporte del representante legal.

#### **Requisitos necesarios para afiliarse a la Cámara de Comercio de Esmeraldas**

- ✓ Copia de la resolución de la Superintendencia de Compañías y extracto.
- ✓ Copia de la escritura de la compañía.
- ✓ Copia del nombramiento del representante.
- ✓ Copia de la cedula de identidad.
- ✓ Dos fotos tamaño carnet.
- ✓ Copia del RUC.

---

<sup>13</sup> <http://www.sri.gob.ec/web/guest/33>

<sup>14</sup> CAMARA DE COMERCIO DE QUITO, Requisitos de afiliación,

[http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com\\_content&task=view&id=4&Itemid=20](http://www.lacamaradequito.com/index.php?option=com_content&task=view&id=4&Itemid=20)

## **REGISTRO SANITARIO PARA ALIMENTOS NACIONALES**

### **Requisitos para su obtención mediante informe técnico**

1. Formulario de solicitud declarando la siguiente información:
  - 1.1 Nombre completo del producto, incluyendo la marca comercial;
  - 1.2 Nombre o razón social del fabricante y su dirección, especificando ciudad, sector, calle, numero, teléfono, otros (fax, e – mail, correo electrónico, etc.),
  - 1.3 Lista de ingredientes (formula cuali – cuantitativa, referida a 100 g o ml) utilizados en la formulación del producto ( incluyendo aditivos), declarados en orden decrecientes de las proporciones usadas;
  - 1.4 Descripción del código lote;
  - 1.5 Fecha de elaboración del producto;
  - 1.6 Fecha de vencimiento o tiempo máximo para el consumo;
  - 1.7 Formas de presentación. Declarar el tipo de envase y el contenido en unidades del sistema internacional de acuerdo a la Ley de Pesas y Medidas;
  - 1.8 Condiciones de conservación;
  - 1.9 Firma del propietario del producto o representante legal de la empresa fabricante y del responsable técnico de la misma (Químico Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico o Ingeniero en Alimentos, con título registrado en el Ministerio de Salud Pública y en el consejo profesional respectivo. Adjuntar una copia del título profesional.
2. Si el fabricante del producto es persona natural deberá adjuntar una copia de la cedula de identidad y R.U.C. Si es persona jurídica , original actualizado o copia notariada del certificado de su constitución, existencia y nombramiento del representante legal de la misma;

3. Certificado de control de calidad e inocuidad del producto, original y vigente por seis meses, otorgado por los laboratorios del Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical “Leopoldo Izquieta Perez” o por cualquier laboratorio acreditado por el Sistema Ecuatoriano de Metrología , Normalización, Acreditación y Certificación;
4. Informe técnico del proceso de elaboración del producto, con la firma del Representante Técnico Químico Farmacéutico, Bioquímico Farmacéutico o Ingeniero en Alimentos;
5. Ficha de estabilidad del producto, que acredite el tiempo máximo de consumo, con la firma del técnico responsable del estudio y representante legal del laboratorio en el que fue realizado el mismo; se aceptaran la fichas de estabilidad de los propios fabricantes sin cuentan con laboratorios apropiados para los estudios respectivos;
6. Proyecto de rotulo o etiqueta del producto ( dos originales y una copia), ajustada a los requisitos que exige la Norma Técnica INEN 1334 – Rotulando de productos alimenticos para consumo humano, parte A y parte B;
7. Permiso Sanitario de funcionamiento de la planta Procesadora del producto, actualizado y otorgado por la autoridad de salud competente; se aceptara su copia certificada/ notariada;

En el caso de fabricante que tiene contactos con personas naturales o jurídicas para la elaboración de un determinado producto, se requiere una copia notarizada del contrato de fabricación entre las partes;

8. Factura a nombre del Instituto Nacional de Higiene, por derechos de Registro Sanitario, establecido en la Ley.

**CAPITULO IV**  
**EL ESTUDIO FINANCIERO DEL PROYECTO**

**4. OBJETIVOS DE LA ESTRUCTURA FINANCIERA DEL PROYECTO**

- Saber si el proyecto es viable, desde el punto de vista financiero.
- Hallar las mejores fuentes de financiamiento.
- Planificar las inversiones requeridas
- Proyectar ventas, costos y gastos referentes al estudio anteriormente realizado.
- Determinar la rentabilidad que tendrá la empresa mediante el cálculo del VAN y la TIR.

**4.1 PRESUPUESTO DE INVERSIONES**

**4.1.1 Inversiones fijas**

**CUADRO N°31**

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
Concepto	Cantidad Total	Costo Unitario USD	Costo Total USD
Estación Tipo Regatta	10	410	<b>4.100,00</b>
Silla Operativa D'luxe IV	10	174,32	<b>1.743,20</b>
Silla de Visitas Staff	15	105	<b>1.575,00</b>
Archivador Aéreo	10	160,18	<b>1.601,80</b>
Bibliotecas Bajas	10	280,26	<b>2.802,60</b>
Counter Tool Troquelado	2	350,72	<b>701,44</b>
Tandem Tripersonal Movie	3	356,43	<b>1.069,29</b>
<b>Total</b>			<b>13.593,33</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Proforma Multifuncinas CIA. LTADA. (Anexo)

A un costo total de USD 13.593,33 los muebles y enseres serán destinados para su utilización en las áreas de administración, ventas, jurídico, al área comercial y de producción para aquellos empleados y funcionarios de la empresa para su comedia y mejor desenvolvimiento laboral.

**CUADRO N°32**

<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad Total</b>	<b>Costo unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Equipo de Computación	4	650,00	2.600,00
<b>Total</b>			<b>2.600,00</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Computron

Los equipos de computación se utilizaran para el área administrativa y de ventas, a un costo unitario de USD 650,00

**CUADRO N°33**

<b>VEHÍCULOS</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad total</b>	<b>Costo unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Camión Chevrolet NQR 75L	2	37.990,00	75.980,00
<b>Total</b>			<b>75.980,00</b>

Elaboración: Autor

Fuente: <http://www.chevrolet.com.ec/vehiculos/comerciales/serie-N>

La inversión para vehículo de reparto estará encaminada a obtener dos camión chevrolet NQR 75L el cual tendrán un costo unitario de USD 37.990,00 la adquisición de estos vehículo es con la intención de poder cubrir con la repartición de los productos en el tiempo oportuno a los canales de distribución de todas las zonas de la provincia.

### CUADRO N°34

<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>			
<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario USD</b>	<b>Costo Total USD</b>
Maquina Amasadora y Extrusoras para pastas	2	60.956,00	121.912,00
Maquina selladora de fundas plásticas	2	2.400,00	4.800,00
Maquina empacadora	1	19.600,00	19.600,00
Secador Estático	2	25.114,88	50.229,76
Esterilizador	1	220,00	220,00
Balanza 15 Kg	2	320,00	640,00
<b>Total</b>			<b>197.401,76</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ecuapack Maquinarias, Importadora EPC Maquinas y Hornos (Anexo)

La maquinaria es fundamental para este proyecto en el proceso de producción para la elaboración de los fideos, también es necesaria maquinaria para el secado del fideo, para el proceso de sellado de las fundas y empacado del producto el mismo que tiene un costo total de USD 197.401,76.

#### 4.1.2 Inversiones de operación

### CUADRO N°35

<b>Concepto Inversión</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Infraestructura	144.270,99
Vehículos	75.980,00
Maquinaria y Equipos	197.401,76
Equipo de computación	2.600,00
Muebles y Enseres	13.476,33
Capital de trabajo	262.365,66
Bienes control administrativo	443,21
<b>TOTAL</b>	<b>696.537,66</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

La inversión total que se requiere para la ejecución del proyecto es de USD 696.537,66.

### 4.1.3 DETERMINACION DE LOS COSTOS

Conociendo los tipos de costos, la empresa podrá determinar con exactitud cuál será el costo total en la que va incurrir la empresa.

#### 4.1.4 Costos de producción

##### 4.1.4.1 Materia Prima

Para la elaboración de la pasta de fideos se considera dos tipos de materia prima directa e indirecta y es la siguiente:

#### CUADRO N°36

<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>CANTIDAD TOTAL x MES</b>	<b>Total Materia Prima Mensual USD</b>	<b>Total Materia Prima Anual USD</b>
Harina Especial (kg)	0,97	46.080	44.789,76	537.477,12
Huevos (cubeta x 30)	3,50	4.896	17.136,00	205.632,00
Sal (kg)	0,44	1.728	760,32	9.123,84
<b>Total</b>			<b>62.686</b>	<b>752.233</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo, Grupo Superior, Grupo Oro, Ecuasal S.A.

Para poder elaborar nuestro producto nuestra principal materia prima es la harina especial, huevos y sal con un total de materia prima directa anual de 752.233,00.

#### CUADRO N°37

<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>COSTO x MIL</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
BOLSA 100 gr	12,3	1.416,96	17003,52
BOLSA 250 gr	16,7	961,92	11543,04
BOLSA 450 gr	19,2	1.105,92	13271,04
BOLSA 1000 gr	21,9	189,22	2270,592
<b>TOTAL</b>		<b>3.674,02</b>	<b>44.088,19</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de campo, Plastifun S.A

La materia prima indirecta va perdiendo su identidad en el proceso mismo de la fabricación, el total anual de la materia prima es de USD 44.088,19.

#### 4.1.4.2 Costo de Mano de Obra

Consideramos dos tipos de mano de obra, directa e indirecta.

##### 4.1.4.2.1 Mano de obra directa

Esta mano de obra es la que interviene directamente en la producción para la obtención final del producto.

#### CUADRO N°38

Primer año

PERSONAL PRODUCCIÓN								
No.	Cargo	Pago por trabajador	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
6	Operarios	292,00	1.752,00	212,87	1.752,00	1.752,00	2.256,87	27.082,42
<b>TOTAL</b>		<b>292,00</b>	<b>1.752,00</b>	<b>212,87</b>	<b>1.752,00</b>	<b>1.752,00</b>	<b>2.256,87</b>	<b>27.082,42</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

Por tanto el costo de la mano de obra directa mensual del personal de producción es de 2.256,46

##### 4.1.4.2.2 Mano de obra indirecta

Está relacionada con el personal que no interviene directamente en el proceso de producción.

### CUADRO N°39

MANO DE OBRA INDIRECTA								
No.	Cargo	Pago por trabajador	Valor Total Mensual	Aporte Patronal	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Totales Sueldo Mensual USD	TOTAL ANUAL
1	Jefe de planta	700,00	700,00	85,05	700,00	292,00	867,72	10.412,60
1	Bodeguero	300,00	300,00	36,45	300,00	292,00	385,78	4.629,40
<b>TOTAL</b>		<b>1000,00</b>	<b>1000,00</b>	<b>121,50</b>	<b>1000,00</b>	<b>584,00</b>	<b>1.253,5</b>	<b>15.042</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

El costo de la mano de obra indirecta mensual del personal de producción es de 1253.5

#### 4.1.4.2.3 Resumen de costos de producción

PRECIO Kw/h	0,15
CONSUMO Kw/h Maquinaria al Mes	960
COSTO CONSUMO E. ELÉCTRICA	144

### CUADRO N°40

COSTOS PRODUCCIÓN		
Descripción	Mensual	Anual
Sueldos	2.256,87	27.082,42
Materia Prima Directa	62.686,08	752.232,96
Materia Prima Indirecta	3.674,02	44.088,19
Gasto de Luz	144,00	1.728,00
Gastos de Agua	100,00	1.200,00
Insumos y suministros	30,00	360,00
Depreciación Maquinaria	1.645,01	19.740,18
<b>TOTAL</b>	<b>70.535,98</b>	<b>846.431,74</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados, Empresa Eléctrica de Esmeraldas, Empresa de Agua Potable de Esmeraldas.

#### 4.1.5 Costos de Administración

El costo de administración se origina cuando se realizan trabajos que tienen que ver con la función administrativa de la empresa.

**CUADRO N°41**

<b>PERSONAL ADMINISTRACIÓN</b>								
<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Pago por Empleado</b>	<b>Valor Total Mensual</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Totales Sueldo Mensual USD</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
1	Gerente General	1.000,00	1.000,00	121,50	1.000,00	292,00	1.229,17	14.750,00
1	Gerente financiero	700,00	700,00	85,05	700,00	292,00	867,72	10.412,60
1	Gerente de Marketing	700,00	700,00	85,05	700,00	292,00	867,72	10.412,60
1	Jefe de planta	700,00	700,00	85,05	700,00	292,00	867,72	10.412,60
2	Personal de Transporte	300,00	600,00	72,90	600,00	584,00	771,57	9.258,80
1	Personal de limpieza	292,00	292,00	35,48	292,00	292,00	376,14	4.513,74
2	Personal de Seguridad	292,00	584,00	70,96	584,00	584,00	752,29	9.027,47
1	Bodeguero	300,00	300,00	36,45	300,00	292,00	385,78	4.629,40
<b>TOTAL</b>		<b>4.284,00</b>	<b>4.876,00</b>	<b>592,43</b>	<b>4.876,00</b>	<b>2.920,00</b>	<b>6.118,10</b>	<b>73.417,21</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

#### 4.1.5.1 Servicios básicos oficinas

**CUADRO N°42**

Gasto de Luz	20,00	240,00
Gastos de Agua	15,00	180,00
Gastos de Internet	40,00	480,00
Gasto de Teléfono	50,00	600,00
Insumos y suministros	15,00	180,00

Elaboración: Autor

Fuente: Empresa Eléctrica de Esmeraldas, Empresa de Agua Potable de Esmeraldas, CNT.

#### 4.1.5.1.2 Resumen de Gastos Administrativos

**CUADRO N°43**

<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Sueldos Administración	6.118,10	73.417,21
Gasto de Luz	20,00	240,00
Gastos de Agua	15,00	180,00
Gastos de Internet	40,00	480,00
Gasto de Teléfono	50,00	600,00
Insumos y suministros	15,00	180,00
Depreciación (Infraestructura, vehículo, muebles, eq. Cómputo)	2.052,96	24.635,55
Constitución	83,33	1.000,00
Abogado	13,33	160,00
Patente Municipal	10,00	120,00
Permiso de Funcionamiento	4,58	55,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.422,31</b>	<b>101.067,76</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

Para poder hallar la depreciación, hemos utilizado el método lineal, el cual consiste en dividir el total de la depreciación anual para los 12 meses que tiene el año y obtendremos la depreciación mensual.

#### 4.1.6 Costos de venta

En el proyecto, vamos a recurrir a los siguientes costos de ventas:

**CUADRO N°44**

<b>PERSONAL VENTAS</b>								
<b>No.</b>	<b>Cargo</b>	<b>Pago por trabajador</b>	<b>Valor Total Mensual</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Décimo Tercero</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Totales Sueldo Mensual USD</b>	<b>TOTAL ANUAL</b>
4	Ejecutivos de Ventas	300,00	1.200,00	145,80	1.200,00	1.168,00	1.543,13	18.517,60
<b>TOTAL</b>		<b>300,00</b>	<b>1.200,00</b>	<b>145,80</b>	<b>1.200,00</b>	<b>1.168,00</b>	<b>1.543,13</b>	<b>18.517,60</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Ministerio de Relaciones Laborales

#### 4.1.6.1 Combustible

A continuación se detalla el único combustible en el cual vamos a incurrir, que es el diesel:

**CUADRO N°45**

<b>Vehículo</b>	<b>Cantidad Vehículo</b>	<b>Consumo diario por unidad vehículo (dólares)</b>	<b>Consumo total diario (dólares)</b>	<b>Consumo Mensual (dólares)</b>	<b>Consumo Anual (dólares)</b>
Camión chevrolet NQR 75L	2	30	60	1.440,00	17.280,00

Elaboración: Autor

Fuente: <http://www.chevrolet.com.ec/vehiculos/comerciales/serie-N>

#### 4.1.6.2 Publicidad

**CUADRO N°46**

<b>DESCRIPCION</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR (unitario)</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Periódicos	2	600,00	1200,00
Radio	1	649,00	649,00
Valla móvil laterales	10	57,00	570,00
Valla móvil posteriores	10	36,00	360,00
Valla estática	1	1216,00	1216,00
Letreros - Banners	15	95,00	1425,00
Volantes en almacén	500	0,26	130,00
		<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>5550,00</b>
		<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>66600,00</b>

Elaboración: Autor

Fuente: investigación de campos (Anexo)

El monto mensual destinado en la publicidad es de \$ 5550,00 dólares monto que puede variar dependiendo las ventas.

#### 4.1.6.3 Resumen de costos de Ventas

**CUADRO N°47**

<b>GASTOS DE VENTAS</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Sueldos Ventas	1.543,13	18.517,60
Publicidad	5.550,00	66.600,00
Combustible (diesel)	1.440,00	17.280,00
Gasto de Luz	10,00	120,00
Gastos de Agua	5,00	60,00
Gasto Teléfono	50,00	600,00
<b>Total</b>	<b>8.598,13</b>	<b>103.177,60</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

#### 4.1.7 Costos financieros

Corresponde al pago del préstamo que se adquiere para la operación de la empresa. Este costo financiero vendría a ser las cuotas mensuales de la anualidad para la cancelación del préstamo, la misma que deberá ser pagada durante diez años.

## 4.2 BIENES DE CONTROL ADMINISTRATIVOS

“Se considerarán como No Activos Fijos y sujetos al Control Administrativo, los bienes tangibles de propiedad de la empresa, sin embargo de tener una vida útil superior a un año y utilizarse en actividades de la entidad, tienen un costo individual de adquisición, fabricación, donación o avalúo, inferior a US\$ 100 (CIEN DÓLARES AMERICANOS), vigente a la fecha del registro administrativo.”<sup>15</sup>

### 4.2.1 CLASIFICACION DE LOS BIENES

Los bienes no considerados Activos Fijos, sujetos al control administrativo, son los siguientes:

- Útiles de oficina
- Utensilios de cocina
- Instrumental medico
- Libros, discos y videos
- Herramientas menores
- Otros no especificados

### CUADRO N°48

BIENES DE CONTROL ADMINISTRATIVO			
EQUIPOS DE OFICINA			
Concepto	Cantidad total	Costo unitario USD	Costo Total USD
Teléfono	1	50,00	50,00
Fax	1	70,00	70,00
Wireless	1	50,00	50,00
<b>Subtotal</b>			<b>170,00</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Investigación de Campo

<sup>15</sup> <http://www.reglamentos.espol.edu.ec/WebDoc/Reglamen.nsf/0/>

#### CUADRO N°49

INSUMOS Y UTENSILIOS			
Concepto	Cantidad Total	Costo unitario USD	Costo Total USD
Utensilios de corte	2	195,7	391,40
Tina Bimbo 45 LT Plásticas	6	7,08	42,48
Balde Industrial 22 LT Plásticos	6	8,28	49,68
Kitch Pala Extra grande de acero inoxidable	3	13,33	39,99
Tacho 120 LT Mgnun con tapa	6	30,59	183,54
<b>TOTAL</b>			<b>443,21</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Proforma Almacenes Montero, comercial Kywi S.A (Anexo)

#### 4.3 CAPITAL DE TRABAJO

En el capital de trabajo de detallan los recursos necesarios que debemos poseer para iniciar con las diferentes actividades que debe realizar la empresa en el corto plazo. También se los conoce como los activos corrientes que se destinan en el ciclo productivo.

#### CUADRO N°50

CAPITAL DEL TRABAJO		
Descripción	Valor Mensual	Valor 3 meses
Gastos de Administración	8.422,31	25.266,94
Gastos de Ventas	8.598,13	25.794,40
Costos de Producción	70.535,98	211.607,94
<b>Total Capital de Trabajo</b>	<b>87.556,43</b>	<b>262.669,28</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

El capital de trabajo necesario para arrancar el negocio, indispensables para 3 meses de movimiento comercial es de \$ 262.365,66.

#### 4.4 FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Debido a que el recurso propio es limitado para cubrir con el requerimiento de la inversión del proyecto, se ha propuesto un 40 % de aportación de los socios y con el 60 % por medio de un préstamo a la CFN, ya que al realizar un análisis comparativo entre varias entidades financieras, la opción de la CFN es la más favorable para nosotros, con cifras que pueden ser financiables a 10 años a un interés del 11% por dicha institución.

#### 4.5 RESUMEN DE INVERSIONES

**CUADRO N°51**

<b>RESUMEN DE INVERSIONES</b>	
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	<b>Valor USD</b>
Inversión en Activos Tangibles	433.846,08
Bienes de control Administrativo	443,21
Capital de Trabajo	262.669,28
<b>Total Inversión Inicial</b>	<b>696.958,57</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

La inversión total que se requiere para iniciar las actividades comerciales del negocio es de USD 696.654,95 en las cuales están inmersas los activos tangibles, con la infraestructura, maquinaria, vehículos, etc.; bienes de control administrativos en las que se consideran los útiles de oficina, teléfono, utensilios de cocina; el capital de trabajo con los gastos de administración, de operación y de ventas; todo este conjunto de elementos son los necesarios para la ejecución del proyecto.

#### 4.6 DEPRECIACIONES

**CUADRO N°52**  
**ACTIVOS TANGIBLES**

Activos	Valor	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Infraestructura	144.270,99	20	7.213,55	7.213,55	7.213,55	7.213,55	7.213,55
Vehículos	75.980,00	5	15.196,00	15.196,00	15.196,00	15.196,00	15.196,00
Muebles y Enseres	13.593,33	10	1.359,33	1.359,33	1.359,33	1.359,33	1.359,33
Maquinaria y Equipos	197.401,76	10	19.740,18	19.740,18	19.740,18	19.740,18	19.740,18
Equipo de Computación	2.600,00	3	866,67	866,67	866,67		
<b>TOTAL</b>	<b>433.846,08</b>		<b>44.375,73</b>	<b>44.375,73</b>	<b>44.375,73</b>	<b>43.509,06</b>	<b>43.509,06</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

## 4.7 FORMA DE FINANCIAMIENTO Y TABLA DE PAGO DE LA DEUDA

### 4.7.1 Forma de financiamiento

**CUADRO N°53**

<b>% INVERSIÓN</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje</b>
Recursos propios	278.783,43	40%
Financiamiento	418.175,14	60%
<b>Total</b>	<b>696.958,57</b>	<b>100%</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

Dado que el rubro a financiar es alto, el proyecto decidió en realizar dicho financiamiento una parte con recursos propios y la otra con financiamiento externa a través de un préstamo a una institución financiera, para complementar el capital necesario para el inicio del proyecto.

## 4.7.2 Tabla de pago de la deuda

**CUADRO N°54**

<b>TABLA DE PAGOS</b>				
<b>Periodo de pago:</b>		<b>Anual</b>	<b>Mensual</b>	
<b>Monto:</b>		418.175,14	3.484,79	
<b>Plazo (años):</b>		10	120	
<b>Periodo de gracia (años):</b>		0	0	
<b>Taza de interés (anual):</b>		11,00%	0,92%	
<b>Periodo</b>	<b>Principal</b>	<b>Interés</b>	<b>Amortización</b>	<b>Cuota</b>
1	418.175,14	3.833,27	3.484,79	7.318,06
2	414.690,35	3.801,33	3.484,79	7.286,12
3	411.205,55	3.769,38	3.484,79	7.254,18
4	407.720,76	3.737,44	3.484,79	7.222,23
5	404.235,97	3.705,50	3.484,79	7.190,29
6	400.751,18	3.673,55	3.484,79	7.158,35
7	397.266,38	3.641,61	3.484,79	7.126,40
8	393.781,59	3.609,66	3.484,79	7.094,46
9	390.296,80	3.577,72	3.484,79	7.062,51
10	386.812,00	3.545,78	3.484,79	7.030,57
11	383.327,21	3.513,83	3.484,79	6.998,63
12	379.842,42	3.481,89	3.484,79	6.966,68
13	376.357,63	3.449,94	3.484,79	6.934,74
14	372.872,83	3.418,00	3.484,79	6.902,79
15	369.388,04	3.386,06	3.484,79	6.870,85
16	365.903,25	3.354,11	3.484,79	6.838,91
17	362.418,45	3.322,17	3.484,79	6.806,96
18	358.933,66	3.290,23	3.484,79	6.775,02
19	355.448,87	3.258,28	3.484,79	6.743,07

20	351.964,08	3.226,34	3.484,79	6.711,13
21	348.479,28	3.194,39	3.484,79	6.679,19
22	344.994,49	3.162,45	3.484,79	6.647,24
23	341.509,70	3.130,51	3.484,79	6.615,30
24	338.024,90	3.098,56	3.484,79	6.583,35
25	334.540,11	3.066,62	3.484,79	6.551,41
26	331.055,32	3.034,67	3.484,79	6.519,47
27	327.570,53	3.002,73	3.484,79	6.487,52
28	324.085,73	2.970,79	3.484,79	6.455,58
29	320.600,94	2.938,84	3.484,79	6.423,63
30	317.116,15	2.906,90	3.484,79	6.391,69
31	313.631,35	2.874,95	3.484,79	6.359,75
32	310.146,56	2.843,01	3.484,79	6.327,80
33	306.661,77	2.811,07	3.484,79	6.295,86
34	303.176,98	2.779,12	3.484,79	6.263,92
35	299.692,18	2.747,18	3.484,79	6.231,97
36	296.207,39	2.715,23	3.484,79	6.200,03
37	292.722,60	2.683,29	3.484,79	6.168,08
38	289.237,80	2.651,35	3.484,79	6.136,14
39	285.753,01	2.619,40	3.484,79	6.104,20
40	282.268,22	2.587,46	3.484,79	6.072,25
41	278.783,43	2.555,51	3.484,79	6.040,31
42	275.298,63	2.523,57	3.484,79	6.008,36
43	271.813,84	2.491,63	3.484,79	5.976,42
44	268.329,05	2.459,68	3.484,79	5.944,48
45	264.844,25	2.427,74	3.484,79	5.912,53
46	261.359,46	2.395,80	3.484,79	5.880,59

47	257.874,67	2.363,85	3.484,79	5.848,64
48	254.389,88	2.331,91	3.484,79	5.816,70
49	250.905,08	2.299,96	3.484,79	5.784,76
50	247.420,29	2.268,02	3.484,79	5.752,81
51	243.935,50	2.236,08	3.484,79	5.720,87
52	240.450,71	2.204,13	3.484,79	5.688,92
53	236.965,91	2.172,19	3.484,79	5.656,98
54	233.481,12	2.140,24	3.484,79	5.625,04
55	229.996,33	2.108,30	3.484,79	5.593,09
56	226.511,53	2.076,36	3.484,79	5.561,15
57	223.026,74	2.044,41	3.484,79	5.529,20
58	219.541,95	2.012,47	3.484,79	5.497,26
59	216.057,16	1.980,52	3.484,79	5.465,32
60	212.572,36	1.948,58	3.484,79	5.433,37
61	209.087,57	1.916,64	3.484,79	5.401,43
62	205.602,78	1.884,69	3.484,79	5.369,48
63	202.117,98	1.852,75	3.484,79	5.337,54
64	198.633,19	1.820,80	3.484,79	5.305,60
65	195.148,40	1.788,86	3.484,79	5.273,65
66	191.663,61	1.756,92	3.484,79	5.241,71
67	188.178,81	1.724,97	3.484,79	5.209,77
68	184.694,02	1.693,03	3.484,79	5.177,82
69	181.209,23	1.661,08	3.484,79	5.145,88
70	177.724,43	1.629,14	3.484,79	5.113,93
71	174.239,64	1.597,20	3.484,79	5.081,99
72	170.754,85	1.565,25	3.484,79	5.050,05
73	167.270,06	1.533,31	3.484,79	5.018,10

74	163.785,26	1.501,36	3.484,79	4.986,16
75	160.300,47	1.469,42	3.484,79	4.954,21
76	156.815,68	1.437,48	3.484,79	4.922,27
77	153.330,88	1.405,53	3.484,79	4.890,33
78	149.846,09	1.373,59	3.484,79	4.858,38
79	146.361,30	1.341,65	3.484,79	4.826,44
80	142.876,51	1.309,70	3.484,79	4.794,49
81	139.391,71	1.277,76	3.484,79	4.762,55
82	135.906,92	1.245,81	3.484,79	4.730,61
83	132.422,13	1.213,87	3.484,79	4.698,66
84	128.937,33	1.181,93	3.484,79	4.666,72
85	125.452,54	1.149,98	3.484,79	4.634,77
86	121.967,75	1.118,04	3.484,79	4.602,83
87	118.482,96	1.086,09	3.484,79	4.570,89
88	114.998,16	1.054,15	3.484,79	4.538,94
89	111.513,37	1.022,21	3.484,79	4.507,00
90	108.028,58	990,26	3.484,79	4.475,05
91	104.543,78	958,32	3.484,79	4.443,11
92	101.058,99	926,37	3.484,79	4.411,17
93	97.574,20	894,43	3.484,79	4.379,22
94	94.089,41	862,49	3.484,79	4.347,28
95	90.604,61	830,54	3.484,79	4.315,34
96	87.119,82	798,60	3.484,79	4.283,39
97	83.635,03	766,65	3.484,79	4.251,45
98	80.150,24	734,71	3.484,79	4.219,50
99	76.665,44	702,77	3.484,79	4.187,56
100	73.180,65	670,82	3.484,79	4.155,62

101	69.695,86	638,88	3.484,79	4.123,67
102	66.211,06	606,93	3.484,79	4.091,73
103	62.726,27	574,99	3.484,79	4.059,78
104	59.241,48	543,05	3.484,79	4.027,84
105	55.756,69	511,10	3.484,79	3.995,90
106	52.271,89	479,16	3.484,79	3.963,95
107	48.787,10	447,22	3.484,79	3.932,01
108	45.302,31	415,27	3.484,79	3.900,06
109	41.817,51	383,33	3.484,79	3.868,12
110	38.332,72	351,38	3.484,79	3.836,18
111	34.847,93	319,44	3.484,79	3.804,23
112	31.363,14	287,50	3.484,79	3.772,29
113	27.878,34	255,55	3.484,79	3.740,34
114	24.393,55	223,61	3.484,79	3.708,40
115	20.908,76	191,66	3.484,79	3.676,46
116	17.423,96	159,72	3.484,79	3.644,51
117	13.939,17	127,78	3.484,79	3.612,57
118	10.454,38	95,83	3.484,79	3.580,62
119	6.969,59	63,89	3.484,79	3.548,68
120	3.484,79	31,94	3.484,79	3.516,74
<b>TOTAL</b>	<b>173.455,56</b>	<b>209.087,57</b>		-

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

## 4.8 ESTADOS FINANCIEROS

### 4.8.1 Balance General

#### CUADRO N°55

#### BALANCE GENERAL CON FINANCIAMIENTO

ACTIVOS			PASIVOS		
<b>Activo Corriente</b>		<b>263.112,49</b>	<b>Pasivo a L.P.</b>	<b>418.175,14</b>	
Caja/Bancos	263.112,49		Préstamo Bancario	418.175,14	
<b>Activo Fijo</b>		<b>433.846,08</b>			
Infraestructura	144.270,99				
Vehículos	75.980,00				
Maquinaria y Equipos	197.401,76				
Equipo de computación	2.600,00				
Muebles y Enseres	13.593,33				
			<b>Patrimonio</b>	<b>278.783,43</b>	
			Capital Social	278.783,43	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>696.958,57</b>	<b>TOTAL PAS.+ PAT.</b>		<b>696.958,57</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

Todo ente económico o proyecto al comenzar sus actividades, debe elaborar un balance de situación inicial que permita conocer de manera clara y completa la situación inicial de su patrimonio.

CUADRO N° 56

**BALANCE GENERAL SIN FINANCIAMIENTO**

ACTIVOS			PASIVOS		
<b>Activo Corriente</b>		<b>263.112,49</b>	<b>Pasivo a L.P.</b>	<b>0,00</b>	
Caja/Bancos	263.112,49		Préstamo Bancario	0,00	
<b>Activo Fijo</b>		<b>433.846,08</b>			
Infraestructura	144.270,99				
Vehículos	75.980,00				
Maquinaria y Equipos	197.401,76				
Equipo de computación	2.600,00				
Muebles y Enseres	13.593,33				
			<b>Patrimonio</b>	<b>696.958,57</b>	
			Capital Social	696.958,57	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>696.958,57</b>	<b>TOTAL PAS.+ PAT.</b>	<b>696.958,57</b>	

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

El balance de situación inicial constituye otro de los documentos contables de referencia (junto con la cuenta de resultados) que tendrá que estimarse al inicio de los procesos contables. El balance representa contablemente la situación económica y financiera del negocio en un momento concreto, y en el deben figurar, de forma ordenada y equilibrada los bienes y efectivo que posee la empresa como del capital y las obligaciones a que está comprometida.

#### 4.8.2 Situación económica proyectada a 5 años

Para realizar este cálculo vamos utilizar los valores encontrados anteriormente, considerando un crecimiento anual esperado del 3 % correspondiente a la inflación media de los últimos años y proyectada para los años futuros; se prevé un aumento en los precios y costos por motivos proporcionales a la inflación.

#### CUADRO N°57

#### ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO

Cuenta	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso por Ventas	2.138.911,90	2.203.079,26	2.269.171,64	2.337.246,79	2.407.364,19
Costos de Ventas	871.067,29	908.340,74	946.405,60	985.280,86	1.026.773,76
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1.267.844,61</b>	<b>1.294.738,52</b>	<b>1.322.766,04</b>	<b>1.351.965,92</b>	<b>1.380.590,43</b>
Gastos Administración y ventas	179.609,81	214.166,80	223.602,64	233.454,20	243.739,80
Bienes de control administrativo	443,21				
Depreciaciones	44.375,73	44.375,73	44.375,73	43.509,06	43.509,06
<b>Utilidad antes de impuestos e intereses</b>	<b>1.043.415,87</b>	<b>1.036.195,99</b>	<b>1.054.787,68</b>	<b>1.075.002,67</b>	<b>1.093.341,57</b>
Intereses	43.890,97	39.291,04	34.691,11	30.091,19	25.491,26
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>999.524,90</b>	<b>996.904,95</b>	<b>1.020.096,56</b>	<b>1.044.911,48</b>	<b>1.067.850,31</b>
15% reparto utilidad trab.	149.928,73	149.535,74	153.014,48	156.736,72	160.177,55
<b>Utilidad después 15% PT</b>	<b>849.596,16</b>	<b>847.369,21</b>	<b>867.082,08</b>	<b>888.174,76</b>	<b>907.672,76</b>
23% Impuesto a la Renta	195.407,12	186.421,23	182.087,24	177.634,95	181.534,55
<b>Utilidad Neta</b>	<b>654.189,05</b>	<b>660.947,98</b>	<b>684.994,84</b>	<b>710.539,81</b>	<b>726.138,21</b>
<b>10% Reserva de Capital</b>	<b>65.418,90</b>	<b>66.094,80</b>	<b>68.499,48</b>	<b>71.053,98</b>	<b>72.613,82</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>588.770,14</b>	<b>594.853,18</b>	<b>616.495,36</b>	<b>639.485,83</b>	<b>653.524,39</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

**CUADRO N°58**

**ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIAMIENTO**

<b>Cuenta</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingreso por Ventas	2.138.911,90	2.203.079,26	2.269.171,64	2.337.246,79	2.407.364,19
Costos de ventas	871.067,29	908.340,74	946.405,60	985.280,86	1.026.773,76
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>1.267.844,61</b>	<b>1.294.738,52</b>	<b>1.322.766,04</b>	<b>1.351.965,92</b>	<b>1.380.590,43</b>
Gastos Administración y ventas	179.609,81	214.166,80	223.602,64	233.454,20	243.739,80
Bienes de control administrativo	443,21				
Depreciaciones	44.375,73	44.375,73	44.375,73	43.509,06	43.509,06
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>1.043.415,87</b>	<b>1.036.195,99</b>	<b>1.054.787,68</b>	<b>1.075.002,67</b>	<b>1.093.341,57</b>
15% reparto utilidad trab.	156.512,38	155.429,40	158.218,15	161.250,40	164.001,24
<b>Utilidad después 15% PT</b>	<b>886.903,49</b>	<b>880.766,59</b>	<b>896.569,52</b>	<b>913.752,27</b>	<b>929.340,34</b>
23% Impuesto a la Renta	203.987,80	193.768,65	188.279,60	182.750,45	185.868,07
<b>Utilidad Neta</b>	<b>682.915,68</b>	<b>686.997,94</b>	<b>708.289,92</b>	<b>731.001,81</b>	<b>743.472,27</b>
<b>10% Reserva de Capital</b>	<b>68.291,57</b>	<b>68.699,79</b>	<b>70.828,99</b>	<b>73.100,18</b>	<b>74.347,23</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>614.624,12</b>	<b>618.298,15</b>	<b>637.460,93</b>	<b>657.901,63</b>	<b>669.125,04</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

### 4.8.3 Flujo de fondos proyectado a 10 años

**CUADRO N°59**

<b>FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO</b>											
<b>Cuenta</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>696.958,57</b>										
Ingresos		2.138.911,90	2.203.079,26	2.269.171,64	2.337.246,79	2.407.364,19	2.479.585,11	2.553.972,67	2.630.591,85	2.709.509,60	2.790.794,89
Costos de Ventas		871.067,29	908.340,74	946.405,60	985.280,86	1.026.773,76	1.054.898,76	1.100.128,42	1.147.350,82	1.196.653,76	1.248.128,90
Gastos		179.609,81	214.166,80	223.602,64	233.454,20	243.739,80	254.478,57	265.690,47	277.396,35	289.617,97	302.378,06
Pago Préstamo		85.708,48	81.108,55	76.508,63	71.908,70	67.308,77	62.708,85	58.108,92	53.508,99	48.909,07	44.309,14
15% reparto utilidad trab.		143.656,11	143.263,12	146.741,86	150.464,09	153.904,92	161.877,88	165.259,77	168.603,39	171.902,36	175.149,86
23% Impuesto a la Renta		187.231,79	178.601,35	174.622,81	170.525,97	174.425,58	183.461,60	187.294,41	191.083,85	194.822,68	198.503,18
<b>Flujo de caja</b>		<b>671.638,42</b>	<b>677.598,70</b>	<b>701.290,11</b>	<b>725.612,96</b>	<b>741.211,36</b>	<b>762.159,45</b>	<b>777.490,68</b>	<b>792.648,45</b>	<b>807.603,77</b>	<b>822.325,76</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

**CUADRO N°60**

<b>FLUJO DE CAJA SIN FINANCIAMIENTO</b>											
<b>Cuenta</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>	<b>Año 6</b>	<b>Año 7</b>	<b>Año 8</b>	<b>Año 9</b>	<b>Año 10</b>
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>696.958,57</b>										
Ingresos		2.138.911,90	2.203.079,26	2.269.171,64	2.337.246,79	2.407.364,19	2.479.585,11	2.553.972,67	2.630.591,85	2.709.509,60	2.790.794,89
Costos de Ventas		871.067,29	908.340,74	946.405,60	985.280,86	1.026.773,76	1.054.898,76	1.100.128,42	1.147.350,82	1.196.653,76	1.248.128,90
Gastos		179.609,81	214.166,80	223.602,64	233.454,20	243.739,80	254.478,57	265.690,47	277.396,35	289.617,97	302.378,06
15% reparto utilidad trab.		143.656,11	143.263,12	146.741,86	150.464,09	153.904,92	161.877,88	165.259,77	168.603,39	171.902,36	175.149,86
23% Impuesto a la Renta		187.231,79	178.601,35	174.622,81	170.525,97	174.425,58	183.461,60	187.294,41	191.083,85	194.822,68	198.503,18
<b>Flujo de caja</b>		<b>757.346,90</b>	<b>758.707,25</b>	<b>777.798,73</b>	<b>797.521,66</b>	<b>808.520,13</b>	<b>824.868,30</b>	<b>835.599,60</b>	<b>846.157,44</b>	<b>856.512,84</b>	<b>866.634,90</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

## CAPITULO V

### EVALUACION DEL PROYECTO

#### 5. Flujo de efectivo neto del proyecto

En finanzas y en economía se entiende por flujo de caja o flujo de fondos (en inglés cash flow) los flujos de entradas y salidas de caja o efectivo, en un período dado. El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El estudio de los flujos de caja dentro de una empresa puede ser utilizado para determinar:

- Problemas de liquidez. El ser rentable no significa necesariamente poseer liquidez. Una compañía puede tener problemas de efectivo, aun siendo rentable. Por lo tanto, permite anticipar los saldos en dinero.
- Para analizar la viabilidad de proyectos de inversión, los flujos de fondos son la base de cálculo del valor actual neto y de la tasa interna de retorno.
- Para medir la rentabilidad o crecimiento de un negocio cuando se entienda que las normas contables no representan adecuadamente la realidad económica.

Los flujos de liquidez se pueden clasificar en:

1. Flujos de caja operacionales: efectivo recibido o expendido como resultado de las actividades económicas de base de la compañía.
2. Flujos de caja de inversión: efectivo recibido o expendido considerando los gastos en inversión de capital que beneficiarán el negocio a futuro. (Ej: la compra de maquinaria nueva, inversiones o adquisiciones.)
3. Flujos de caja de financiamiento: efectivo recibido o expendido como resultado de actividades financieras, tales como recepción o pago de préstamos, emisiones o recompra de acciones y/o pago de dividendos.

CUADRO N° 61

FLUJO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO											
Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingreso por Ventas	0,00	2.138.911,90	2.203.079,26	2.269.171,64	2.337.246,79	2.407.364,19	2.479.585,11	2.553.972,67	2.630.591,85	2.709.509,60	2.790.794,89
Costos de Producción	0,00	871.067,29	908.340,74	946.405,60	985.280,86	1.026.773,76	1.054.898,76	1.100.128,42	1.147.350,82	1.196.653,76	1.248.128,90
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>0,00</b>	<b>1.267.844,61</b>	<b>1.294.738,52</b>	<b>1.322.766,04</b>	<b>1.351.965,92</b>	<b>1.380.590,43</b>	<b>1.424.686,35</b>	<b>1.453.844,25</b>	<b>1.483.241,03</b>	<b>1.512.855,85</b>	<b>1.542.665,99</b>
Gastos de Administración	0,00	76.432,21	105.159,23	109.792,37	114.629,63	119.680,03	124.952,93	130.458,15	136.205,91	142.206,92	148.472,32
Bienes de control administrativo	0,00	443,21									
Cuota Banco	0,00	85.708,48	81.108,55	76.508,63	71.908,70	67.308,77	62.708,85	58.108,92	53.508,99	48.909,07	44.309,14
Gastos de Ventas	0,00	103.177,60	109.007,58	113.810,27	118.824,56	124.059,77	129.525,64	135.232,32	141.190,44	147.411,05	153.905,74
Depreciación	0,00	44.375,73	44.375,73	44.375,73	43.509,06	43.509,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06
<b>Total Gtos. Administración y Vtas</b>	<b>0,00</b>	<b>310.137,22</b>	<b>339.651,08</b>	<b>344.486,99</b>	<b>348.871,95</b>	<b>354.557,63</b>	<b>345.500,47</b>	<b>352.112,45</b>	<b>359.218,40</b>	<b>366.840,10</b>	<b>375.000,25</b>
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>0,00</b>	<b>957.707,39</b>	<b>955.087,44</b>	<b>978.279,05</b>	<b>1.003.093,97</b>	<b>1.026.032,80</b>	<b>1.079.185,88</b>	<b>1.101.731,80</b>	<b>1.124.022,63</b>	<b>1.146.015,75</b>	<b>1.167.665,74</b>
15% reparto utilidad trab.	0,00	143.656,11	143.263,12	146.741,86	150.464,09	153.904,92	161.877,88	165.259,77	168.603,39	171.902,36	175.149,86
<b>Utilidad después 15% PT</b>	<b>0,00</b>	<b>814.051,28</b>	<b>811.824,32</b>	<b>831.537,19</b>	<b>852.629,87</b>	<b>872.127,88</b>	<b>917.307,99</b>	<b>936.472,03</b>	<b>955.419,23</b>	<b>974.113,39</b>	<b>992.515,88</b>
23% Impuesto a la Renta	0,00	187.231,79	178.601,35	174.622,81	170.525,97	174.425,58	183.461,60	187.294,41	191.083,85	194.822,68	198.503,18
<b>Utilidad antes de reservas</b>	<b>0,00</b>	<b>626.819,48</b>	<b>633.222,97</b>	<b>656.914,38</b>	<b>682.103,90</b>	<b>697.702,30</b>	<b>733.846,40</b>	<b>749.177,62</b>	<b>764.335,39</b>	<b>779.290,71</b>	<b>794.012,70</b>
<b>10% Reserva de Capital</b>	<b>0,00</b>	<b>62.681,95</b>	<b>63.322,30</b>	<b>65.691,44</b>	<b>68.210,39</b>	<b>69.770,23</b>	<b>73.384,64</b>	<b>74.917,76</b>	<b>76.433,54</b>	<b>77.929,07</b>	<b>79.401,27</b>
<b>(=)Utilidad Neta</b>	<b>0,00</b>	<b>564.137,54</b>	<b>569.900,67</b>	<b>591.222,94</b>	<b>613.893,51</b>	<b>627.932,07</b>	<b>660.461,76</b>	<b>674.259,86</b>	<b>687.901,85</b>	<b>701.361,64</b>	<b>714.611,43</b>
(-)Capital de trabajo	0,00	262.669,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)Recuperación capital de trabajo	0,00	262.669,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)Depreciación	0,00	44.375,73	44.375,73	44.375,73	43.509,06	43.509,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06
(-)Inversión	696.958,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=)Flujo neto generado</b>	<b>-696.958,57</b>	<b>608.513,26</b>	<b>614.276,40</b>	<b>635.598,67</b>	<b>657.402,57</b>	<b>671.441,13</b>	<b>688.774,81</b>	<b>702.572,92</b>	<b>716.214,91</b>	<b>729.674,70</b>	<b>742.924,49</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

En el cuadro anterior se presento las siguientes entradas y salidas netas de efectivo proyectado con financiamiento a partir del primer año de movimiento comercial de la empresa, hasta los posteriores 9 años.

**CUADRO N°62**

FLUJO DE EFECTIVO SIN FINANCIAMIENTO											
Cuenta	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingreso por Ventas	0,00	2.138.911,90	2.203.079,26	2.269.171,64	2.337.246,79	2.407.364,19	2.479.585,11	2.553.972,67	2.630.591,85	2.709.509,60	2.790.794,89
Costos de Producción	0,00	871.067,29	908.340,74	946.405,60	985.280,86	1.026.773,76	1.054.898,76	1.100.128,42	1.147.350,82	1.196.653,76	1.248.128,90
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>0,00</b>	<b>1.267.844,61</b>	<b>1.294.738,52</b>	<b>1.322.766,04</b>	<b>1.351.965,92</b>	<b>1.380.590,43</b>	<b>1.424.686,35</b>	<b>1.453.844,25</b>	<b>1.483.241,03</b>	<b>1.512.855,85</b>	<b>1.542.665,99</b>
Gastos de Administración	0,00	76.432,21	105.159,23	109.792,37	114.629,63	119.680,03	124.952,93	130.458,15	136.205,91	142.206,92	148.472,32
Bienes de control administrativo	0,00	443,21									
Gastos de Ventas	0,00	103.177,60	109.007,58	113.810,27	118.824,56	124.059,77	129.525,64	135.232,32	141.190,44	147.411,05	153.905,74
Depreciación	0,00	44.375,73	44.375,73	44.375,73	43.509,06	43.509,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06
<b>Total Gtos. Administración y Vtas</b>	<b>0,00</b>	<b>224.428,74</b>	<b>258.542,53</b>	<b>267.978,36</b>	<b>276.963,25</b>	<b>287.248,86</b>	<b>282.791,63</b>	<b>294.003,53</b>	<b>305.709,41</b>	<b>317.931,03</b>	<b>330.691,11</b>
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>0,00</b>	<b>1.043.415,87</b>	<b>1.036.195,99</b>	<b>1.054.787,68</b>	<b>1.075.002,67</b>	<b>1.093.341,57</b>	<b>1.141.894,72</b>	<b>1.159.840,72</b>	<b>1.177.531,62</b>	<b>1.194.924,82</b>	<b>1.211.974,88</b>
15% reparto utilidad trab.	0,00	156.512,38	155.429,40	158.218,15	161.250,40	164.001,24	171.284,21	173.976,11	176.629,74	179.238,72	181.796,23
<b>Utilidad después 15% PT</b>	<b>0,00</b>	<b>886.903,49</b>	<b>880.766,59</b>	<b>896.569,52</b>	<b>913.752,27</b>	<b>929.340,34</b>	<b>970.610,51</b>	<b>985.864,61</b>	<b>1.000.901,88</b>	<b>1.015.686,10</b>	<b>1.030.178,65</b>
23% Impuesto a la Renta	0,00	203.987,80	193.768,65	188.279,60	182.750,45	185.868,07	194.122,10	197.172,92	200.180,38	203.137,22	206.035,73
<b>Utilidad antes de reservas</b>	<b>0,00</b>	<b>682.915,68</b>	<b>686.997,94</b>	<b>708.289,92</b>	<b>731.001,81</b>	<b>743.472,27</b>	<b>776.488,41</b>	<b>788.691,69</b>	<b>800.721,50</b>	<b>812.548,88</b>	<b>824.142,92</b>
<b>10% Reserva de Capital</b>	<b>0,00</b>	<b>68.291,57</b>	<b>68.699,79</b>	<b>70.828,99</b>	<b>73.100,18</b>	<b>74.347,23</b>	<b>77.648,84</b>	<b>78.869,17</b>	<b>80.072,15</b>	<b>81.254,89</b>	<b>82.414,29</b>
<b>(=)Utilidad Neta</b>	<b>0,00</b>	<b>614.624,12</b>	<b>618.298,15</b>	<b>637.460,93</b>	<b>657.901,63</b>	<b>669.125,04</b>	<b>698.839,57</b>	<b>709.822,52</b>	<b>720.649,35</b>	<b>731.293,99</b>	<b>741.728,62</b>
(-)Capital de trabajo	0,00	262.669,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)Recuperación capital de trabajo	0,00	262.669,28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+)Depreciación	0,00	44.375,73	44.375,73	44.375,73	43.509,06	43.509,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06	28.313,06
(-)Inversión	-696.958,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>(=)Flujo neto generado</b>	<b>696.958,57</b>	<b>658.999,84</b>	<b>662.673,87</b>	<b>681.836,66</b>	<b>701.410,69</b>	<b>712.634,10</b>	<b>727.152,63</b>	<b>738.135,58</b>	<b>748.962,41</b>	<b>759.607,05</b>	<b>770.041,68</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesado

En el cuadro anterior se presento las entradas y salidas netas de efectivo proyectado sin financiamiento a partir del primer año de movimiento comercial de la empresa.

## 5.1 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos, es decir el punto en que la empresa no pierde ni obtiene utilidad. Este análisis permite a las empresas conocer mediante una representación gráfica el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a percibir utilidades.

El punto de equilibrio basado en el método de margen de contribución significa que se tomará el margen de contribución por unidad para cubrir los gastos fijos y la utilidad neta deseada.

Margen de contribución = precio de venta por unidad – Costo variable por unidad.

Para determinar el punto de equilibrio en términos de unidades vendidas se aplica la siguiente fórmula:

$$PE = \text{Costos fijos} / \text{margen de contribución por unidad}$$

La empresa que se propone ofrecerá 4 productos específicos, para lo cual se ha determinado el punto de equilibrio basado en el margen de contribución de cada uno de ellos, en los siguientes cuadros se detallan los valores que se necesitan para el cálculo del punto de equilibrio:

### Cuadro N° 63 Margen de contribución unitario

<b>MARGEN DE CONTIBUCIÓN UNITARIO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>PVP Unitario</b>	<b>Gasto. Var. Unitario</b>	<b>M.C.u</b>
Lazo Pequeño	0,44	0,15	<b>0,29</b>
Lazo Mediano	0,75	0,35	<b>0,40</b>
Pasta Larga	1,19	0,55	<b>0,64</b>
Pasta Rosca	1,82	1,36	<b>0,47</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

### Cuadro N° 64 Punto de Equilibrio

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Gastos Fijos</b>	<b>M.C.u</b>	<b>P.E</b>
Lazo Pequeño	18.662,00	0,29	<b>63.568</b>
Lazo Mediano	18.662,00	0,40	<b>46.590</b>
Pasta Larga	18.662,00	0,64	<b>29.187</b>
Pasta Rosca	18.662,00	0,47	<b>39.761</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

Con los valores hallados anteriormente se ha procedido a calcular el punto de equilibrio para cada uno de los servicios que prestará la empresa.

### LAZO PEQUEÑO

<b>Rubros</b>	<b>Valor</b>
<b>Precio ventas unitario promedio</b>	0,44
<b>Costo variable unitario promedio</b>	0,15
<b>Costos fijos</b>	18.662,00

Elaboración: Autor

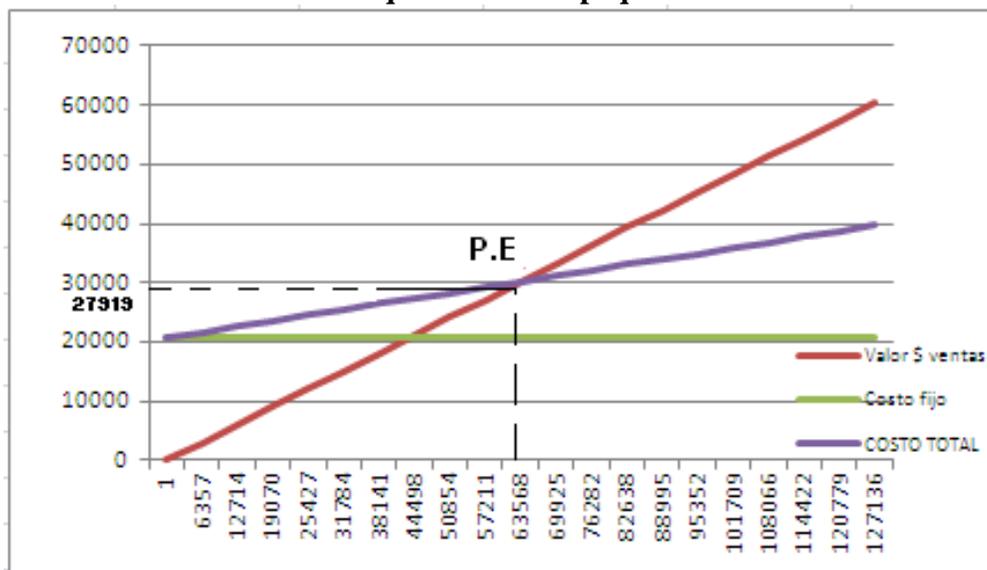
Fuente: Datos procesados

Unidades vendidas	1	6357	12714	19070	25427	31784	38141	44498	50854	57211	<b>63568</b>	69925
Valor \$ ventas	0,44	2791,86	5583,73	8375,59	11167,45	13959,32	16751,18	19543,04	22334,90	25126,77	<b>27919</b>	30710,49
Valor costo variable	0,15	926	1.851	2.777	3.703	4.628	5.554	6.480	7.405	8.331	<b>9.257</b>	10.182
Costo fijo	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	<b>18.662</b>	18.662
<b>COSTO TOTAL</b>	18.662	19.588	20.513	21.439	22.365	23.290	24.216	25.142	26.067	26.993	<b>27.919</b>	28.844
<b>BENEFICIO</b>	-18.662	-16.796	-14.930	-13.063	-11.197	-9.331	-7.465	-5.599	-3.733	-1.866	<b>-0,14</b>	1.866

Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

### 5.1.1 Gráfico Punto de Equilibrio Lazo pequeño



Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

Al observar el gráfico podemos darnos cuenta que el punto de equilibrio del lazo pequeño está en 63.568 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo totales de 27.919 y a partir de que se venda la unidad número 69.925 se obtendrá ya una rentabilidad.

## LAZO MEDIANO

Rubros	Valor
<b>Precio ventas unitario promedio</b>	0,75
<b>Costo variable unitario promedio</b>	0,35
<b>Costos fijos</b>	18.662,00

Elaboración: Autor

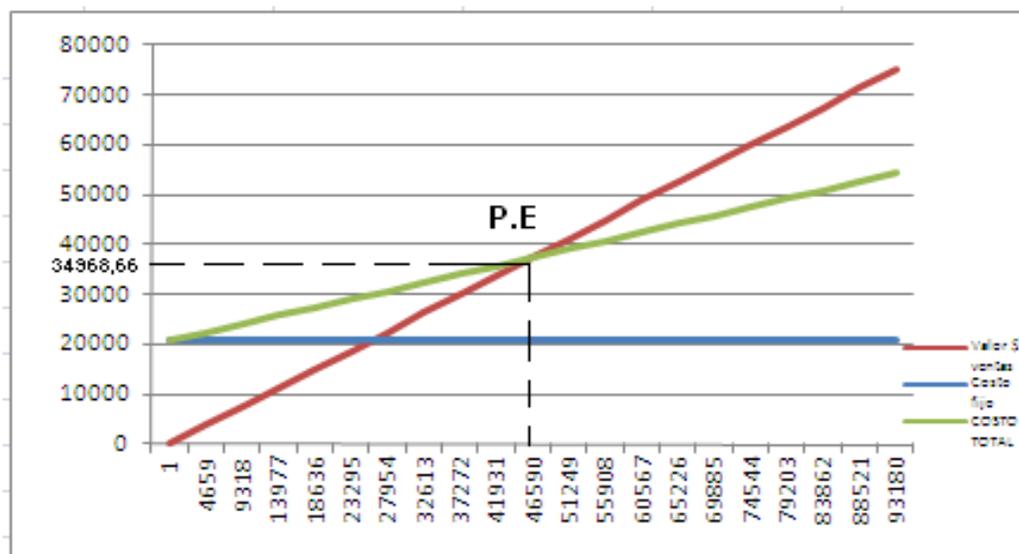
Fuente: Datos procesados

	P.E											
Unidades vendidas	1	4659	9318	13977	18636	23295	27954	32613	37272	41931	<b>46590</b>	51249
Valor \$ ventas	0,75	3496,87	6993,73	10490,60	13987,46	17484,33	20981,19	24478,06	27974,93	31471,79	34968,66	38465,52
Valor costo variable	0,35	1.630,65	3.261,30	4.891,95	6.522,60	8.153,25	9.783,90	11.414,55	13.045,20	14.675,85	16.306,50	17.937,15
Costo fijo	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	<b>18.662</b>	18.662
<b>COSTO TOTAL</b>	18.662	20.293	21.923	23.554	25.185	26.815	28.446	30.077	31.707	33.338	<b>34.968</b>	36.599
<b>BENEFICIO</b>	-18.662	-16.796	-14.930	-13.063	-11.197	-9.331	-7.465	-5.598	-3.732	-1.866	<b>0,16</b>	1.866

Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

### Gráfico Punto de Equilibrio Lazo mediano



Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

Al observar el grafico podemos darnos cuenta que el punto de equilibrio de lazo mediano está en 46.590 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo totales de 34.968 y a partir de que se venda la unidad numero 51.249 se obtendrá ya una rentabilidad.

## PASTA LARGA

Rubros	Valor
<b>Precio ventas unitario promedio</b>	1,19
<b>Costo variable unitario promedio</b>	0,55
<b>Costos fijos</b>	18.662,00

Elaboración: Autor

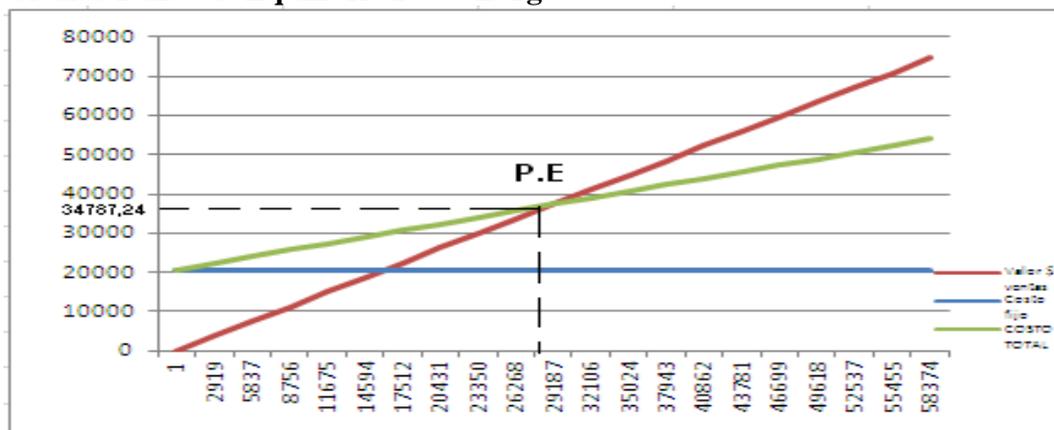
Fuente: Datos procesados

	P.E											
Unidades vendidas	1	2919	5837	8756	11675	14594	17512	20431	23350	26268	29187	32106
<b>Valor \$ ventas</b>	1,19	3478,72	6957,45	10436,17	13914,89	17393,62	20872,34	24351,06	27829,79	31308,51	34787,24	38265,96
Valor costo variable	0,55	1.612,52	3.225,05	4.837,57	6.450,09	8.062,62	9.675,14	11.287,66	12.900,19	14.512,71	16.125,23	17.737,76
Costo fijo	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662
<b>COSTO TOTAL</b>	18.663	20.275	21.887	23.500	25.112	26.725	28.337	29.950	31.562	33.175	34.787	36.400
<b>BENEFICIO</b>	-18.661	-16.796	-14.930	-13.063	-11.197	-9.331	-7.465	-5.599	-3.732	-1.866	0,00	1.866

Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

### Gráfico Punto de Equilibrio Pasta Larga



Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

Al observar el grafico podemos darnos cuenta que el punto de equilibrio de pasta larga está en 29.187 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo totales de 34.787 y a partir de que se venda la unidad numero 32.106 se obtendrá ya una rentabilidad.

### PASTA ROSCA

Rubros	Valor
Precio ventas unitario promedio	1,82
Costo variable unitario promedio	1,36
Costos fijos	18.662,00

Elaboración: Autor

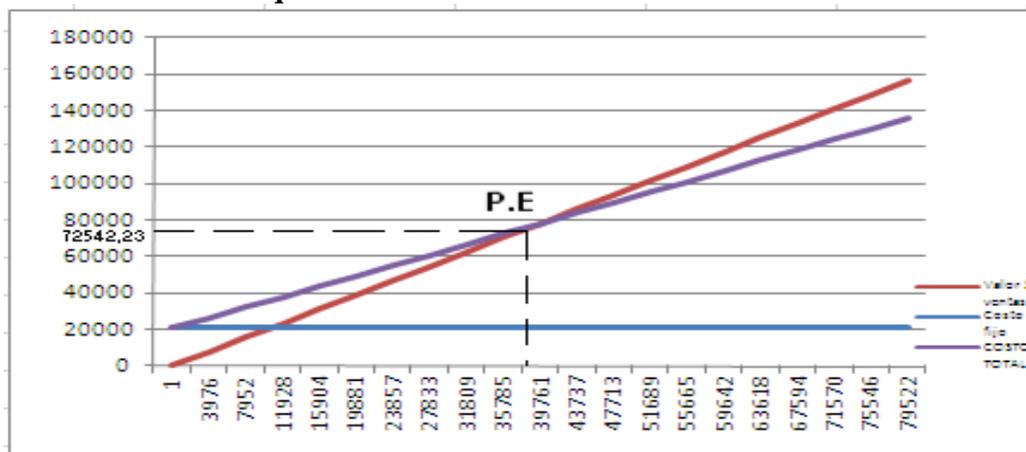
Fuente: Datos procesados

	P.E											
Unidades vendidas	1	3976	7952	11928	15904	19881	23857	27833	31809	35785	39761	43737
Valor \$ ventas	1,82	7254,22	14508,45	21762,67	29016,89	36271,11	43525,34	50779,56	58033,78	65288,01	72542,23	79796,45
Valor costo variable	1,36	5.388,01	10.776,03	16.164,04	21.552,05	26.940,07	32.328,08	37.716,09	43.104,10	48.492,12	53.880,13	59.268,14
Costo fijo	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662	18.662
<b>COSTO TOTAL</b>	18.663	24.050	29.438	34.826	40.214	45.602	50.990	56.378	61.766	67.154	72.542	77.930
<b>BENEFICIO</b>	-18.662	-16.796	-14.930	-13.063	-11.197	-9.331	-7.465	-5.599	-3.732	-1.866	0,10	1.866

Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

### Gráfico Punto de Equilibrio Pasta Rosca



Elaboración: Autor

Fuente: Datos procesados

Al observar el grafico podemos darnos cuenta que el punto de equilibrio de la pasta rosca está en 39.761 unidades vendidas, con costos fijos de 18.662 y costo totales de 72.542 y a partir de que se venda la unidad numero 43.737 se obtendrá ya una rentabilidad.

## 5.2 COSTO DE CAPITAL O DETERMINACION DE LA TMAR

TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO  
TASA MÍNIMA ATRACTIVA DE RETORNO (TMAR)

**CUADRO N°65**

Indicadores	%
Tasa Pasiva*	4,13%
Tasa de inflación global de la economía*	4,41%
Riesgo del proyecto (mediano) *	5,24%
<b>TMAR :</b>	<b>13,78%</b>

Fuente: Banco Central del Ecuador

### Tasa de interés para la evaluación financiera del proyecto

Esta tasa de interés se la calcula utilizando la tasa pasiva que es de 4,13 %, también la tasa de inflación global de la economía de 4,41% y el riesgo del proyecto mediano que es de 5,24 %.

**CUADRO N°66**

Indicadores	%
Tasa Pasiva*	4,13%
Tasa de inflación global de la economía*	4,41%
Riesgo del proyecto (mediano) *	5,24%
<b>TMAR :</b>	<b>13,78%</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

## CUADRO N°67

### Costo de Oportunidad

Fuente	Valor	Porcentaje	Tasa	Ponderación
Propias	278.783,43	40,00%	13,78%	5,51%
Externas	418.175,14	60,00%	11,00%	6,60%
<b>Total Financiamiento</b>	<b>696.958,57</b>	<b>100,00%</b>		
<b>COSTO PONDERADO DE CAPITAL</b>				<b>12,11%</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

## 5.3 DETERMINACION DE LOS INGRESOS

### CUADRO N°68

ESCENARIO PESIMISTA						
Descripción	Costo promedio por bolsa	Margén de utilidad bolsa	PVP	Estimado de bolsas por mes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Lazo Pequeño	0,37	10,00%	0,40	115.200	46.378,80	556.545,57
Lazo Mediano	0,63	10,00%	0,69	57.600	39.629,64	475.555,73
Pasta Larga	0,99	10,00%	1,09	57.600	62.930,96	755.171,56
Pasta Rosca	1,52	10,00%	1,67	8.640	14.449,70	173.396,38
<b>TOTAL</b>				<b>239.040</b>	<b>163.389,10</b>	<b>1.960.669,24</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

### CUADRO N°69

ESCENARIO OPTIMISTA						
Descripción	Costo promedio por bolsa	Margén de utilidad bolsa	PVP	Estimado de bolsas por mes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Lazo Pequeño	0,37	40,00%	0,51	115.200	59.027,56	708.330,72
Lazo Mediano	0,63	40,00%	0,88	57.600	50.437,73	605.252,75
Pasta Larga	0,99	40,00%	1,39	57.600	80.093,95	961.127,45
Pasta Rosca	1,52	40,00%	2,13	8.640	18.390,53	220.686,30
<b>TOTAL</b>				<b>239.040</b>	<b>207.949,77</b>	<b>2.495.397,22</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

## CUADRO N°70

ESCENARIO ESPERADO						
Descripción	Costo promedio por bolsa	Margén de utilidad bolsa	PVP	Estimado de bolsas por mes	Total ingreso mensual	Total ingreso anual
Lazo Pequeño	0,37	20,00%	0,44	115.200	50.595,05	607.140,62
Lazo Mediano	0,63	20,00%	0,75	57.600	43.232,34	518.788,07
Pasta Larga	0,99	20,00%	1,19	57.600	68.651,96	823.823,52
Pasta Rosca	1,52	20,00%	1,82	8.640	15.763,31	189.159,69
<b>TOTAL</b>			<b>4,21</b>	<b>239.040</b>	<b>178.242,66</b>	<b>2.138.911,90</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

## CUADRO N°71

	cfu	cvu	Ctu
Lazo Pequeño	0,22	0,15	0,37
Lazo Mediano	0,28	0,35	0,63
Pasta Larga	0,44	0,55	0,99
Pasta Rosca	0,17	1,36	1,52
	1,10	2,40	

### 5.4 Definición del VAN y cálculo del VAN del proyecto

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> BACA URBINA Gabriel, Evaluación de proyectos, Quinta Edición.

**Calculo del VAN:**

$$\text{VAN} = -P + \sum \frac{\text{Flujo de caja}_{\text{Año } I}}{(1 + \text{Tasa oportunidad})^I}$$

$$\begin{aligned} \text{VAN} = & -696.958,57 + \frac{626.819,48}{(1,1211)^1} + \frac{633.222,97}{(1,1211)^2} + \frac{656.914,38}{(1,1211)^3} + \frac{682.103,90}{(1,1211)^4} + \\ & \frac{697.702,30}{(1,1211)^5} + \frac{733.846,40}{(1,1211)^6} + \frac{749.177,62}{(1,1211)^7} + \frac{764.335,39}{(1,1211)^8} + \frac{779.290,71}{(1,1211)^9} + \\ & \frac{794.012,70}{(1,1211)^{10}} \end{aligned}$$

$$\text{VAN} = 4.099.479,83$$

## CUADRO N°72

### Valor Actual Neto (VAN)

Tasa descuento	12,11%
Años	Flujos
Inversión	696.958,57
Año 1	626.819,48
Año 2	633.222,97
Año 3	656.914,38
Año 4	682.103,90
Año 5	697.702,30
Año 6	733.846,40
Año 7	749.177,62
Año 8	764.335,39
Año 9	779.290,71
Año 10	794.012,70
<b>VAN</b>	<b>4.099.479,83</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

De acuerdo a la tasa de oportunidad escogida para la realización del proyecto podemos observar que el valor actual neto es positivo lo que significa que financieramente el proyecto es viable.

### 5.5 Definición de la TIR y cálculo de la TIR del proyecto

La tasa interna de rendimiento, es la tasa de descuento por el cual el valor presente neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> BACA URBINA Gabriel, Evaluación de proyectos, Quinta Edición.

## CUADRO N°73

### Tasa Interna de Retorno (TIR)

Años	Flujos
Inversión	-696.958,57
Año 1	626.819,48
Año 2	633.222,97
Año 3	656.914,38
Año 4	682.103,90
Año 5	697.702,30
Año 6	733.846,40
Año 7	749.177,62
Año 8	764.335,39
Año 9	779.290,71
Año 10	794.012,70
<b>TIR</b>	<b>92,13%</b>

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

En esta parte de la evaluación se puede ver que la tasa interna de retorno es mayor a la tasa de oportunidad por lo cual el proyecto es rentable.

### 5.6 Definición y cálculo del período de recuperación del capital

Este método consiste en establecer un periodo para recuperar las inversiones. El criterio de decisión es aceptar aquellos proyectos cuya recuperación se realiza en un periodo menor al máximo establecido.<sup>18</sup>

---

<sup>18</sup> DE LA TORRE Joaquín, ZAMARRON Berenice, Evaluación de proyectos de Inversión.

## CUADRO N°74

	<b>Valor USD</b>
<b>Inversión</b>	696.958,57

<b>Tiempo</b>	<b>Flujo de Fondos</b>	<b>Valor USD</b>	<b>Acumulación de Flujos</b>
Año 1	Flujo de Fondos 1	626.819,48	626.819,48
Año 2	Flujo de Fondos 2	633.222,97	1.260.042,45
Año 3	Flujo de Fondos 3	656.914,38	1.916.956,84
Año 4	Flujo de Fondos 4	682.103,90	2.599.060,73
Año 5	Flujo de Fondos 5	697.702,30	3.296.763,04
<b>PRC 1 AÑO 1 MES 11 DÍAS</b>			

Elaboración: Autor

Fuente: Datos Procesados

El periodo de recuperación del capital es el tiempo requerido para obtener el monto invertido, que en nuestro caso será de 1 año 1 mes y 11 días que se tardara en recuperar el capital que se pretende invertir para ejecutar dicho proyecto.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### CONCLUSIONES:

- ✓ El 86% de la población si estaría dispuesta en cambiar de marca de pasta de fideos que consume. Lo que resulta valioso conocer que el producto nuevo puede ser aceptado por el consumidor si cumple gustos y preferencias de mejor precio, sabor y la calidad de la pasta de fideo. Lo que hace que el condicionamiento sea momentáneo ya que para satisfacerlo primero tiene que comprarlo, y si les satisface el producto pueden desarrollar por algún tiempo una actitud favorable de compra.
  
- ✓ El estudio realizado estableció que en el sector norte de la ciudad se concentra la mayor parte de los habitantes Esmeraldeños, haciendo que los compradores potenciales sean más unificado, favoreciendo los procedimientos de comercialización.
  
- ✓ El rango de edad preferencial de consumo de fideos está entre 21 y 30 años. El resultado del estudio resulta importante y lógico ya que con los años los deseos cambian y debido al rango resultado se encuentran jóvenes que hoy en día se ven sometidos a desgaste físicos como mentales, lo que demanda mucho el consumo de carbohidratos después de realizar actividades físicas.
  
- ✓ El tiempo pertinente para recuperar el monto de inversión, será de un año y veintitrés días, lo que hace que el proyecto sea muy viable para ser ejecutado.

## **RECOMENDACIONES:**

- ✓ A los inversionistas se recomienda que lo lleven a la práctica, puesto que dicho proyecto, desde el punto de vista técnico y financiero, es viable, exitoso y no representa riesgo alguno para los Interesados. En sus apartados correspondientes, se encuentran debidamente sustentados y analizadas las razones, que auguran el éxito del mismo.
  
- ✓ Concerniente a los Costos de Producción, la administración de la empresa productora y comercializadora de fideos, deberá ejercer un control y vigilancia sobre los precios de los materiales e insumos, los cuales impactarán a los costos variables o fijos y pudieran ocasionar que el costo unitario de producción, se incrementara, dejando de ser competitivo, reduciendo el margen de utilidad y en caso extremo, que éste, sea mayor que el precio de venta, reflejando pérdidas y ser causa de quiebra y cierre de la empresa.
  
- ✓ Se sugiere también que en el aspecto ambiental, la empresa sea muy estricta en la aplicación y observancia de las normas emitidas por el Ministerio de ambiente, en lo referente al manejo de los residuos y aceites utilizados en el lavado y en la lubricación de la maquinaria y equipos de producción de fideos. Ello, con la finalidad de no causar algún daño al medio ambiente y poder llegar a afectar a la flora y fauna de la zona, o a contaminar suelos y aguas, en caso de ser vertidos a la red de drenaje público.

## **Bibliografía**

- ❖ ROBBINS Stephen COULTER Mary, “Administration” Mexico 2010
- ❖ CHIAVENATO Idalberto, “Introducción a la teoría general de la administración”, Bogotá 1995
- ❖ CHIAVENATO Idalberto, Comportamiento Organizacional: “la dinámica del éxito de las Organizaciones”, México 2009
- ❖ CHIAVENATO Idalberto, “Administración en los Nuevos Tiempos”, Bogotá 2002
- ❖ CHIAVENATO Idalberto, “Administración: proceso administrativo – teoría, proceso, practica”, Bogotá 2004
- ❖ CHIAVENATO Idalberto “Administración de recursos humanos”, Bogotá 2001
- ❖ ANDERSON David, “Introducción a los modelos cuantitativos para administración”, México 1996
- ❖ CZINKOTA Michael, “marketing internacional”, México 2002
- ❖ COLBERT Francois Cuadrado Manuel, “marketing de las artes y la cultura”, Barcelona 2003
- ❖ BURBANO Ruiz Jorge, “presupuesto: enfoque moderno de planeación y control de recursos”, Bogotá 2003
- ❖ P. BONTA y M. FARBER, 199 Preguntas Sobre Marketing y Publicidad, Grupo Editorial Norma
- ❖ ESTEBAN Águeda, David Martin, Millán Ángel, “Introducción al marketing”, Barcelona, 2002

- ❖ BLOCK, Stanley, Hirt, Geoffrey, “Fundamentos de gerencia financiera”, Bogotá 2001
- ❖ ORTIZ Anaya ,Héctor, “Finanzas para no financieros”, Bogotá 2003
- ❖ ROSS, Stephen, Westerfield, Radolph, “Fundamentos de finanzas corporativas”, México 2000
- ❖ TAYLOR, Bogdan, “Introducción a los métodos cualitativos de investigación”, Barcelona 1984
- ❖ KINNEAR, Thomas, Taylor, James, “Investigación de mercados: un enfoque aplicado” Bogotá 2000
- ❖ PATRICIO Bonta y Mario Farder, libro de “199 preguntas sobre marketing y publicidad”
- ❖ Laura Fischer y Jorge Espejo, libro de “Mercadotecnia”
- ❖ MOYER, Charles R, MCGUIGAN, R James, KRETLOW, J William, libro de “Administración Financiera Contemporánea”
- ❖ WESTON, Brigham J. Fred , BRIGHAM, F. Eugene , libro de “Fundamentos de Administración Financiera”
- ❖ DE LA TORRE Joaquín, ZAMARRON Berenice, Evaluación de proyectos de Inversión.
- ❖ BACA URBINA Gabriel, Evaluación de proyectos, Quinta Edición.

PAGINAS RECOMENDADAS:

[www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com), Autor del artículo: Víctor Miguel Lagos

## **ANEXOS**

### **UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA**

#### **ENCUESTA PARA DETERMINAR LA FACTIBILIDAD DE CREAR UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE FIDEOS**

#### **INFORMACION GENERAL**

##### **GENERO:**

MASCULINO

FEMENINO

#### **INFORMACION ESPECÍFICA**

##### **1.- ¿Su edad está entre?**

10 – 20

21 – 30

31 – 40

41 – 50

51 – o más

##### **2.- ¿En qué sector de la ciudad vive?**

Norte

Sur

**3.- ¿Consume pasta de fideos?**

Si

No

**4.- ¿Con que frecuencia compra pasta de fideos?**

Diariamente

Semanalmente

Quincenalmente

Mensualmente

**5.- ¿Que marca de pasta de fideos consume?**

.....

**6.- ¿En donde compra habitualmente la pasta de fideos para su consumo?**

Tiendas

Supermercados

Distribuidor

**7.- ¿Cambiaría de marca de pasta de fideos que consume?**

Si

No

**8.- Si en la pregunta anterior contesto si ¿Por qué motivo lo haría?**

Precio

Calidad

Presentación

Sabor

Otros

**9.- ¿Por cuál de los siguientes motivos consume pasta de fideos?**

Salud

Sabor

Nutrición

Fácil preparación

Costumbre

Otros

**10.- ¿Que presentación de pasta de fideos prefiere?**

100 grs

200 grs

250 grs

400 grs

2000 grs