



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA
MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SNACK
DE CHIFLE A BASE DE MALANGA EN EL CANTON FRANCISCO DE
ORELLANA PROVINCIA DE ORELLANA.**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y
AUDITORIA CONTADOR PÚBLICO Y AUDITOR**

AUTORA: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline

DIRECTOR: Ing. Edwin Rolando Soria Flores

Ibarra, Noviembre 2018

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto se enfoca en la creación de una microempresa dedicada a la producción y comercialización de chifles en base a malanga, en el Cantón Francisco de Orellana, provincia de Orellana, mismo que busca satisfacer a la población ofertando un producto de calidad, aportando así con esta iniciativa a la economía local y como valor agregado potencializar la gastronomía y su variedad.

Este producto está elaborado con materias primas locales garantizando la calidad e higiene a favor de los futuros clientes. La microempresa de Snack dará a conocer, el producto ofreciendo características únicas mismas que fomenten su consumo como un producto de excelente calidad, satisfaciendo las necesidades y requerimientos de los consumidores.

Por tal razón se realizó un diagnóstico situacional aplicando las variables diagnósticas el mismo que evidencio que el producto es aceptable por parte de los consumidores y que su consumo diario es garantizado gracias a la higiene y calidad propuesta. En segunda instancia se realizó un estudio del mercado y se observó el comportamiento de la oferta y demanda así como los canales de distribución.

En el estudio técnico se propone la distribución física y técnica de la planta, así como la micro, macro localización y su respectivo estudio organizacional, que se estable el organigrama de la empresa con sus debidas funciones y responsabilidades para cada uno de los trabajadores, además de políticas y procesos de la microempresa.

En el estudio económico financiero, contiene todos los análisis financieros y económicos que son necesarios para la implementación de un plan de negocios como son plan de cuentas, inversión inicial, VAN, TIR, entre otros de trascendental importancia para la determinación de la rentabilidad del negocio.

EXECUTIVE SUMMARY

This project focuses on the creation of a microenterprise dedicated to the production and commercialization of chilies based on malanga, in the Canton Francisco de Orellana, province of Orellana, which seeks to satisfy the population by offering a quality product, thus contributing with this initiative to the local economy and as added value to potentiate gastronomy and its variety.

This product is made with local raw materials guaranteeing quality and hygiene in favor of future customers. The Snack micro-enterprise will make known, the product offering unique characteristics that encourage its consumption as a product of excellent quality, satisfying the needs and requirements of consumers.

For this reason a situational diagnosis was made applying the diagnostic variables the same one that evidenced that the product is acceptable by the consumers and that its daily consumption is guaranteed thanks to the proposed hygiene and quality. In the second instance, a market study was conducted and the behavior of supply and demand as well as the distribution channels were observed.

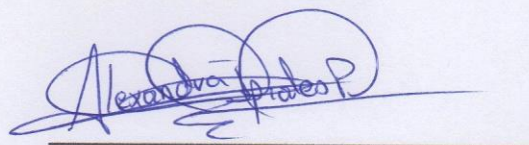
In the technical study, the physical and technical distribution of the plant is proposed, as well as the micro, macro location and its respective organizational study, which establishes the organization chart of the company with its due functions and responsibilities for each of the workers, in addition of policies and processes of the microenterprise.

In the economic and financial study, it contains all the financial and economic analyzes that are necessary for the implementation of a business plan such as chart of accounts, initial investment, VAN, IRR, among others of transcendental importance for determining the profitability of the business .

AUTORÍA

Yo, Alexandra Jaqueline Ipiales Puentes, portadora de la cedula de ciudadanía N° 100322968-7, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SNACK DE CHIFLE A BASE DE MALANGA EN EL CANTO FRANCISCO DE ORELLANA - PROVINCIA DE ORELLANA”, las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva y de mi total responsabilidad, el mismo que no ha sido previamente presentada para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



FIRMA

Alexandra Jaqueline Ipiales Puentes

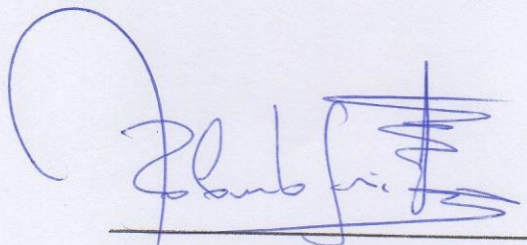
C.I 100322968-7

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada de la Facultad de Ciencias administrativas y Económicas, Escuela de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte: ALEXANDRA JAQUELINE IPIALES PUENTES previo la obtención del Título de INGENIERÍA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA CPA, cuyo tema es "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SNACK DE CHIFLE A BASE DE MALANGA EN EL CANTON FRANCISCO DE ORELLANA – PROVINCIA DE ORELLANA". Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 26 días del mes de Noviembre del 2018.

Firma



ING. ROLANDO SORIA

C.I. 1709847550



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, Alexandra Jaqueline Ipiales Puentes, con cédula de identidad N°100322968-7 manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la ley de propiedad intelectual del Ecuador artículos 4.5 y 6, en calidad de autor (a) de la obra o trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SNACK DE CHIFLE A BASE DE MALANGA EN EL CANTON FRANCISCO DE ORELLANA PROVINCIA DE ORELLANA”**. Que ha sido desarrollado para obtener el título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes mencionada. En concordancia suscribo ente documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Firma: 

Nombre: Alexandra Jaqueline Ipiales Puentes

Cedula: 100322968-7



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA IDENTIDAD:	DE	100322968-7	
APELLIDOS NOMBRES:	Y	IPIALES PUENTES ALEXANDRA JAQUELINE	
DIRECCIÓN:		EL MORETAL	
EMAIL:		Alexa14@hotmail.com	
TELÉFONO FIJO:	062-862-978	TELÉFONO MÓVIL:	0985661885

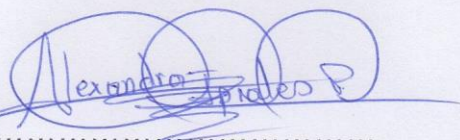
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	" ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SNACK DE CHIFLE A BASE DE MALANGA EN EL CANTON FRANCISCO DE ORELLANA PROVINCIA DE ORELLA"
AUTOR (ES):	ALEXANDRA JAQUELINE IPIALES PUENTES
FECHA: DD/MM/AAAA	26 / 11 / 2018
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.
ASESOR /DIRECTOR:	ING. ROLANDO SORIA

2. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 26 días del mes de Noviembre de 2018

EL AUTOR:



(Firma).....

Nombre: Alexandra Jaqueline Ipiales Puentes

CI: 100322968-7

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar conmigo en todo momento.

A todas las autoridades y personal administrativo de la Universidad Técnica del Norte así como a los catedráticos y personal docente que han constituido en una guía y orientación permanente para que los conocimientos y experiencias adquiridas sean puestas al servicio de la comunicad universitaria.

A todas las personas que con su aporte moral han sido parte de este largo camino de lucha, que han aportado con su voz de aliento, ánimo para que culmine mi gran objetivo profesional, a todos ellos muchas gracias.

Así mismo a toda mi familia, en especial a mí querido esposo e hijos por haberme apoyado y acompañado en estos largos años de lucha y perseverancia ya que sin su apoyo no hubiera concretado mi meta.

ALEXANDRA IPIALES

DEDICATORIA

Dedico este presente trabajo a mis padres quienes con su esfuerzo y apoyo absoluto hasta la finalización de mi carrera y permitieron que llegue a culminar mi trabajo de grado con satisfacción.

A mi querido esposo que con su ayuda, me apoyo incondicionalmente en el transcurso y finalización de mi trabajo de grado.

De manera especial mis hijos, Daniel y Sebastián por el ser el regalo más grande que Dios me ha dado, porque desde que llegaron a mi vida, han sido motivo de inspiración y superación, que este trabajo sea un ejemplo en su futuro.

CON CARIÑO Y AMOR...

ALEXANDRA IPIALES

PRESENTACIÓN

El presente proyecto figura un total de siete capítulos en los cuales se detalla el siguiente contenido:

Capítulo I se inicia con una investigación orientada a la población de la ciudad, con la aplicación de encuestas y entrevistas identificando los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la aplicación de este proyecto.

Capítulo II el marco teórico se realizó mediante la investigación bibliográfica con bases teóricas y científicas, las mismas que podrán ser utilizados como una herramienta para los productores y comercializadores que quieran realizar esta actividad micro empresarial.

Capítulo III se realizó la investigación que establece básicamente el estudio del mercado donde se determina las potencialidades, características y posibles lugares para implementación de esta actividad, además de determinar parámetros de oferta y demanda que canalizaran la distribución y comercialización del producto propuesto.

Capítulo IV mediante el estudio técnico se garantiza la sostenibilidad de los procesos de esta actividad, y se mantendrá un control de acuerdo a las características destinadas para elaborar el producto aspectos que hacen indispensables al momento de tomar la decisión de invertir.

Capítulo V se define la propuesta organizacional, los aspectos legales de la micro empresa, misión, visión, objetivos y valores, además se establece la estructura organizacional y funcional para la buena ejecución de las actividades.

Capítulo VI se realiza una evaluación financiera del proyecto con una apreciación de vida útil de 5 años, tanto para ingresos como egresos, con esta información se logra establecer y determinar la factibilidad del proyecto.

Capítulo VII Validación tiene como finalidad comprobar todos los elementos en un proyecto para ver problemas potenciales, los procesos y métodos a utilizar.

INDICE DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO	I
EXECUTIVE SUMMARY	II
AUTORÍA.....	¡Error! Marcador no definido.
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	III
CESIÓN DE DERECHOS DEL AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	¡Error! Marcador no definido.
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACION A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO.....	VIII
DEDICATORIA.....	IX
PRESENTACIÓN	X
ANTECEDENTES	1
JUSTIFICACIÓN	2
CAPITULO I.....	6
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	6
1.1 Antecedentes.....	6
1.2 Objetivo Diagnóstico	7
1.2.1 Objetivo General.	7
1.3 Variables Diagnosticas.....	8
1.4 Indicadores	8
1.4.1 Variable. Situación Geográfica	8
1.4.2 Servicios públicos accesibles.....	8
1.4.3 Aspectos demográficos.....	8
1.4.4 Variable socioeconómicos	8

1.5	Matriz de Relación Diagnostica	9
1.6	Análisis de las Variables Diagnosticas	10
1.6.1	Variable de Situación geográfica	10
1.6.2	Servicios Públicos Accesibles.....	11
1.6.3	Aspectos demográficos.....	14
1.6.4	Socioeconómicos	15
1.7	División Política Administrativa del Cantón Francisco de Orellana	16
1.7.1	Población Agrícola	17
1.8	Matriz AOOR	19
1.8.1	Determinación de la Oportunidad Diagnostica	20
CAPITULO II.....		21
2	MARCO TEORICO.....	21
2.2	Objetivo General	21
2.3	Objetivos Especificos.....	21
2.4	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria	22
2.4.1	Administración	22
2.4.2	Empresa	22
2.4.3	Razón de ser de la Empresa.....	23
2.4.4	Objetivo de empresa	23
2.4.5	Microempresa.....	23
2.4.6	Gestión Empresarial.....	23
2.4.7	Emprendedor.....	24
2.5	Teoría de Factibilidad.....	24
2.5.1	Estudio de factibilidad	24
2.6	Estudio de Mercado	25
2.6.1	Mercado.....	25

2.7	Plaza.....	25
2.8	Productividad.....	26
2.8.1	Producto	26
2.8.2	Oferta.....	26
2.8.3	Demanda	26
2.8.4	Precio.....	27
2.8.5	Comercialización	27
2.8.6	Promoción	27
2.9	Estudio Técnico.....	27
2.9.1	Proyecto.....	27
2.9.2	Proyecto de Inversión.....	28
2.9.3	Tamaño del Proyecto	28
2.9.4	Macro localización	28
2.9.5	Micro localización	28
2.9.6	Capital de Trabajo	29
2.9.7	Diagrama de Flujo de Proceso	29
2.9.8	Gestión del Talento Humano	29
2.9.9	Toma de Decisiones.....	29
2.10	Estudio financiero.....	30
2.10.1	Ingresos.....	30
2.10.2	Costos.....	30
2.10.3	Mano de Obra.....	30
2.10.4	Materia Prima	30
2.10.5	Costos Indirectos de Fabricación.....	31
2.10.6	Gastos de Administración	31
2.10.7	Estado de Situación Financiera	31

2.10.8	Estado de Resultados Proforma	31
2.10.9	Flujo de Efectivo.....	31
2.10.10	Evaluación Financiera	32
2.10.11	Valor Actual Neto	32
2.10.12	Tasa interna de retorno.....	32
2.10.13	Beneficio costo	32
2.10.14	Punto de equilibrio.....	32
2.10.15	Estructura legal.....	33
2.11	Estructura Organizacional.....	33
2.11.1	Comportamiento Organizacional	33
2.11.2	Administración Estratégica.....	33
2.11.3	Organigrama Estructural	34
2.11.4	Misión	34
2.11.5	Visión	34
2.11.6	La Malanga.....	34
2.11.7	Valor nutricional.....	34
CAPITULO III.....		36
3	ESTUDIO DE MERCADO.....	36
3.1	Objetivos del estudio de mercado.....	37
3.1.1	Objetivo General	37
3.1.2	Objetivos específicos	37
3.2	Variables e indicadores.....	37
3.2.1	Indicadores de las variables.....	38
3.3	Descripción del Producto	39
3.3.1	Origen y composición Botánica	39
3.4	Segmentación de mercado	40

3.5	Análisis de la Oferta	41
3.5.1	Proyección del PIB	41
3.5.2	Proyección de la Oferta	42
3.6	Análisis de la Demanda	43
3.6.1	Proyección de la Tasa de Crecimiento	44
3.6.2	Proyección de la Demanda	45
3.7	Identificación del precio.....	46
CAPITULO IV		47
4.	ESTUDIO TECNICO	47
4.1	Objetivo General del Estudio	47
4.1.1	Objetivos Específicos	47
4.2	Tamaño del Proyecto	47
4.3	Localización del proyecto.....	48
4.3.1	Macro-localización.....	48
4.3.2	Micro-localización	49
4.4	Ingeniería del Proyecto	50
4.4.1	Infraestructura Física.....	50
4.4.2	Tecnología	51
4.4.3	Maquinaria y Equipo.....	51
4.4.4	Inversiones	58
4.4.5	Proceso Productivo	58
4.4.5.1	Descripción de la materia Prima	58
4.4.5.2	Proceso para elaboración de chifles de Malanga.....	60
4.4.6	Estrategias de comercialización y Distribución del Producto.....	62
4.4.6.1	Canales de Distribución	62
4.4.6.2	Estrategia de Precio	64

4.4.6.3	Estrategias de Comercialización.....	64
4.4.6.4	Estrategias de Publicidad.....	65
4.4.6.5	Estrategias de Plaza	66
	REFLEXIÓN	67
	CAPITULO V	68
5	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL.....	68
5.1	Objetivo General	68
5.2	Objetivos Específicos	68
5.3	Estructura Estratégica	68
5.3.1	Nombre de la microempresa.....	68
5.3.2	Logotipo y Slogan de la Microempresa	68
5.4	Misión	69
5.5	Visión	69
5.6	Objetivos Empresariales	70
5.7	Principios Y Valores	70
5.7.1	Principios	70
5.7.1.1	Trabajo en equipo	70
5.7.1.2	Sustentabilidad.....	71
5.7.1.3	Equidad.....	71
5.7.1.4	Ahorro.....	71
5.7.1.5	Innovación	71
5.7.2	Mejora continua	71
5.7.2.1	Seguridad	71
5.7.2.2	Gestión de Tiempo.....	72
5.7.3	Valores.....	72
5.7.3.1	Puntualidad.....	72

5.7.3.2	Responsabilidad.....	72
5.7.3.3	Respeto	72
5.7.3.4	Disciplina	72
5.7.3.5	Calidad.....	73
5.8	POLÍTICAS.....	73
5.8.1	Políticas Organizacionales.....	73
5.8.2	Políticas de Calidad.....	73
5.8.3	Políticas Ambientales	73
5.8.4	Políticas de Producción.....	74
5.8.5	Políticas Administrativas – Financieras	74
5.8.6	Políticas de Comercialización	75
5.8.7	Política de Talento Humano.....	75
5.9	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.....	76
5.10	ORGANIGRAMA FUNCIONAL.....	76
5.11	MANUAL DE FUNCIONES	77
5.11.1	Flujo-Grama Gerente General	78
5.11.2	Manual de funciones Gerente General.....	79
5.11.3	Flujo – Grama del Contador.....	80
5.11.4	Manual de funciones del Contador	81
5.11.5	Flujo- Grama Jefe de Producción	82
5.11.6	Manual de Funciones Jefe de Producción.....	83
5.11.7	Flujo-Grama de Operario de Producción.....	84
5.11.8	Manual de Funciones Operario de Producción	85
5.11.9	Flujo – Grama Agente Vendedor	86
5.11.10	Manual de Funciones Agente Vendedor	87
5.12	Talento Humano.....	88

5.13	MARCO LEGAL.....	89
5.13.1	Constitución legal (tipo de compañía)	89
5.13.2	Registro Único de Contribuyentes (RUC).....	90
5.13.3	Permiso del Cuerpo de Bomberos.....	90
	REFLEXIÓN	92
	CAPITULO VI	93
6	ESTUDIO FINANCIERO	93
6.1	Objetivo General	93
6.2	Objetivos Específicos	93
6.3	Inversión Total	93
6.3.1	Capital de Trabajo	95
6.4	Presupuesto de Ingresos	95
6.4.1	Determinación de la Cantidad a Producir	95
6.4.2	Determinación del Precio	97
6.4.3	Determinación de las Ventas	98
6.5	Presupuesto de Egresos.....	98
6.5.1	Determinación Materia Prima Directa	98
6.5.2	Determinación Personal Producción.....	99
6.5.3	Determinación Gastos Generales de Fabricación.....	100
6.5.4	Determinación Servicios Básicos.....	100
6.5.5	Determinación Gastos Administrativos.....	101
6.5.6	Determinación Sueldos Administrativos	101
6.5.7	Determinación Depreciación Activos Fijos	102
6.6	Balance de Situación Inicial	103
6.6.1	Financiamiento	103
6.6.2	Determinación de Ventas.....	104

6.7	Estado de Resultados Proyectado.....	104
6.8	Flujo de Caja Proyectado.....	106
6.9	Determinación del Costo de Oportunidad.....	106
6.9.1	Tasa de Rendimiento Medio	106
6.10	Evaluación Financiera	107
6.10.1	Valor Actual Neto	107
6.10.2	Beneficio Costo	109
6.10.3	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	110
6.10.4	Punto de Equilibrio	111
CAPITULO VII		112
7	VALIDACIÓN.....	112
7.1	Objetivo General.	112
7.2	Objetivos Específicos.....	112
7.3	Introducción	112
7.4	Matriz de Verificación	113
7.5	Cronograma de Actividades.....	114

INDICE DE TABLAS

TABLA N° 1.- Matriz relación diagnostico.....	9
TABLA N° 2.- Cuencas y Subcuencas del Rio Napo	12
TABLA N° 3.- Distribución de Parroquias	16
TABLA N° 4.- Identificación de los Productores de la Provincia de Orellana	17
TABLA N° 5.- Información General de Productores de Malanga en Francisco de Orellana ...	19
TABLA N° 6.- Matriz AOOD	19
TABLA N° 7.- Matriz Variable de Mercado	38
TABLA N° 8.- Composición Nutricional	40
TABLA N° 9.- Determinación del Oferta.....	41
TABLA N° 10.- PIB Proyectado.....	42
TABLA N° 11.- Oferta Proyectada	43
TABLA N° 12.- Determinación de la Demanda	44
TABLA N° 13.- Determinación de la tasa de Crecimiento	45
TABLA N° 14.- Demanda Proyectada	45
TABLA N° 15.- Distribución de la Infraestructura.....	50
TABLA N° 16.- Inversión	58
TABLA N° 17.- Requerimiento Personal de Producción	88
TABLA N° 18.- Requerimiento Personal Administrativo y Ventas	88
TABLA N° 19.- Inversión Total	94
TABLA N° 20.- Capital de Trabajo	95
TABLA N° 21.- Demanda Insatisfecha	96
TABLA N° 22.- Determinación de la Cantidad	96
TABLA N° 23.- Determinación del precio.....	97
TABLA N° 24.- Ingresos Proyectados	98
TABLA N° 23.- Materia prima	98

TABLA N° 26.- Sueldos Primer Año MOD.....	99
TABLA N° 27.- Sueldos Segundo Año MOD.....	99
TABLA N° 28.- Gastos Generales de Fabricación.....	100
TABLA N° 29.- Gastos Servicios Básicos.....	100
TABLA N° 30.- Gastos Administrativos.....	101
TABLA N° 31.- Sueldos Administrativos Primer Año.....	101
TABLA N° 32.- Sueldos Administrativos Segundo Año.....	102
TABLA N° 33.- Sueldos Administrativos Segundo Año.....	102
TABLA N° 32.- Balance Inicial.....	103
TABLA N° 35.- Financiamiento Externo.....	104
TABLA N° 36.- Determinación de Ventas.....	104
TABLA N° 37.- Estado de Resultados Proforma.....	105
TABLA N° 38.- Flujo de Caja.....	106
TABLA N° 39.- TRM.....	107
TABLA N° 40.- VAN.....	108
TABLA N° 41.- TIR.....	108
TABLA N° 42.- Beneficio Costo.....	109
TABLA N° 43.- Periodo Recuperación Inversión Simple.....	110
TABLA N° 44.- Periodo Recuperación Inversión Descontado.....	110
TABLA N° 41.- Punto de Equilibrio.....	111

INDICE DE ILUSTRACIÓN

ILUSTRACIÓN N° 1: Cuadro estadístico Tecnología y comunicación	13
ILUSTRACIÓN N° 2: Analfabetismo en el Cantón.....	14
ILUSTRACIÓN N° 3.- Localización Provincia.....	16
ILUSTRACIÓN N° 4.- Malanga	39
ILUSTRACIÓN N° 5.- Ubicación del Ecuador.....	49
ILUSTRACIÓN N° 6.- Ubicación del Ecuador.....	49
ILUSTRACIÓN N° 7.- Distribución de la Planta	51
ILUSTRACIÓN N° 8.- Mesa de Selección	52
ILUSTRACIÓN N° 9.- Tina de Acero	53
ILUSTRACIÓN N° 10.- Maquina Chiflera Industrial.....	54
ILUSTRACIÓN N° 11.- Empaquetadora de acero	54
ILUSTRACIÓN N° 12.- Freidora industrial doble pozo.....	56
ILUSTRACIÓN N° 13.- Freidora industrial.....	57
ILUSTRACIÓN N° 14.- Malanga	59
ILUSTRACIÓN N° 15.- Sal.....	59
ILUSTRACIÓN N° 16.- Aceite	59
ILUSTRACIÓN N° 17.- Diagrama de Proceso de Producción	62
ILUSTRACIÓN N° 18.- Proceso de Comercialización	63
ILUSTRACIÓN N° 19.- Presentación Producto Etiqueta	65
ILUSTRACIÓN N° 20.- Parte posterior.....	65
ILUSTRACIÓN N° 21.- Logotipo de la Empresa.....	69
ILUSTRACIÓN N° 22.- Organigrama Estructural de la empresa.....	76
ILUSTRACIÓN N° 23.- Organigrama Funcional	77

TABLA DE ANEXOS

ANEXOS N° 1.- Vehiculo	117
ANEXOS N° 2.- Maquinaria	117
ANEXOS N° 3.- Enceres de Producción.....	117
ANEXOS N° 4.- Muebles de Oficina.....	117
ANEXOS N° 5.- Equipos de Oficina	118
ANEXOS N° 6.- Equipos de Seguridad.....	118
ANEXOS N° 7.- Indicadores Económicos.....	118

ANTECEDENTES

La económica del Cantón Francisco de Orellana, se ha direccionado más a la actividad de comercio, sin un debido sustento diversificado de la transformación industrial y el sector primario. Según base de datos por parte de Servicios de Rentas Internas en Orellana, existen diferentes emprendedores legalmente contribuyentes que se dedican en dar valor agregado a las materias primas de la localidad, pero no existen emprendimientos que se dedique a la producción de subproductos a base de malanga.

Sin embargo, se puede detectar la falta de visión de emprendimiento de sus habitantes, debido a la falta de capacitación por parte organismos públicos, provocando un bajo nivel económico en la localidad, desaprovechando las oportunidades potenciales que puede ofertar la malanga.

Hoy en día, se ha evidenciado que la “malanga” no es aprovechada en su totalidad en cuanto a la producción, por tal razón este proyecto está encaminado al aprovechamiento de este producto otorgándole un valor agregado que permita incrementar los ingresos del productor, y a la vez incentivar el desarrollo económico del cantón y de la provincia; actualmente no existe una microempresa local, que se dedique a la producción y comercialización de snack de chifle de malanga, por tal motivo implica investigar y proyectar el emprendimiento de tal manera que incremente el empleo de los habitantes en la localidad y de esta manera minimizar el desempleo que existe actualmente en el medio local.

JUSTIFICACIÓN

El presente proyecto radica en implementar una microempresa rentable en el sector, en el que los pequeños y medianos agricultores puedan ofertar este producto como es la malanga, de tal manera que pueda aprovecharse a través de la elaboración del snack de malanga.

A través de la investigación teórica y recopilación de la información permitirá profundizar mejor el conocimiento de este emprendimiento el cual intenta solucionar el desaprovechamiento de este recurso agrícola nativo del sector, y así aprovechar al máximo la cosecha del producto de tal manera que pueda mejorar la economía de la zona y de la región.

La malanga a la cual pertenece el grupo de los tubérculos dentro de la cadena alimentaria tiene múltiples ventajas en nutrientes frente a otros productos, lo que permitirá cambiar los hábitos de consumo de alimentos de manera sana y natural.

El desarrollo de este proyecto, beneficiara a los productores agrícolas de la provincia de Orellana, quienes con conocimiento de los beneficios de los derivados de la malanga permitirán el mejor aprovechamiento de estos productos ante los consumidores.

La originalidad de este proyecto radica en aprovechar el cultivo de este producto, permitiendo la **producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga**, y que sea considerada como una idea renovadora, original y proyectando a este emprendimiento a ofrecer un producto de calidad y económico al alcance de todos.

4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo General

Diseñar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.

4.2. Objetivos Específicos

- Describir las variables diagnósticas de las oportunidades y riesgos en relación a la creación de la microempresa en el cantón Francisco de Orellana.
- Determinar los referentes teóricos relacionados con un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.
- Determinar la oferta y la demanda mediante el estudio de mercado; encaminados a satisfacer la aceptación del producto a los consumidores del cantón.
- Elaborar un estudio técnico para la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.
- Diseñar la estructura organizacional para la creación de una microempresa productora y comercializadora de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.
- Realizar un análisis económico financiero para la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.
- Validar el estudio de factibilidad para una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.

Preguntas de Investigación

- 1.- ¿Cuáles son los referentes teóricos relacionados con un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga?
- 2.- ¿Qué situación presenta la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana?
- 3.- ¿Cómo elaborar un estudio de mercado para determinar un la oferta, la demanda y la demanda insatisfecha?
- 4.- ¿Cómo fundamentar el estudio técnico para la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana?
- 5.- ¿Cuál es la situación económica financiera para una empresa productora y comercializadora de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana provincia de Orellana?
- 6.- ¿Cuál es la estructura organizacional para la creación de una microempresa productora y comercializadora de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana provincia de Orellana?
- 7.- ¿Qué resultados se lograrán con el estudio de factibilidad para una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana?

Tareas de Investigación.

- Determinación de los referentes teóricos relacionados con un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.
- Diagnóstico de la situación relacionada con la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga.

- Fundamentación del estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.
- Elaboración de un estudio de factibilidad para una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.

Descripción del Proyecto.

Toda investigación se la realiza mediante un planteamiento metodológico que sirve para encontrar las causas de los problemas encontrados de una manera técnica-científica, por tal motivo se realizará una revisión bibliográfica de la literatura científica con los referentes teóricos relacionados, con un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga que incluya libros físicos, virtuales, revistas especializadas físicas y virtuales, base de datos información confiable de internet, tesis de doctorados, maestrías y de grado que mantengan una vigencia, para obtener información sobre esta actividad.

También se elaborará una entrevista dirigida a los consumidores para saber el grado de aceptación del producto dentro de la población, además se realizará encuestas a los comerciantes que distribuyan variedad de snack en el cantón.

Utilizando la herramienta de la observación directa para conocer el proceso de producción de este producto, así como también para medir el comportamiento de la gente ante el consumo de la malanga.

Toda esta información recolectada nos servirá para respaldar el estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana

CAPITULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

En el tiempo que los españoles fundaron la ciudad de Quito, ya se conocía la existencia de la Provincia de los Quijos, la que posteriormente se llamó Provincia de los Quijos, Sumaco y la Canela o Provincia de la Coca; este territorio era rico en oro, y los españoles, por su ambición, se lanzaron a la conquista y exploración. Gonzalo Díaz de Pineda fue el primer español que llegó a territorio Quijos en busca del Dorado y la Canela, en septiembre de 1538. Años más tarde, en 1541 Gonzalo Pizarro realizó una nueva exploración que terminó con el descubrimiento del río Amazonas.

El territorio de Francisco de Orellana perteneció a la Gobernación de Quijos, y más tarde, al Cantón Quijos y después al Cantón Napo.

A mediados del siglo XX, tan solo algunos misioneros, caucheros e indios habitaban el lugar; en ese entonces esta era considerada una zona remota y abandonada. Desde el descubrimiento de petróleo en la zona la población ha aumentado rápidamente, gracias a la llegada de colonos, principalmente de la sierra y de algunas provincias de la costa (Manabí y Esmeraldas). La ciudad es capital de la provincia de Orellana desde el gobierno del presidente electo Jamil Mahuad, cuando en 1998, Orellana se separó de Napo.

El proyecto que se pretende emprender se ubicara en la provincia de Orellana ya que cuenta con uno de los parajes más paradisíacos y con un crecimiento turístico y económico acelerado, así como también la explotación de frutas y hortalizas nativas. A nivel de la provincia existen 4 cantones; Aguarico, Orellana, La Joya de los Sachas y Loreto.

Su población según datos del INEC al 2016 se proyecta una población de 86.117 habitantes, el porcentaje que reside en el área rural corresponde al 89%, mientras que el 11% reside en el área urbana correspondiente a los asentamientos

consolidados en la cabecera cantonal. La población asentada en el área rural corresponde básicamente a la etnia Kichwa y demás comunidades conformadas por habitantes provenientes de otras provincias del país. El índice de población masculina corresponde aproximadamente al 52% mientras que 48% de sus habitantes son mujeres.

El clima es tropical húmedo, característico en el cantón, con precipitaciones anuales entre 3.000 y 4.800 mm, con una humedad relativa entre 85 a 95%, siendo la época lluviosa entre los meses de marzo a julio, la temperatura promedio es de 25°C, sin embargo se han registrado máximas de hasta 42°C.

La malanga es originaria de las zonas tropicales de América Latina, es conocida también como yautia, cocoyam, eddo, coco, tannia, macal, quiscamote, tiquisque, sato-imo. En el Ecuador la cosecha se realiza a los 10 meses de edad para la malanga blanca y a los 12 meses para la malanga morada o lila, se la consume cocida y como harina para diversos usos como frituras. Con ella se prepara numerosos platos como sopas y pastas, guisos, ensaladas, dulces, panes, pasteles y galletas. Se la puede almacenar hasta 3 meses a temperaturas de hasta 7°C y está disponible todo el año.

1.2 Objetivo Diagnóstico

1.2.1 Objetivo General.

Describir las variables diagnósticas de las oportunidades y riesgos en relación a la creación de la microempresa en el cantón Francisco de Orellana.

Objetivos específicos

- Analizar los factores socioeconómicos del cantón.
- Investigar los usos de la malanga.
- Determinar la materia prima disponible.

1.3 Variables Diagnosticas

A continuación, se presenta las siguientes variables diagnosticas con los análisis que permitirán realizar los indicadores viables a este estudio de factibilidad.

- Situación geográfica
- Servicios públicos accesibles
- Aspectos demográficos
- Socioeconómicos

1.4 Indicadores

1.4.1 Variable. Situación Geográfica

- Clima
- Localización estratégica
- Lugares ecológicos

1.4.2 Servicios públicos accesibles

- Agua potable
- Energía eléctrica
- Telefonía

1.4.3 Aspectos demográficos

- Nivel de educación
- Experiencia
- Capacitación

1.4.4 Variable socioeconómicos

- Producción
- Precio de venta
- Formas de distribución
- Financiamiento
- Inversión

1.5 Matriz de Relación Diagnostica

TABLA N° 1.- Matriz relación diagnostico

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACION	TECNICAS DE INSTRUMENTOS DE MEDICION	FUENTES DE CONSULTA
Analizar los factores socioeconómicos del cantón	Socio-económico	* Ubicación * Servicios Básicos	Secundarias	Guía de observación	* INEC * GAD Orellana * CNT * CNEL
Investigar los usos de la malanga.	Socio-cultural	* Producto * Producción	Secundarias	Guía de observación	* INEC
Determinar la materia prima disponible.	Socio-económico	* Precio	Primarias Secundarias	Guía de observación	* BCE * SRI

Elaborado por: Alexandra Ipiales

1.6 Análisis de las Variables Diagnosticas

1.6.1 Variable de Situación geográfica

- **Clima**

Puerto Francisco de Orellana tiene un clima tropical. Hay precipitaciones durante todo el año en Puerto Francisco de Orellana. Hasta el mes más seco aún tiene mucha lluvia. Esta ubicación está clasificada como Af por Köppen y Geiger. La temperatura media anual en Puerto Francisco de Orellana se encuentra a 24.8 °C. Hay alrededor de precipitaciones de 3319 mm.

- **Localización Estratégica**

Para un mejor posicionamiento en el mercado se debe considerar la ubicación en un lugar estratégico para que exista de esta manera una buena aceptación, tomando en cuenta que es un producto nuevo.

- **Lugares Ecológicos**

Orellana es una provincia rica en historia y atractivos naturales, como el Parque Yasuní, que se ha convertido en encanto a la vida del país y el mundo. Zona de exuberante verdor y exótica fauna y flora.

La cuenca del río Napo es una de las más importantes de la región amazónica y del país; numerosas comunidades indígenas están asentadas en sus riberas y en las de sus dos principales afluentes: Coca, en las estribaciones de la Cordillera Oriental; y el río Aguarico.

1.6.2 Servicios Públicos Accesibles

- **Agua**

Cuencas y subcuencas hidrográficas. La cuenca como unidad geográfica constituye un ámbito biofísico ideal para caracterizar, diagnosticar, planificar y evaluar el uso de los recursos (principalmente el recurso agua), según la vocación de la cuenca y de acuerdo a los sistemas productivos en la dinámica de su entorno ecológico y socioeconómico. Las cuencas hidrográficas ofrecen numerosos servicios a la sociedad. El suministro mundial de agua dulce para usos doméstico, agrícola e industrial depende mucho de los caudales que se producen y regulan en las cuencas.

La agricultura y la seguridad alimentaria dependen en gran medida del agua superficial y los sedimentos, recogidos y transportados por las laderas de las cuencas. Los bosques de las cuencas son una fuente importante de madera y leña. Con frecuencia se asigna un valor recreativo simbólico al paisaje natural y cultural de las cuencas hidrográficas. Y por último, pero no de menor importancia, la vida y los medios de subsistencia de gran parte de la población rural dependen directamente de los recursos naturales de las cuencas. De acuerdo con su situación geográfica, el cantón Francisco de Orellana está ubicado en la vertiente del Amazonas dentro del sistema hidrográfico y/o cuenca del “Río Napo”

La calidad del agua se refiere a las condiciones en que se encuentra el agua respecto a sus características físicas, químicas y biológicas, en su estado natural o después de ser alteradas por el accionar humano. En este contexto se puede indicar

que la calidad del agua del cantón no es uniforme. Si bien el agua de los grandes ríos y lagunas es utilizada por los pobladores de las riberas de forma directa para el consumo humano, sus características no cumplen, por lo general, con los parámetros mínimos de calidad, debido principalmente a que contiene grandes cantidades de sedimentos, provocados por la gran turbulencia y la erosión de las orillas. Los esteros y vertientes más pequeño en muchos casos proporcionan aguas cristalinas de buena calidad, ya que incrementan sus caudales por las lluvias locales.

TABLA N° 2.- Cuencas y Subcuencas del Río Napo

<p>Cuenca del Río Napo</p>	<p>El río Napo es un sistema fluvial fuertemente antropizado, con aproximadamente 930 km de largo. Su régimen es marcadamente estacional, con un caudal medio máximo de 1.600 m³/s y un caudal mínimo promedio de 200 m³/s en temporada seca. Sus principales fuentes de alimentación son las precipitaciones generadas en la cuenca alta, que nace en las estribaciones de la Cordillera Oriental de los Andes. Desde el punto de vista hidromorfológico, la cuenca del Napo está conformado por subcuencas claramente diferenciadas y los drenajes menores</p>
---------------------------------------	--

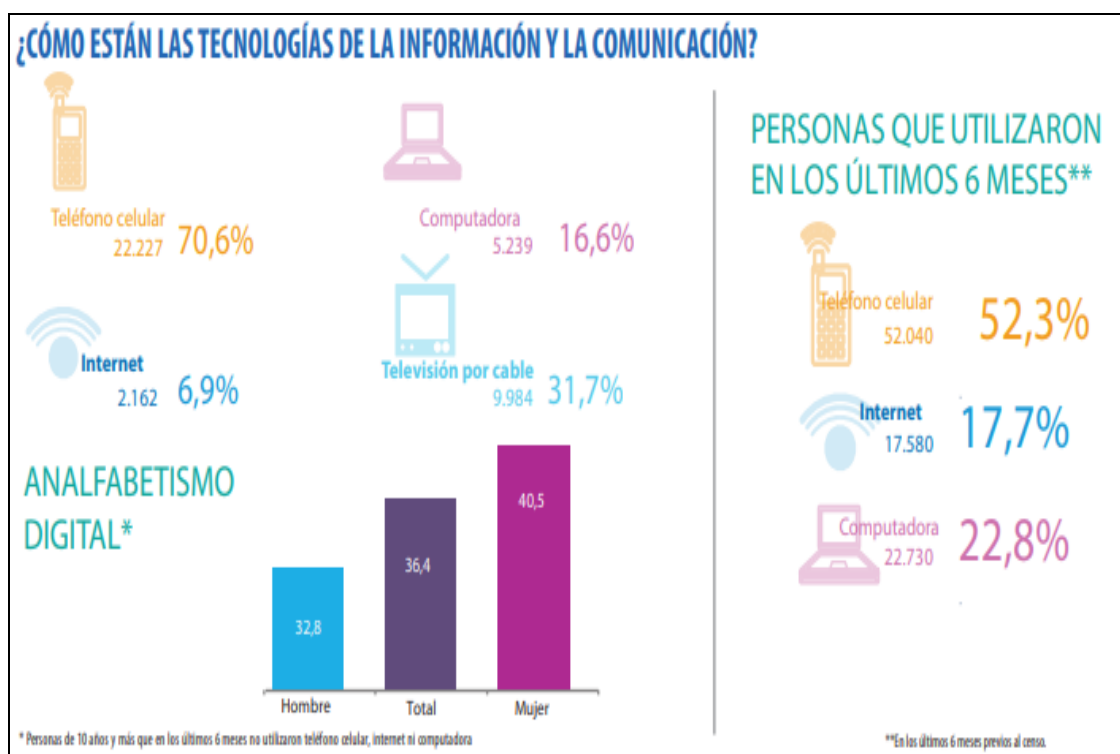
- **Luz**

El Ministerio de Electricidad y Energía Renovable (MEER) y la Corporación Nacional de Electricidad (CNEL EP) contribuyen al cambio de la matriz energética, a través de la de la Hidroeléctrica COCACODO SINCLAIR que distribuye en la mayoría de las provincias amazónicas y por ende al cantón Francisco de Orellana.

- **Telefonía e Internet**

De acuerdo con datos del Censo de Población y Vivienda del año 2010, el promedio de las viviendas que disponen de servicio de internet en el cantón Francisco de Orellana es el 17.7%, actualmente la mayoría de la población dispone de internet en sus hogares. En cuanto a teléfono la mayor empresa pública es CNT, que otorga a sus clientes Televisión satelital, telefonía fija, móvil e internet.

ILUSTRACIÓN N° 1: Cuadro estadístico Tecnología y comunicación



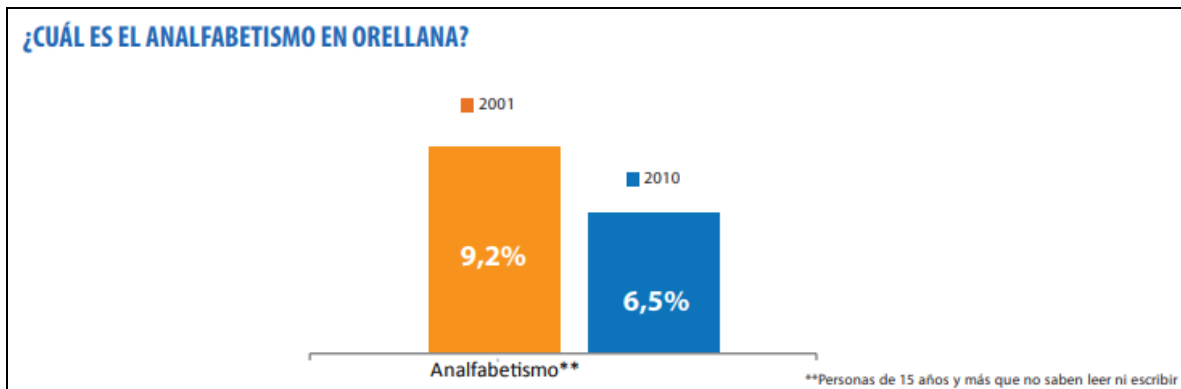
Fuente: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/orellana.pdf>

1.6.3 Aspectos demográficos

- **Nivel de Educación**

Este factor es muy importante porque determina el nivel de analfabetismo que tiene el cantón Francisco de Orellana, además determinar el comportamiento de las personas frente al uso de la tierra y de los recursos naturales. En el cantón existe una tasa de analfabetismos del 15,7%.

ILUSTRACIÓN N° 2: Analfabetismo en el Cantón



Fuente: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/orellana.pdf>

- **Experiencia**

El nivel de educación que tienen la población influye en la actividad productiva y económica que es una de las fuentes principales en la Provincia de Orellana; debido a que la mayoría de las personas se dedican a la agricultura y a la venta de productos de la zona; es necesario conocer este nivel, la experiencia y capacitación para el proyecto.

- **Capacitación**

En el cantón Francisco de Orellana el MAGAP ofrece a la ciudadanía programas fáciles para obtener un mejor conocimiento sobre algún tema determinado, estas

capacitaciones son muy importantes para los pequeños emprendedores porque podrá adquirir conocimiento que beneficie al estudio.

1.6.4 Socioeconómicos

- **Producción**

En nuestro país el cultivo de la malanga se presentó por primera vez en forma comercial en la zona de Santo Domingo de los Colorados desde el año de 1995. Actualmente las zonas productoras del Ecuador se encuentran en: el Oriente, Santo Domingo de los Tsáchilas, y Los Ríos.

En el Ecuador los agricultores tuvieron la iniciativa de este cultivo, debido a la demanda que hubo ahora es el país que mayormente exporta este tubérculo en el mundo.

- **Rendimientos y Variedad**

En Ecuador, el rendimiento por hectárea sembrada de malanga está entre 12-18 toneladas métricas aproximadamente. Una hectárea tiene como producción promedio 300-400 cajas de 50 libras de calidad Premium, alrededor de 150-200 cajas de segunda calidad y el equivalente de 50-80 cajas de rechazo.

Estos rendimientos han sido interesantes ya que su eficiencia de los procesos, llegando a una producción de hasta 800 cajas por hectárea, rendimiento alto que se ha dado en las provincias de Sucumbíos y Orellana por la alta humedad que se registra en esa zona.

En Ecuador, existen dos variedades de malanga disponibles que cuentan con características exportables: Blanca (Xanthosoma), originaria de las Antillas; y Amarilla o Lila (Colacasia), originaria de Asia. De ambas, la variedad más apetecida en el mercado exterior es la Xanthosoma, la diferencia de consumo de esta variedad es de alrededor de cinco a uno.

1.7 División Política Administrativa del Cantón Francisco de Orellana

La provincia de Orellana, con el cantón Puerto Francisco de Orellana ubicada al oriente del país, limitada al norte con la provincia de Sucumbíos, al sur con la provincia de Pastaza, al este con la provincia de Napo, y al oeste con el departamento de Loreto (Perú), el cantón Puerto Francisco de Orellana cuenta con una superficie de 21.692 Km², con una densidad de 6.29 hab/km², el clima oscila entre los 22 y 25 grados.

TABLA N° 3.- Distribución de Parroquias

Parroquia Urbana	Parroquias Rurales
<ul style="list-style-type: none">Francisco de Orellana	<ul style="list-style-type: none">Alejandro LabakaArmeniaDayumaEl DoradoEl EdénGarcía MorenoGuayusaInés ArangoLa BellesaNuevo ParaísoTaracoa

Fuente: https://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Orellana

ILUSTRACIÓN N° 3.- Localización Provincia



Fuente: Google maps

1.7.1 Población Agrícola

Para la presente investigación la población a investigar son los agricultores de la zona que según la base del SRI con fecha de Febrero se establecieron que son aproximadamente 38 agricultores que se dedican a la actividad de otros cultivos de raíces y tubérculos, camote (batata), melloco, oca, mashua, zanahoria blanca, papa china (Malanga), en la provincia de Orellana con más número de agricultores que están concentrados en el cantón Joya de los Sachas y un mínimo en Francisco de Orellana, evidenciando que si existe un gran porcentaje de cultivo conllevando a cubrir la producción del snack.

TABLA N° 4.- Identificación de los Productores de la Provincia de Orellana

RUC	NOMBRE DEL AGRICULTOR	UBICACIÓN
0916456510001	RODRIGUEZ GAIBOR LUIS BERNABE	TRES DE NOVIEMBRE
1500207897001	GREFA SHIGUANGO HECTOR PATRICIO	RUMIPAMBA
1600757932001	REINOSO BARRIGA ADRIANA MARISOL	LA JOYA DE LOS SACHAS
1715667687001	VEGA CUEVA JUAN AGUSTIN	SAN SEBASTIÁN DEL COCA
2100061775001	ANDY GREFA MEDARDO MIGUEL	RUMIPAMBA
2200017909001	ARROBO CORNEJO FREDY OSWALDO	LA JOYA DE LOS SACHAS
1717453045001	NAULA VILLA MIGUEL ANGEL	RUMIPAMBA
2200118996001	CALDERON GUAICHA TITO GEOVANNY	UNION MILAGREÑA
0200530418001	GUAMAN PAGUAY MANUEL HUMBERTO	LA JOYA DE LOS SACHAS
1711689396001	AMBULUDI MAZA RIGOBERTO VALENTIN	TRES DE NOVIEMBRE
2200242937001	YANZA QUEVEDO CARLOS WILFRIDO	TRES DE NOVIEMBRE
1306625136001	MARQUEZ CALDERON MARCO AGRACIADO	SAN SEBASTIÁN DEL COCA
2200118442001	GREFA CHIMBO EDISON RICARDO	SAN SEBASTIÁN DEL COCA
0803760040001	VEGA CUEVA DIANA ANGELICA	LA JOYA DE LOS SACHAS
1715536031001	VEGA CUEVA ALBA MARIA	ENOKANQUI
1600205221001	REINOSO ROMERO FAUSTO EDWIN	LA JOYA DE LOS

		SACHAS
2150177232001	CHIRIAPA CHUMBI WILMA MARIBEL	UNION MILAGREÑA
2200485015001	BERECHE JUMBO DEYSI YESSENIA	LA JOYA DE LOS SACHAS
2100668553001	DUCHE SHINGRE OSWALDO ANTONIO	RUMIPAMBA
1713958526001	BERMUDEZ MERA CARLOS AGUSTIN	SAN SEBASTIÁN DEL COCA
2100281027001	GREFA TANGUILA EDMUNDO MARCOS	TRES DE NOVIEMBRE
2300114986001	GUEVARA HARO DARWIN DARIO	ENOKANQUI
2200564116001	REMACHE CHILLOGALLI EUFEMIA MAGALI	TRES DE NOVIEMBRE
2200371942001	VELOZ YANZA RICHARD RENE	LA JOYA DE LOS SACHAS
1500553779001	SUCUMBIOS AGUINDA MOISES LEONARDO	SAN SEBASTIÁN DEL COCA
2100425053001	GREFA ALVARADO JOSE NAPOLEON	LA JOYA DE LOS SACHAS
0200868693001	MASQUI CAIZA MARIA LUCIA	ENOKANQUI
1709218075001	CANDO MANUEL ROBERTO	TRES DE NOVIEMBRE
2200343230001	CAÑAR CALDERON BAGNER REINEL	UNION MILAGREÑA
1500565542001	YUMBO GREFA CLAUDIO RODOLFO	SAN JOSÉ DE GUAYUSA
1500536618001	GREFA ALVARADO IBELIA DE LOS ANGELES	LA JOYA DE LOS SACHAS
1501104929001	CERDA GREFA LESLY LEONELA	LA JOYA DE LOS SACHAS
0704706472001	MADROÑERO MADROÑERO LUIS ALFREDO	RUMIPAMBA
2100544309001	RIVADENEIRA DIAZ CRISTIAN WILMER	LORETO
2200305205001	TANGUILA DAHUA EDDY MEDARDO	RUMIPAMBA
1500192354001	MAMALLACTA CHIMBO ANTONIA JOSEFA	LA JOYA DE LOS SACHAS
2100923636001	CHIMBO MAMALLACTA MIRIAN ROCIO	RUMIPAMBA
2200091763001	MAMALLACTA TAPUY RONMEL MARCELO	SAN JOSÉ DE GUAYUSA

Fuente: SRI, 2018

Elaborado por: Alexandra Ipiales

TABLA N° 5.- Información General de Productores de Malanga en Francisco de Orellana

MALANGA					
Provincia	Cantón	Parroquia	# Hectáreas	Sacos 150 libras	Toneladas
ORELLANA	JOYA DE LOS SACHAS	UNIÓN MILAGREÑA	15	150	10,2
ORELLANA	JOYA DE LOS SACHAS	POMPEYA	15	150	10,2
ORELLANA	JOYA DE LOS SACHAS	OTRAS	15	150	10,2
TOTAL			45	450	30,6

Fuente: MAGAP

Elaborado por: Alexandra Ipiales

1.8 Matriz AOOR

TABLA N° 6.- Matriz AOOR

ALIADOS	OPORTUNIDADES
Agricultores de la malanga en la provincia	Mayor tendencia en la oferta de la malanga
Proveedores de insumos directos e indirectos	Inexistencia de empresas del sector industrial
Organismos públicos de control	Capacitación por parte del MAGAP
Servicio de Instituciones Financieras que ayuden a la creación de proyectos productivos	Superintendencia de economía popular y solidaria
OPONENTES	RIESGOS
Competencia de empresas de otras provincias	Alza de precios en la materia prima
Inestabilidad del precio en el producto	Aparición de potenciales competidores
Desconocimiento de producto	Riesgo de plagas
Generación de subproductos sustitutos	Precios altos de maquinaria

Elaborado por: Alexandra Ipiales

1.8.1 Determinación de la Oportunidad Diagnostica

Después de haber determinado el diagnóstico situacional en el cantón Francisco de Orellana, de la provincia de Orellana, con la utilización de variables que definirán los estudios posteriores del emprendimiento, se ha identificado que no existe una empresa dedicada a la producción y comercialización de Snack de Malanga por ende al no existir plantas productoras radicadas en el área local, razón por la cual los puntos de venta existentes como son los grandes supermercados y minimarket de la ciudad no cuentan con la presentación en sus perchas de este producto natural.

Con este breve antecedente y aprovechando las condiciones económicas del cantón Francisco de Orellana; se plantea el siguiente proyecto de inversión: fomentando la economía, con precios accesibles que generen mayor rentabilidad, creando un producto de consumo diario y de alta calidad.

Al analizar las ventajas de cultivo de la materia prima como es la malanga que se realiza en la provincia de Orellana; con la creación de esta planta procesadora de Snack de malanga se tiene una ventaja con relación a la competencia ya que esta no existe; el transporte no sería muy elevado debido a la cercanía para la empresa por ende se podría manejar un precio más accesible.

CAPITULO II

2 MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes

El marco teórico es una de las fases más importantes de un trabajo de investigación, consiste en desarrollar la teoría que va a fundamentar el proyecto con base al planteamiento del problema que se ha realizado, es el pilar fundamental de cualquier investigación. La teoría constituye la base donde se sustentara cualquier análisis, o propuesta de desarrollo de un proyecto.

El desarrollo teórico permite la interpretación de resultados y, finalmente, la formulación de conclusiones. Pues la teoría es la que permite establecer criterios y puntos de vistas para luego hacer uso de una determinada metodología.

El marco teórico nos sirve para contemplar hipótesis de investigación, es decir, propuestas o explicaciones al tema de investigación desde un punto de vista conceptual.

2.2 Objetivo General

Determinar los referentes teóricos relacionados con un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.

2.3 Objetivos Específicos

- Fundamentar teóricamente los elementos que se emplearan en el estudio del proyecto.
- Investigar las fuentes bibliográficas referentes de los conceptos del proyecto.
- Organizar la información teórica de acuerdo a la composición del proyecto.

2.4 Superintendencia de Economía Popular y Solidaria

Desde el 2008, la Constitución de la República del Ecuador, define al sistema económico como “social y solidario, que reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y que tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir”¹.

2.4.1 Administración

“La administración es ciencia en tanto estudia e investiga metodológicamente las variables, las constantes y causas-efecto de la eficiencia y eficacia de las organizaciones sociales productivas. Esta tarea científica sólo se realiza por un grupo de especialistas que por lo regular están ligados a las mejores universidades del mundo”. (Hernandez, 2010)

La administración está encargada de planear, organizar, controlar y dirigir los recursos que posee una organización, con la finalidad de satisfacer las necesidades y generar recursos de una manera organizada.

2.4.2 Empresa

Es una unidad económica que, mediante la combinación de los factores de la producción, ofrece bienes y/o servicios de excelente calidad a precios razonables para los consumidores, con el propósito de obtener un beneficio económico y/o social. Toda empresa sea industrial, comercial o de servicios lleva a cabo procesos económicos y financieros que afectan a la sociedad; por lo tanto, es necesario que tengan una base legal sobre la cual puedan rendir cuentas; y, además una estructura financiera que le permita proporcionar información sobre su situación. (Chiliquina, 2017, pág. 1)

¹ (<http://www.seps.gob.ec/interna?-que-es-la-seps->)

2.4.3 Razón de ser de la Empresa

Las empresas del sector privado miden su eficacia mediante la obtención de beneficios: utilidades, rentabilidad para el crecimiento, desarrollo y fuentes de empleo producidas gracias a la confianza entre las partes involucradas (capital y fuerza de trabajo), así como a la congruencia con que la dirección administra la producción de bienes y servicios con la que cubrirá las necesidades de un mercado: conjunto de clientes, regularmente leales en tanto confían en la empresa y continuamente adquieren los productos o servicios que ofrece, y a la relación con sus proveedores, quienes también confían en ella lo suficiente para proporcionarle bienes o servicios a crédito. (Hernandez, 2010, pág.13)

2.4.4 Objetivo de empresa

Los objetivos de una empresa son resultados, situaciones o estados que una empresa pretende alcanzar o a los que pretende llegar, en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone o planea disponer².j

2.4.5 Microempresa

Una micro empresa o microempresa es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma³.

2.4.6 Gestión Empresarial

*“La gestión empresarial es una actividad empresarial a través de individuos especializados, como son: directores institucionales, consultores, productores, gerentes, entre otros, y de acciones, buscará mejorar la productividad y la competitividad de una empresa o de un negocio”.*⁴

Gestión empresarial es una acción que realizan el personal de una empresa o emprendedor para buscar estrategias de como incrementar sus ingresos y

² (<https://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa>, 2018)

³ (<https://definicion.de/micro-empresa>, 2018)

⁴ Recuperado (10 de 12 del 2016), de <http://www.definicionabc.com/economia/gestionempresarial.php>

disminuyendo sus gastos, para que la empresa crezca y tenga rentabilidad y así brindar una mejor calidad de vida a la familia.

2.4.7 Emprendedor

Es la persona que tiene la capacidad de iniciación de crear o realizar una actividad productiva, cumpliendo procesos ordenadamente y así satisfacer las necesidades del mercado obteniendo así rentabilidad económica.

2.5 Teoría de Factibilidad.

La Teoría de la Factibilidad abarca todas aquellas cuestiones que tienen que ver con la realización esencial de un proyecto en cuanto a sus puntos básicos. Factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados. Generalmente la factibilidad se determina sobre un proyecto.

- **La Factibilidad Operativa**

Está determinada por la disponibilidad de todos los recursos necesarios para llevar adelante un proyecto.

- **La Factibilidad Técnica**

Está relacionada con encontrar las herramientas, los conocimientos, las habilidades y las experiencias necesarias y suficientes, para hacer que el proyecto sea exitosamente realizado.

- **La Factibilidad Económica**

Surge de analizar si los recursos económicos y financieros necesarios para desarrollar las actividades pueden ser cubiertos con el capital del que se dispone.

2.5.1 Estudio de factibilidad

“El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la

información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran”. (Flores. Uribe, 2013, pág. 8)

“Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planeamiento de un problema tendiente a resolver, entre muchas una necesidad humana. El proyecto de inversión es un plan que se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad”. (Baca Urbiba, 2010, pag. 2)

Un estudio de factibilidad es una versión comprimida del proceso total de análisis y diseño del sistema. Este estudio comienza clarificando la definición del problema, se confirma o se corrige la definición inicial de alcances y objetivos y se identifica cualquier restricción impuesta sobre el sistema⁵.

2.6 Estudio de Mercado

“Con el nombre de estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (Baca, 2010, pág.7).

2.6.1 Mercado

“Un mercado es un grupo de compradores y vendedores de un bien o servicio en particular. Los compradores son el grupo que determina la demanda del producto y los vendedores son el grupo que determina la oferta de dicho producto” (Mankiw, 2012, pág.66).

2.7 Plaza

“Se refiere al canal de distribución empleado para hacer llegar el producto al público objetivo. En esta etapa se definen los lugares en los que se pondrá el

⁵ (<https://es.slideshare.net/joseluisquispemendoza/el-estudio-de-factibilidad>, 2018)

producto para la venta y los intermediarios que actúan en el proceso”. (Córdoba, 2013)

2.8 Productividad

Es el conjunto de actividades que se llevan a cabo para elaborar un producto o prestar un servicio⁶.

2.8.1 Producto

Los productos pueden clasificarse desde diferentes puntos de vista. A continuación, se da una serie de clasificaciones, todas ellas arbitrarias. Como estas, pueden existir otras clasificaciones, cuyo objetivo es tipificar un producto bajo cierto criterio. Por su vida de almacén se clasifican en duraderos (no perecederos), como son los aparatos eléctricos, herramientas, muebles y otros, y no duraderos (perecederos), que son principalmente alimentos frescos y envasados. (Baca, 2010, pág.15)

2.8.2 Oferta

“La cantidad ofrecida de cualquier bien o servicio es la cantidad que los vendedores quieren y pueden vender. Existen muchos factores que determinan la cantidad que se ofrece, pero, una vez más, el precio desempeña un papel muy importante en nuestro análisis” (Mankinw, 2012, pág.73).

2.8.3 Demanda

El análisis de la demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos, por la incidencia de ella en los resultados del negocio que se implementará con la aceptación del proyecto. De acuerdo con la teoría de la demanda, la cantidad demandada de un producto o servicio depende del precio que se le asigne, del ingreso de los consumidores, del precio de los bienes sustitutos o complementarios y de las preferencias del consumidor. (Sapag chain, 2010, pág.44)

⁶ Rafael Alcaraz Rodríguez “El emprendedor con éxito” cuarta edición 2011 Pag. 225

2.8.4 Precio

La definición de precio no puede emitirse sin que haya protestas de investigadores de otras áreas. Desde hace algún tiempo un gobierno existe un control gubernamental de precios de ciertos productos y servicios, lo cual hace que la definición anterior se vuelva obsoleta. También hay quien piensa que el precio no lo determina el equilibrio entre oferta y demanda, sino que consiste en el costo de producción más un porcentaje de ganancias. Quienes así piensan dejan de lado el hecho de que no es fácil aplicar un porcentaje de ganancia unitario, pues la tasa real de ganancia anual, que es un buen indicador del rendimiento de una inversión, varía con la cantidad de unidades producidas. (Baca, 2010, pág.44)

2.8.5 Comercialización

Es el aspecto de la mercadotecnia más vago y, por esa razón, el más descuidado. Al realizar la etapa de pre factibilidad en la evaluación de un proyecto, muchos investigadores simplemente informan en el estudio que la empresa podrá vender directamente el producto al público o al consumidor, con lo cual evitan toda la parte de comercialización. Sin embargo, al enfrentarse a la realidad, cuando la empresa ya está en marcha, surgen todos los problemas que la comercialización representa. (Baca, 2010, pág.48)

2.8.6 Promoción

Son todas las actividades que se realizan para difundir la existencia del producto, con fines persuasivos, e incentivar la compra. La promoción es la unión de los esfuerzos en publicidad, relaciones públicas, merchandising y servicio al cliente, para posicionar una marca o producto específico. (Córdoba, 2013)

2.9 Estudio Técnico

2.9.1 Proyecto

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. En este sentido puede

haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera. (Baca, 2010, pág. 2)

2.9.2 Proyecto de Inversión

“El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil al ser humano o a la sociedad” (Baca, 2010, pág. 2).

2.9.3 Tamaño del Proyecto

“Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica” (Baca, 2010)

2.9.4 Macro localización

“La macro localización es decidir la zona donde se instalará la empresa o negocio” (Arboleda, 2001)

Según el autor menciona que la macro localización consiste en determinar el lugar general en donde se instalará la empresa, es decir región, provincia, cantón y ciudad, analizando diversos factores geográficos.

2.9.5 Micro localización

“La micro localización es elegir el punto preciso dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio” (Arboleda, 2001).

La micro localización estable establecer el punto preciso o exacto donde se situará la unidad productiva.

2.9.6 Capital de Trabajo

"El capital del trabajo requerido por un proyecto es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. " (Vélez, 2013, pág. 264)

2.9.7 Diagrama de Flujo de Proceso

"Las actividades a un proceso con frecuencia se afectan entre sí, por lo cual es importante considerar el desempeño simultáneo de una serie de actividades que operen al mismo tiempo. " (Chase & Jacobs, 2014, pág. 110)

2.9.8 Gestión del Talento Humano

La gestión del talento humano es un área que predomina en las organizaciones. Es contingente y situacional, pues depende de aspectos como la cultura de cada organización, la estructura organizacional adoptada, las características del contexto ambiental, el negocio de la organización, la tecnología utilizada, los procesos internos y otra infinidad de variables importantes⁷.

- **Manual Administrativo**

Los Manuales Administrativos representan una guía práctica que se utiliza como herramienta de soporte para la organización y comunicación, que contiene información ordenada y sistemática, en la cual se establecen claramente los objetivos, normas, políticas y procedimientos de la empresa, lo que hace que sean de mucha utilidad para lograr una eficiente administración.⁸

2.9.9 Toma de Decisiones

"La toma de decisiones es elegir entre dos o más alternativas cuando se determinan las metas de una empresa destinada a la venta de productos o servicios que ofrece, esto ocurre como reacción a un problema, es decir, hay una discrepancia entre el estado actual de la realidad". (Robbins, 2009, pág, 146)

⁷ Idalberto Chiavenato "Gestión del Talento Humano" pag. 5

⁸ <http://www.gestiopolis.com/canales8/ger/importancia-de-los-manualesadministrativos>.

2.10 Estudio financiero

“El estudio técnico puede subdividirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal” (Baca, 2010, pág.7).

2.10.1 Ingresos

En un proyecto los ingresos están representados por el dinero recibido por concepto de las ventas del producto o la prestación del servicio o por la liquidación de los activos que han superado su vida útil dentro de la empresa, o también por los rendimientos financieros producidos por la colocación de excesos de liquidez. (Miranda, 2001)

2.10.2 Costos

“Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie ha logrado definirla con exactitud debido a su amplia utilización, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el futuro o en forma virtual” (Baca, 2010, pág.139).

2.10.3 Mano de Obra

“Es la fuerza de trabajo que interviene de manera directa en la transformación de la materia prima en productos terminados, ya sea que intervenga manualmente o accionando maquinas” (Chiliquina, 2017,pág.20).

2.10.4 Materia Prima

“Constituye el insumo esencial sometido a procesos de transformación de forma o de fondo con el fin de obtener un producto terminado o semielaborado. Se caracteriza por ser fácilmente identificable y cuantificable en el producto elaborado” (Chiliquina, 2017)

2.10.5 Costos Indirectos de Fabricación

“Identificados también como carga fabril y considera aquellos egresos realizados con el propósito de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican. No se identifican con un solo producto o proceso productivo” (Chiliquinga, 2017).

2.10.6 Gastos de Administración

“Son aquellos egresos incurridos en actividades de planificación, organización, dirección, control y evaluación de la empresa” (Chiliquinga, 2017).

2.10.7 Estado de Situación Financiera

El balance es una numeración de todas las partidas de activo, pasivo y capital contable de la entidad a una fecha específica, usualmente al final de un mes o un año. Es como una fotografía instantánea de la organización. Por ello, también se llama estado de situación financiera. (Horngren, Charles, 2003, pág.17)

2.10.8 Estado de Resultados Proforma

La finalidad del análisis del estado de resultados o de pérdidas y ganancias es calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación de la planta, y que se obtienen restando a los ingresos todos los costos en que incurra la planta y los impuestos que deba pagar. Esta definición no es muy completa, pues habrá que aclarar que los ingresos pueden provenir de fuentes externas e internas y no sólo de la venta de los productos. (Baca, 2010)

2.10.9 Flujo de Efectivo

“El estado de flujo de efectivo contiene los montos de entradas de efectivo (entradas de caja) y salidas de efectivo (pagos al contado, salidas de caja)” (Horngren, Charles, 2011)

2.10.10 Evaluación Financiera

La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. (Baca, 2010, pág.8)

2.10.11 Valor Actual Neto

“Este criterio plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos sus ingresos y egresos expresados en moneda actual” (Sapag chain, 2010).

2.10.12 Tasa interna de retorno

“El criterio de la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual” (Miranda, 2011)

2.10.13 Beneficio costo

Este criterio permite determinar y comparar la rentabilidad de los proyectos, contrastando el flujo de costos y beneficios actualizados, que se desprenden de su implementación. Los costos corresponden al valor de los recursos utilizados, en tanto que los beneficios son el valor de los bienes o servicios producidos por el proyecto. (Miranda, 2001, pág.45)

2.10.14 Punto de equilibrio

El análisis del punto de equilibrio es una técnica útil para estudiar las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos. Si los costos de una empresa sólo fueran variables, no existiría problema para calcular el punto de equilibrio. El punto

de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. (Baca, 2010)

2.10.15 Estructura legal

El ordenamiento jurídico de cada país, fijado por su constitución política, sus leyes, reglamentos, decretos y costumbres, entre otros, determina diversas condiciones que se traducen en normas permisivas o prohibitivas que pueden afectar directa o indirectamente el flujo de caja que se elabora para el proyecto que se evalúa. (Sapag chain, 2010)

2.11 Estructura Organizacional

2.11.1 Comportamiento Organizacional

El comportamiento organizacional es un campo de estudio que investiga el efecto que los individuos, grupos y estructura tienen sobre el comportamiento dentro de las organizaciones, con el propósito de aplicar dicho conocimiento para mejorar la efectividad de las organizaciones.

El comportamiento organizacional es un campo de estudio, lo que significa que es un área distinta de experiencia con un cuerpo común de conocimiento. Estudia tres determinantes del comportamiento en las organizaciones: individuos, grupos y estructura. Además, el CO aplica el conocimiento que se obtiene sobre los individuos, grupos y el efecto de la estructura sobre el comportamiento, para hacer que las organizaciones trabajen con más eficacia.⁹

2.11.2 Administración Estratégica

La administración estratégica se define como el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar multifuncionales que le permitan a una organización lograr sus objetivos. Como la misma definición implica, la administración estratégica se enfoca en integrar la administración, el marketing, las finanzas y la contabilidad, la

⁹ Stephen p Robbins “Comportamiento Organizacional” decimatercera edición 2009, Pág. 10

producción y las operaciones, las actividades de investigación y desarrollo, así como los sistemas computarizados de información, para lograr el éxito de la organización¹⁰.

2.11.3 Organigrama Estructural

“Es la representación gráfica de la estructura orgánica que refleja, en forma esquemática, la posición de las áreas que integran la empresa, los niveles jerárquicos, las líneas de autoridad y asesoría”. (Hernandez, 2010)

2.11.4 Misión

“La misión de una empresa se fundamenta básicamente en el propósito para el cual fue creada, teniendo en cuenta el tipo de actividad que realizará durante su período de operación” (Galindo, 2011).

2.11.5 Visión

“Es un conjunto de ideas generales que permiten definir claramente, a donde quiere llegar la organización en un futuro, mediante proyecciones descriptivas y cuantitativas” (Galindo, 2011).

2.11.6 La Malanga

La malanga es un tubérculo lleno de beneficios y propiedades, ideal dentro de una dieta equilibrada por su riqueza en nutrientes esencial y sus cualidades curativas y preventivas.¹¹

2.11.7 Valor nutricional

Desde un punto de vista nutricional la malanga es muy rica en vitaminas y minerales, convirtiéndose así en una opción natural para aportar a nuestro organismo ese nutriente esencial que tanto necesitamos cada día¹²:

- Vitaminas: destaca sobre todo su contenido en vitamina C, vitaminas del grupo B (en especial la B6) y vitamina E.

¹⁰ Fred R. David “Conceptos de administración estratégica”– pag. 37

¹¹ <https://www.natursan.net/malanga-beneficios-y-propiedades-increibles/>

¹² <https://www.natursan.net/malanga-beneficios-y-propiedades-increibles/>

REFLEXIÓN

Luego de haber realizado la fundamentación teórica de los principales conceptos que se desarrolló en esta investigación se ha llegado a concluir que:

Las definiciones que se han fundamentado bibliográficamente han representado un gran aporte para el proyecto, por cuanto se describe cada uno de los componentes que formaran parte del estudio de factibilidad, en la manera de su accionar durante la ejecución del mismo.

Los aportes y experiencias de los autores citados en esta investigación permiten conocer técnicamente el cómo gestionar en la etapa de la operatividad del proyecto, de tal manera que la ejecución del mismo cumpla las expectativas planteadas en este emprendimiento

CAPITULO III

3 ESTUDIO DE MERCADO

En el presente estudio de mercado se plantearán los componentes básicos para este análisis como son la demanda, oferta, precio y canal de comercialización. Para lo cual a través de estos medios nos permitirá evidenciar el mercado meta y por ende la captación de la demanda insatisfecha cumpliendo de esta manera los objetivos propuestos.

Este análisis de mercado que se realizara en el cantón Francisco de Orellana será de gran importancia para este emprendimiento, ya que este permitirá conocer la aceptación del producto de tal manera que se pueda industrializarlo y luego comercializarlo como el chifle de la malanga. Tomando que se debe tomar cuenta la demanda insatisfecha y la producción de la malanga para la proyección del producto.

En cuanto al estudio de la oferta se determinara a través de la base de datos del SRI según fecha del 10 de enero del 2018, indica que existen 39 productores de la malanga a nivel de la provincia existiendo mayor concentración de e ellos en el canto Joya de los Sachas, y es por esto que se ha establecido estas interrogantes: ¿Tiene conocimiento de la malanga? ¿Le gustaría consumir este producto? ¿En qué lugares frecuenta encontrar este tipo de producto?.

Con el fin de establecer la demanda real se ha tomado como referencia la base de datos del INEC de la población proyectada del año 2017 perteneciente al

cantón Francisco de Orellana, tomando en cuenta también la conformación de miembro por familia que nos indica que es de un promedio de 4.08.

Una vez determinada la demanda y oferta real e histórica, aplicaremos el método de proyección para 5 años estimado como horizonte del proyecto, empleando estimaciones matemáticas con la finalidad de visualizar la demanda insatisfecha que existe en la actualidad.

Finalmente el precio es uno de los componentes importantes para la factibilidad del emprendimiento, mismo que según la información obtenida en la encuesta a los productores locales nos permitirá establecer claramente el costo de producción como materia prima en la elaboración del chifle de malanga.

3.1 Objetivos del estudio de mercado

3.1.1 Objetivo General

Determinar la oferta y la demanda mediante el estudio de mercado; encaminados a identificar la aceptación del producto a los consumidores del cantón.

3.1.2 Objetivos específicos

- Determinar la oferta de la producción de la malanga.
- Establecer la demanda de los consumidores de la malanga.
- Describir el producto que se pretende comercializar

3.2 Variables e indicadores

- Oferta
- Demanda
- Producto

3.2.1 Indicadores de las variables

En la siguiente matriz que se detalla a continuación se describirá cada una de las variables e indicadores del estudio de mercado a emplearse en esta investigación y que servirán para evidenciar la aceptación de los futuros clientes.

TABLA N° 7.- Matriz Variable de Mercado

Objetivo	Variable	Indicadores	Fuente	Técnica	Mercado Meta
Determinar la oferta de la producción de la malanga en la Provincia	Oferta	Microempresas comercializadora de chifles.	Primaria	Observación	Consumidor
		Volumen de producción y distribución	Primaria	Observación	Consumidor
		Precio producto	Primaria	Observación	Consumidor
Establecer la demanda de los consumidores de la malanga	Demanda	Tipos de chifles que se consumen en el cantón.	Primaria	Observación	Consumidor
		Características preferentes del chifle	Primaria	Observación	Consumidor
Analizar los precios de la malanga en la localidad	Precio	Precio sugerido de venta	Primaria	Estudio Financiero	Consumidor

Elaborado por: Alexandra Ipiales

3.3 Descripción del Producto

En la siguiente ilustración se enfoca a la malanga como materia prima de nuestro producto, al cual se lo compara que el sabor es parecido una nuez que a la papas de la sierra, en su interior es de color crema, sin áreas suaves.

ILUSTRACIÓN N° 4.- Malanga



Fuente: www.revistaelagro.com

3.3.1 Origen y composición Botánica

A este tubérculo se lo conoce científicamente como *Herbácea perenne*, tiene un tallo principal subterráneo, en forma de rizoma, del que brotan tallos secundarios engrosados, o cormelos. Del tallo principal nacen así mismo varias hojas grandes en forma de flecha, erectas con largos pecíolos acanalados; inflorescencias brotando entre las hojas en espádice, provistas de una espata blanca de 12-15 cm que se cierra en su base en forma de cámara esférica y se abre superiormente en una lámina cóncava; el espádice, cilíndrico, ligeramente más largo que la espata, con flores femeninas en su porción inferior, masculinas en la superior y estériles en la

media. Los espádices son raramente fértiles, produciendo pocas semillas viables, a continuación se presenta la composición nutricional de la malanga.

TABLA N° 8.- Composición Nutricional

Composición Nutricional		
Agua	%	65.9
Energía	kcal.	132
Proteínas	g	1.7
Grasa	g	0.3
Carbohidratos	g	30.9
Fibra Dietética Total	g	2.4
Ceniza	g	1.2
Calcio	mg	14
Fosforo	mg	56
Hierro	mg	0.8
Tiamina	mg	0.13
Rivoflamina	mg	0.03
Niacina	mg	0.7
Vit. C	mg	5
Vit. A Equi. a Ritanol	mcg	1
Colesterol	mg	0
Vit. B6	mg	0.29
Vit. B12	mcg	0
Ácido Fólico	mcg	23

Fuente: Pronagro.sag.gob

3.4 Segmentación de mercado

El mercado meta va dirigido a la población económicamente activa del Cantón Francisco de Orellana, y a los productores que la comercializan o la venden localmente en los mercados cercanos; considerando a la Malanga como un producto novedoso y por las personas que afirman no tener mucho conocimiento de este tubérculo es necesario crear una microempresa que labore en la localidad y cubra la demanda insatisfecha de consumidores debido a que se debe dar a conocer las propiedades alimenticias de la malanga.

3.5 Análisis de la Oferta

Luego de haber aplicado el método de observación directa en los mercados del cantón Francisco de Orellana, se llegó a establecer que en esta ciudad no existen empresas productoras y comercializadoras del Chifle de Malanga ni tampoco existe conocimiento sobre él mismo; de tal manera que la ejecución del emprendimiento será viable. Por lo que en la siguiente tabla se analizó la oferta existente del snack en el mercado local.

TABLA N° 9.- Determinación del Oferta

CONSUMO DE PRODUCTO	N°	PORCENTAJE
CON MARCA	61.674	70%
SIN MARCA	22.027	25%
NO CONSUME	4.405	5%

Fuente: Estudio de Mercado, Observación Directa

Elaborado por: Alexandra Ipiales

De la tabla antes mencionada del total de población de 88.106 habitantes, se aplicó la técnica de la observación a manera de muestra en los supermercados y comisariatos de la localidad, y se realizó un sondeo de información revelando que un 25%, buscan Snack sin marca, para el cual nuestro mercado está enfocado en captar,

3.5.1 Proyección del PIB

El cálculo de la determinación del PIB, determinado con las estadísticas que ha tenido desde el año 2011 hasta el año 2017, nos permitimos calcular ya que este servirá para proyectar la oferta, misma que a continuación se describe.

TABLA N° 10.- PIB Proyectado

AÑO	INFLACION
2011	0,10%
2012	0,28%
2013	-0,03%
2014	-0,09%
2015	-0,22%
2016	-0,20%
2017	-0,09%

Fuente: BCE

Elaborado por: Alexandra Ipiales

Para el cálculo del PIB proyectado utilizaremos la siguiente formula, misma que dicho resultado se utilizara para la proyección de la oferta y demanda.

$$i = \sqrt[n-1]{\frac{M}{N}} - 1$$

$$i = \sqrt[6]{(0,09/0,10-1)}$$

i=0.017

Este cálculo determinado cuyo resultado es del 1.7%, señala el porcentaje de índice inflacionario que los precios han tenido en los últimos 7 años, para lo cual se empleara para el crecimiento de los precios.

3.5.2 Proyección de la Oferta

Del análisis de la determinación de la oferta se identificó que el mercado meta son los ofertantes de Snack, y que el producto chifles de la malanga no es reconocido en la localidad por lo tanto es complejo establecer una investigación del comportamiento de la oferta en cuanto a este producto al no existir su comercialización.

Se considera un horizonte de 5 años, y para realizar la proyección de la oferta se tomó en cuenta los valores del PIB (Producto Interno Bruto) del Banco Central del Ecuador determinado en la Tabla N° 10.

De la misma manera el año base del 2017 estableció que 22.027 consumidores de snack sin marca de la tabla N°9, es el punto de partida para proyectar la oferta aplicando la fórmula:

$$\underline{Op = Or(1+i)^n}$$

De tal manera que el año 2018, cuyo valor reflejo 22.410 clientes potenciales fue el resultado de $[Op=22.027(1,017)^1]$;

TABLA N° 11.- Oferta Proyectada

AÑO	OFERTA ANUAL PROYECTADA
2017	22.027
2018	22.410
2019	22.800
2020	23.196
2021	23.600
2022	24.011

Fuente: BCE, 2018

Elaborado por: Alexandra Ipiales

3.6 Análisis de la Demanda

La demanda con relación al snack, se refiere a la cantidad demandante de chifles a base de la malanga que en la actualidad es escasa en el cantón Francisco de Orellana, debido a que no existe empresas que se dediquen a la producción del chifle de malanga, por lo que esto beneficia al proyecto porque la producción del chifle se proyectara a cinco años a un precio económico hacia el consumidor final.

Para determinar la demanda se contempló la información de los habitantes del cantón Francisco de Orellana mismo que para el año 2017 fue de 88.106 habitantes, y por medio de la observación directa en los supermercados, comisariatos de la localidad se llega a establecer la existencia de la demanda de este tipo de producto.

TABLA N° 12.- Determinación de la Demanda

DESCRIPCION	%	Demand a	Númer o de Veces	Demanda real
Clientes potenciales consumo de chifles verdes	52,00 %	45.815	4	183.260
Clientes potenciales consumo de Papas Fritas	48,00 %	42.291	4	169.164
TOTAL		88106		352.424
Clientes potenciales que la empresa espera captar para el primer año (50%)				176.212
Cantidad en dólares que gastarían los consumidores en chifles (\$ 0.65*12)				7.80
Mercado Potencial en Dólares				1'374.453

Fuente: Observación Directa

Elaborado por: Alexandra Ipiales

Para encontrar el mercado potencial en dólares se determinó calculando el consumo por semana en consecuencia el precio disponible a pagar por los consumidores sería de \$0,65 centavos por unidad y por 12 meses que tiene el año, resulta \$ 7.80, por lo tanto el mercado potencial en dólares al año es de 1'374.453

3.6.1 Proyección de la Tasa de Crecimiento

Para la determinación de la tasa de crecimiento, utilizaremos la población desde el año 2011 hasta el 2017 misma que será utilizada para los cálculos de proyecciones según describe a continuación:

TABLA N° 13.- Determinación de la tasa de Crecimiento

AÑO	POBLACION	TASA
2011	75496	-
2012	77710	0,029326057
2013	78879	0,015043109
2014	82001	0,039579609
2015	84080	0,025353349
2016	86117	0,024226927
2017	88106	0,023096485
SUMATORIA DE TASA		0,156625536
TASA DE CRECIMIENTO		0,022375077

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Alexandra Ipiales

3.6.2 Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda utilizaremos la fórmula de la tasa de crecimiento anual calculada en la tabla N° 4; enfocada hasta el año 2022 a través de la fórmula de crecimiento que se describe a continuación. $D_p = D_r(1+i)^n$

De la misma manera que se aplicó la oferta, en este caso la demanda proyectada para el año 2018 que es de 360.311, se obtuvo de $[D_p = 352.424(1,0223)^1]$

TABLA N° 14.- Demanda Proyectada

AÑO	Demanda Proyectada
2017	352.424
2018	360.311
2019	368.375
2020	376.619
2021	385.048
2022	393.665

Fuente: Tabla N° 12 y 13

Elaborado por: Alexandra Ipiales

En la tabla N° 14 se presenta la proyección de la demanda pronosticada para 5 años; aplicados con la tasa de crecimiento el 2,23% anual, determinada en la Tabla N° 10; donde se observa que la demanda alcanza para el primer año es decir el 2017 año base en 352.424.

3.7 Identificación del precio

Para identificar el precio del producto se ha basado en la competencia sin estar alejado de los precios habituales pero sin llegar a lo exagerado, la diferenciación e innovación debido a que es un producto nuevo en el mercado local que ofrece nuevas y mejores opciones de snack.

Para incrementar las utilidades del fabricante por lo general, basan los precios de sus productos en el costo de los mismos (materia prima, mano de obra, costo de fabricación, etc.), más un margen de ganancia.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TECNICO

4.1 Objetivo General del Estudio

Elaborar un estudio técnico para la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.

4.1.1 Objetivos Específicos

- Diseñar a través de flujo gramas los procedimientos y los procesos de la producción de los chifles de la malanga.
- Determinar y describir a ubicación en donde se ejecutara la producción de los chifles.
- Investigar los componentes de cada una de las inversiones que se emplearan en el proyecto.

4.2 Tamaño del Proyecto

En el estudio técnico se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se seguirá para la elaboración del Chifle de Malanga, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional.

De ahí la importancia de determinar la capacidad de la planta que debe justificar la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté soportada por la demanda.

Finalmente con cada uno de los elementos que conforman el estudio técnico se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

4.3 Localización del proyecto

Su ubicación está determinada por las zonas donde las condiciones climatológicas sean aptas para adquirir la materia prima como es la malanga directamente a los productores cuyo objetivo de minimizar costos, y por las características propias de este proyecto.

En cuanto a los factores que inciden en la localización son los costos de transporte, ya que la malanga se la adquirirá a los productores situado a 35 km desde la ciudad de Joya de los Sachas hasta el cantón Francisco de Orellana, debido a la distancia entre estas ciudades evidenciando un ahorro considerable; al adquirir al producto en buenas condiciones es decir de calidad fresco y económico; será un factor que se toma en cuenta al momento de realizar el estudio económico financiero.

4.3.1 Macro-localización

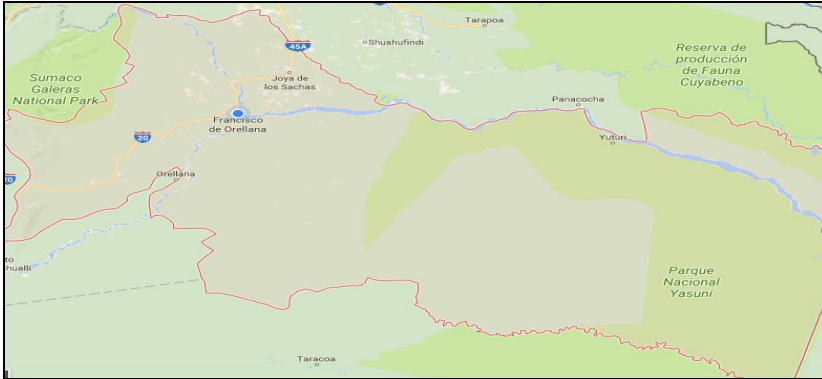
Es importante realizar este análisis ya que nos permite vislumbrar las características de cada uno de los posibles lugares en donde se ha de ubicar la microempresa, así como también analizar las ventajas y las desventajas que puedan tener..

El proyecto se desarrolla en él, Cantón Francisco de Orellana, que tiene las siguientes características geoeconómicas:

- Parroquias: A más de su capital cantonal se complementa con todos las parroquias como son; Alejandro Labacka, Dayuma, El Dorado, El Edén, García Moreno, Ines Arango, La Belleza, Nuevo Paraíso, San José de Guayusa, San Luis de Armenia, Taracoa
- Superficie: de 6.853 km²

Su población alcanza aproximadamente a 88.106 habitantes, distribuidos mayoritariamente en el área rural (69,46%), tiene una tasa de crecimiento anual de 3.94%. La población cantonal representa el 28% del total de habitantes de la provincia de Orellana.

ILUSTRACIÓN N° 5.- Ubicación del ecuador

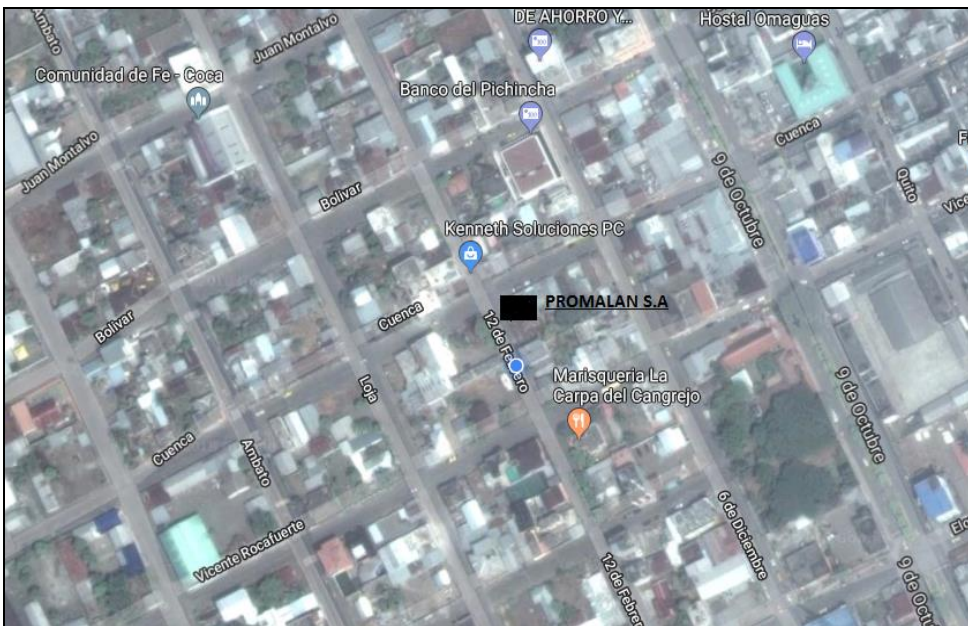


Fuente: Google Maps

4.3.2 Micro-localización

La microempresa productora y comercializadora de chifles de malanga artesanal, se va a ubicar en el cantón Francisco de Orellana, ciudad más conocida como el Coca, en el barrio 30 de Abril, calles 12 de Febrero y Cuenca.

ILUSTRACIÓN N° 6.- Ubicación del ecuador



Fuente: Google Maps

4.4 Ingeniería del Proyecto

En esta parte del proyecto definiremos aspectos técnicos y de infraestructura necesaria que se requiere para la producción del producto como es el chifle de la malanga, por lo que a continuación se describen los componentes necesarios para llevar a cabo este proyecto.

4.4.1 Infraestructura Física

La distribución de la planta se lo realizó de acuerdo a una organización física, es decir por cada departamento en el cual asegure la fluidez de trabajo, materiales, y el personal que laborara en el proceso productivo de los chifles de la malanga, mismas que serán arrendadas y que estarán ubicadas en las calles 12 de Febrero y Cuenca.

Las instalaciones están distribuidas de la siguiente manera:

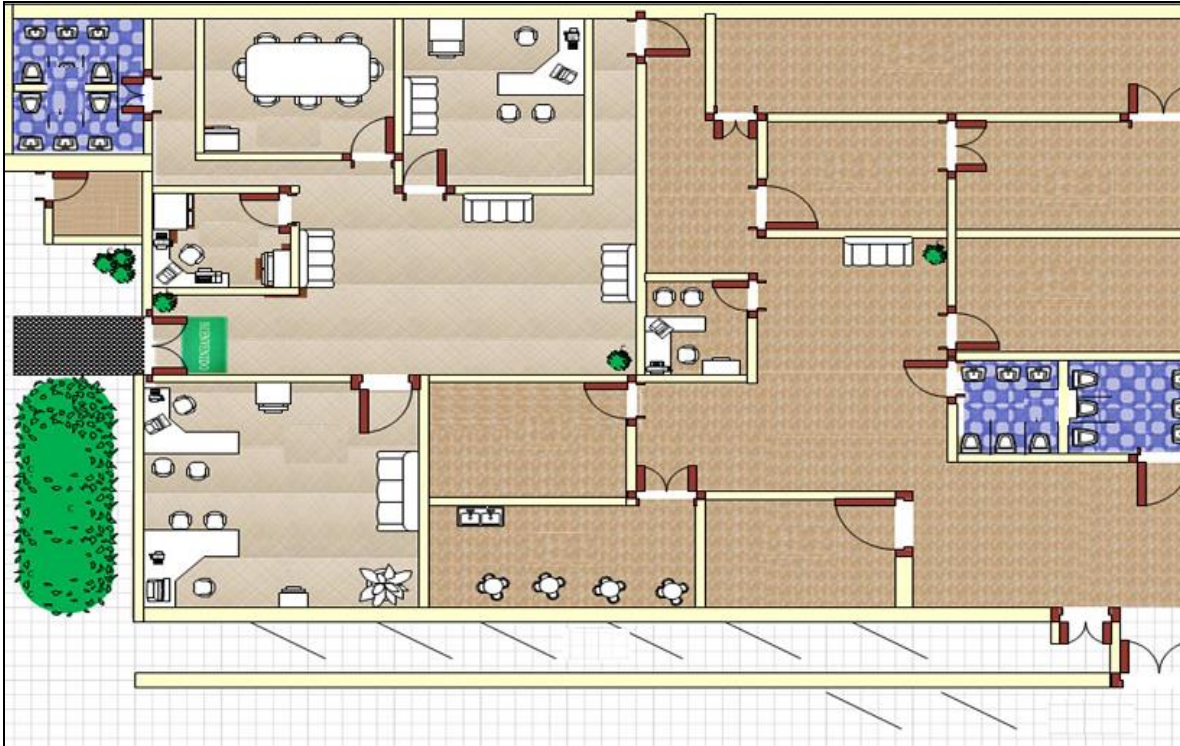
TABLA N° 15.- Distribución de la Infraestructura

PLANTA DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE CHIFLES DE MALANGA	
AREA	SUPERFICIE
ADMINISTRATIVA	
Oficinas	60
Sala de reuniones	30
Guardianía	20
PRODUCCION	
Tratamiento	60
Procesamiento	60
Bodega	40
SERVICIOS	
Embarque y Desembarque	40
Parqueadero	40
Otros(Vestidor , sanitarios, comedor, cuarto de limpieza)	50
TOTAL AREA MTS	400

Fuente: Diseño propio

Elaborado por: Alexandra Ipiales

ILUSTRACIÓN N° 7.- Distribución de la Planta



Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

4.4.2 Tecnología

En lo que respecta a la tecnología que se utilizara en la microempresa no será de última tecnología, ya que el producto no va a ser de carácter industrial, sino más bien de carácter artesanal, y esto se debe a que primeramente nos enfocaremos a captar clientes potenciales para luego de que nuestro producto tenga aceptación, se procederá a mejorar la calidad a través de la industrialización.

Los equipos de computación que se utilizaran para el proceso de producción y comercialización; son los únicos activos fijos que serán modernos

4.4.3 Maquinaria y Equipo

La maquinaria que a continuación se detalla y es necesaria para la producción de la malanga fue cotizada en la página web del mercado libre:

a) Mesa de Selección

- Mesa de acero inoxidable 304 para alimentos con alma de madera
- Mesa de centro acero 304 98*60*90 190
- Mesa de centro acero 304 135*60*90 250
- Mesa de centro acero 304 180*60*90 295

ILUSTRACIÓN N° 8.- Mesa de Selección



Fuente: Mercado Libre; Año 2018

b) Tinas de acero

- Tinas para selección
- Medidas generales:
 - Largo: 1.60 m
 - Ancho: 1.20 m
 - Altura: 2.25 m
- Ideal para colocar 18 cubetas plásticas de 0.60x0.40 para mantener productos en agua.
- Color plomo
- Accesorios: Desagüe de 1 1/2" de PVC con tapón.
- Se entrega en 2 días laborables por tina.

ILUSTRACIÓN N° 9.- Tina de Acero



Fuente: Mercado Libre; Año 2018

c) Chiflera Industrial

Maquina Chiflera Industrial para fabricación de chifles de plátanos, papas lays, chips, camote, etc.

Características

- Fabricada en ACERO INOXIDABLE 304 GRADO ALIMENTICIO
- MOTOR 1/2 HP Switch industrial cable neumático 3 metros de largo.
- Doble cuchilla graduable de acero templado
- Gabinete con mecanismos, con brazo de presión muy fácil de manejar.
- Base desmontable y giratorio móvil adaptable para carretas mesas,
- Freidoras etc. producto tal cual en las imágenes

ILUSTRACIÓN N° 10.- Maquina Chiflera Industrial



Fuente: Mercado Libre; Año 2018

d) Empaquetadora Acero

Está conformada por dos componentes una maquina dosificadora superior y una empaquetadora inferior. Apta para empacar todo tipo de granos como fréjol, arveja, lenteja, arroz, etc. Sirve para todo tipo de aliños y especias, además de piezas metálicas, plásticas, para la industria química, farmacéutica, alimenticia, etc.

ILUSTRACIÓN N° 11.- Empaquetadora de acero



Fuente: Mercado Libre; Año 2018

Características:

- La máquina puede terminar la función de fabricación de bolsas, medición, llenado, sellado, corte y la impresión.
- Cuenta con un sensor fotoeléctrico inteligente controlador del sistema.
- Esta máquina es conveniente para el embalaje de productos granulares, bolsa puede elegir 3 lado sellado posterior o 4 de sello según las necesidades del cliente.
- Opción de impresión disponible de acuerdo a las necesidades del cliente, que puede imprimir tres líneas de 15 caracteres, fecha de producción fecha de expiración y número de lote.
- Microordenador con control de auto-energía, por lo que la dispensación es mucho más precisa y exacta.
- Todas las piezas de contacto están fabricadas en acero inoxidable, por lo que ningún material es contaminado.
- Estructura de choque doble para que la máquina esté funcionando sin problemas con un bajo nivel de ruido.
- Es de un tamaño pequeño y peso ligero.
- Utiliza un mínimo de energía.
- Alimentación de lanzamiento oblicuo que no aprieta ni daña los materiales.
- Muestra el peso y el número de paquetes.
- Velocidad de llenado ajustable.
- Puede establecer una alarma de peso excesivo.

Parámetros Técnicos:

- Voltaje: 110VAC
- Potencia: 100W
- Rango dosificación: de 6 a 100g por defecto (se puede personalizar de acuerdo a la necesidad del cliente)
- Velocidad promedio: hasta 10 a 15 descargas por minuto.
- Dimensión de Tolva: 20cm de diámetro x 16cm de altura.

- Peso: 45.0 kg.
- Dimensiones del paquete: 58cm x 48cm x 45cm

e) Freidora Industrial

- Freidora doble pozo con capacidad de 50 litros cada uno.
- Pensada para la elaboración de chifles
- Totalmente en acero inoxidable.
- Sistema de levantado de canastas.
- Sistema de turbo tipo Americano.
- 8 tubos de temperatura. Freidora de Papas en acero inoxidable de doble tanque nueva

ILUSTRACIÓN N° 12.- Freidora industrial doble pozo



Fuente: Mercado Libre; Año 2018

f) Maquina Peladora

Esta peladora de papa hecha de acero inoxidable 6 KG, posee un disco abrasivo que descascara en minutos las papas, las cebollas y el ajo.

- Con esta peladora puede tener una producción/hora de 120 kg.
- Motor eléctrico Monofásico: 1/4 H/P.

- El voltaje: 110
- Consumo: 0.40 KW/h
- Velocidad: 380 Rpm
- Red de entrada de agua: ½ pulgada

Medidas:

Frente: 37 cm

Alto: 56 cm

Fondo: 48 cm

Peso: 24 Kg

Las indicaciones técnicas indican que se necesitara un punto de salida agua y una toma o enchufe de electricidad para poder usar efectivamente el producto.

ILUSTRACIÓN N° 13.- Freidora industrial



Fuente: Mercado Libre; Año 2018

4.4.4 Inversiones

La inversión Fija a la adquisición de propiedad planta y equipo necesaria para la producción de chifles de malanga. En la siguiente tabla se presenta un listado de inversiones las cuales son cotizadas al precio de mercado real de la localidad, mismas que serán cuantificadas en el estudio financiero.

TABLA N° 16.- Inversión

CONCEPTO
Inversión Fija
Vehículo
Maquinaria
Enceres
Muebles de oficina
Equipos de computación
Equipos de Seguridad

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

4.4.5 Proceso Productivo

4.4.5.1 Descripción de la materia Prima

Se elaboran a partir de trozos de malanga fresca los cuales se someten a fritura, obteniéndose un producto de color amarillo dorado, de textura crujiente.

➤ **Materias primas:**

- **MALANGA:** Es un tubérculo de ciclo corto en la cual es rico en carbohidratos, por esta razón es un buen alimento para niños en crecimiento y adultos, contiene Fibra, Vitamina C, Vitamina E, Vitamina B6, Magnesio y fosforo, cobre, potasio. Es la materia prima principal para la elaboración de chifles de malanga.

ILUSTRACIÓN N° 14.- Malanga



Fuente: Observación directa

- **SAL:** Este ingrediente se utiliza para la producción de snack, para que de un sabor salado al producto de chifle de malanga,

ILUSTRACIÓN N° 15.- Sal



Fuente: Observación directa

- **ACEITE:** Este ingrediente se utiliza para freír las rebanadas de hojas de malanga

ILUSTRACIÓN N° 16.- Aceite



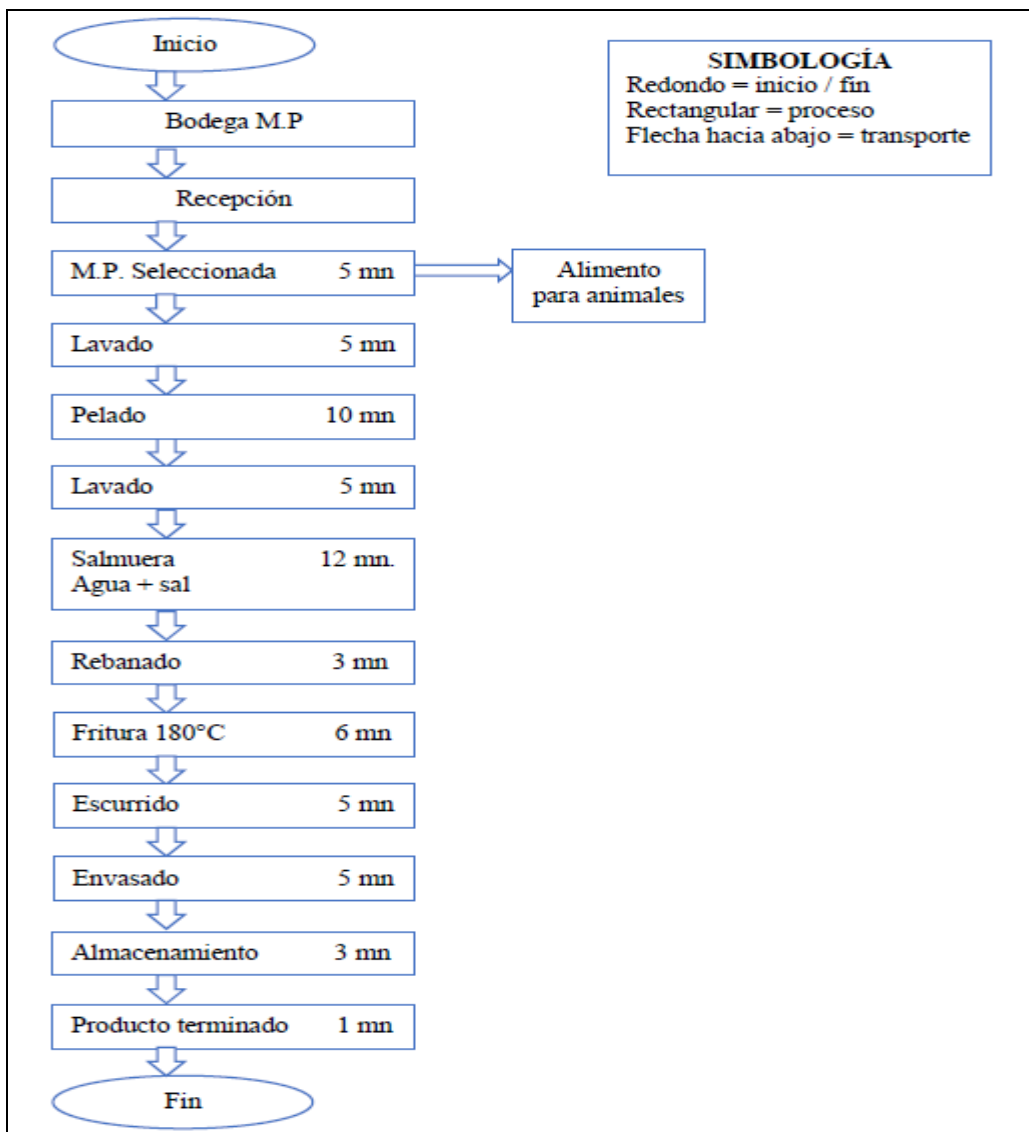
Fuente: Observación directa

4.4.5.2 Proceso para elaboración de chifles de Malanga

- **Recepción:** la recepción de materia prima malanga llega desde la bodega del proveedor hasta la bodega de "PROMALAN S.A", la recepción lo realizara bodeguero, quien almacenará los sacos de malanga.
- **Selección:** Cumplido la recepción se traslada a la mesa de trabajo en la cual se seleccionan las malangas que están en buen estado.
- **Lavado:** Cumplido el proceso de la selección, se procede a trasladar a las malangas seleccionadas al lavado para proceder a su lavado total con abundante agua y liberar los residuos.
- **Pelado:** se procede a ubicar a las malangas lavadas a la mesa de trabajo y luego se realiza el pelado de las cascarras de la malangas de manera manual utilizando cuchillos.
- **Lavado:** Se procede a lavar las malangas peladas con el fin de retirar los residuos.
- **Sal:** Una vez las malangas lavadas, se las ubica dentro de una tina con agua y se agrega sal el 1,5 % de concentración por 12 minutos, este procedimiento es con el fin de evitar cambio de color.
- **Rebanado:** Cumpliendo el tiempo establecido, se procede a rebanar las malangas de 1 mm con el rayador manual.
- **Fritura:** se pone a calentar el sartén y se agrega aceite vegetal se coloca a temperatura de 180°C, y se procede agregar las rebanadas de malangas y se supervisa.

- Ecurrido: Una vez que las malangas cumplen con la fritura, se procede a sacar y ubicar en canastillas metálicas para que se escurra del aceite y se las traslada a la mesa de trabajo
- Envasado: Una vez cumplido todo el procedimiento hasta la fase de fritura, se procede a envasar manualmente de acuerdo al peso establecido que es de 80 gr, en las fundas de polifan que son de empaque y se coloca las etiquetas.
- Almacenado: con el producto envasado o empaquetado se las traslada al área de comercialización.
- Distribución: Una vez cumplido todos los procedimientos hasta almacenado, se procede a la distribución de parte del agente vendedor.

ILUSTRACIÓN N° 17.- Diagrama de Proceso de Producción



Fuente: Diseño propio

Elaborado por: Alexandra Ipiales

4.4.6 Estrategias de comercialización y Distribución del Producto

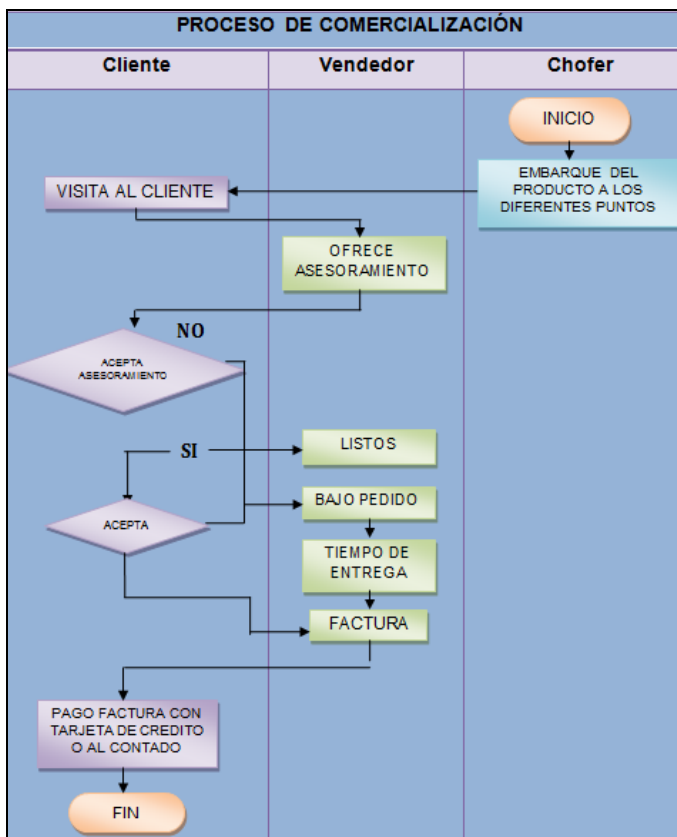
4.4.6.1 Canales de Distribución

Las formas de distribución están orientadas a la satisfacción del cliente para que beneficien al productor el mismo que determinará la oportunidad de mejorar el producto.

La microempresa se encargará de comercializar los chifles de Malanga a los mercados minoristas; en este caso los mercados mayoristas serán los supermercados, Tiendas de barrio, bares escolares, restaurantes, tiendas de abastos.

Ellos se encargarán de hacer llegar el producto al consumidor para que puedan disfrutar de los beneficios que tiene el chifle de Malanga. El canal de distribución que la empresa dispuso se lo presenta a continuación en el siguiente gráfico:

ILUSTRACIÓN N° 18.- Proceso de Comercialización



Fuente: Diseño propio
 Elaborado por: Alexandra Ipiales

En el proceso de comercialización el vendedor asesora al cliente para que tome la mejor decisión para la compra del producto.

- Luego el cliente elige el producto de los chifles de malanga, el cual lo puede realizar bajo pedido, o ya fabricados.

- Si el cliente eligió bajo pedido: el vendedor debe realizar el contrato y establecer el tiempo de entrega del producto y entregar la factura correspondiente.
- El cliente realiza el pago del producto al contado o crédito.

4.4.6.2 Estrategia de Precio

Se determina que cada fundita de chifles de malanga de 91 gramos será de \$0,41; con una utilidad del 55% para la empresa, vendiendo el producto a \$0,65 centavos y para que los comerciantes puedan tener una utilidad del 7% quedándoles para la venta a \$0,70 y puedan generar una ganancia de \$0,05 centavos por cada fundita vendida, esto significa que la empresa se maneja en función de la competencia, además el precio de venta al público vendrá marcado en la funda.

4.4.6.3 Estrategias de Comercialización

Para la obtención de posicionamiento en el mercado local se realizarán las siguientes estrategias, en las cuales darán resultados positivos en beneficio a PROMALAN S.A.

- Se realizarán paneles de degustación a los consumidores en el terminal terrestre, Supermercado TIA, súper AKI, en el mercado popular, mercado provisional y puntos centrales de cada parroquia.
- También se realizarán visitas de degustación en las escuelas y colegios del Cantón
- Se realizarán visitas de negocio a los clientes potenciales para dar a conocer el producto.
- Participación en ferias de emprendimiento comercial
- Entrega de tarjetas de presentación, hojas volantes (material impreso)

Aplicando estas estrategias permitirá posicionarse con un producto de calidad obteniendo así fidelidad en los clientes.

4.4.6.4 Estrategias de Publicidad

Las estrategias de promoción que se utilizará para dar a conocer nuestro producto, es a través de hojas volantes, la promoción se basa a los resultados de la observación que se realizó en los centros de expendio de snack.

La promoción del producto alcanzara a todo tipo de consumidor, con el objetivo de obtener interés de personas que no consume. A través de la publicidad se dará a conocer la imagen de la microempresa, los beneficios de la malanga.

ILUSTRACIÓN N° 19.- Presentación Producto Etiqueta



Fuente: Diseño propio
Elaborado por: Alexandra IpiALES

ILUSTRACIÓN N° 20.- Parte posterior



Fuente: Diseño propio
Elaborado por: Alexandra IpiALES

4.4.6.5 Estrategias de Plaza

“PROMALAN S.A”, comercializara su producto en la zona urbana del Cantón Francisco de Orellana, y en la Provincia en general por medio de los supermercados y tiendas mayoristas para lo cual se negociara directamente con el responsable del departamento de compras de cada una de las entidades.

REFLEXIÓN

Una vez desarrollado el estudio técnico de este estudio de factibilidad para la producción de chifle de malanga se ha determinado que:

La ubicación del proyecto a ejecutarse es objetivo y que se encuentra en un sector comercial céntrico, permitiendo de esa manera gestionar la logística necesaria para que el producto llegue hacia el destino final.

La composición de las materias primas y los costos indirectos han sido descritas técnicamente de tal manera que estas no afecten al rendimiento y la producción del chifle de la malanga.

La descripción del proceso de producción esta de acorde con el objetivo del emprendimiento encaminado a no ser muy industrializado sino más bien de manera artesanal

CAPITULO V

5 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA Y FUNCIONAL

5.1 Objetivo General

Diseñar la estructura organizacional para la creación de una microempresa productora y comercializadora de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.

5.2 Objetivos Específicos

- Diseñar organigramas estructurales y funcionales de la composición de la empresa
- Elaborar el manual de funciones de cada uno de los integrantes en el organigrama de la empresa
- Describir a través de un flujo grama las actividades de a cada uno de los procedimientos operativos de la empresa.

5.3 Estructura Estratégica

5.3.1 Nombre de la microempresa

Considerando que la Microempresa elaborará productos de Snack de Chifles a base de Malanga, la microempresa se denominará “PROMALAN” (Productora de Malanga).

5.3.2 Logotipo y Slogan de la Microempresa

El logo es un importante elemento que forma parte de la marca porque contribuye a que esta sea identificada fácilmente, rápidamente identificada a la vista pero que no puede ser pronunciado.

Slogan es una frase corta, original que proclama que el producto es de mejor calidad, además los slogan son los medios más efectivos de atraer la atención del público sobre uno o varios aspectos del producto.

ILUSTRACIÓN N° 21.- Logotipo de la Empresa



Fuente: Diseño propio
Elaborado por: Alexandra Ipiales

5.4 Misión



“PROMALAN”

Empresa dedicada a producir productos de snack de alta calidad elaborado por personal capacitado, con una excelente materia prima para comercializar a un precio justo orientado a satisfacer a los consumidores y al mismo tiempo generar rentabilidad y crear un ambiente de motivación y superación para nuestros trabajadores.

5.5 Visión



“PROMALAN”

En los próximos cinco años “PROMALAN” será una microempresa líder en la producción y comercialización de productos artesanales de snack de chifles a base de malanga para abastecer al mercado cantonal de Francisco de Orellana en base a la materias primas de la localidad, logrando la mayor participación de mercado con la calidad de producto y obtener rentabilidad positiva y

5.6 Objetivos Empresariales

Los Objetivos que cuenta la microempresa “PROMALAN” para un buen funcionamiento y desenvolvimiento del personal serán los siguientes:

- Generar puesto de trabajo en el sector, contrarrestando así la migración de los agricultores y el aprovechamiento de materia prima local mal utilizado.
- Mantener un mercado satisfecho, con la presencia de nuestro producto en todos los establecimientos de comercialización.
- Generar una atractiva rentabilidad para gerencia y con miras a mejorar su proceso productivo e innovación de producto
- Mejorar la calidad en los procesos para alcanzar la productividad continua y la optimización de plazos de entrega
- Incrementar el rendimiento del talento humano, mediante la correcta ejecución de sus funciones, obteniendo la reducción de sus costos de mano de obra directa e indirecta y el aprovechamiento de los recursos disponibles que posee la microempresa
- Conseguir la fidelización de los clientes actuales por medio de la vinculación constante de sus necesidades.

5.7 Principios Y Valores

5.7.1 Principios

5.7.1.1 Trabajo en equipo

Todo el personal trabajará de manera coordinada, manteniendo siempre una colaboración mutua y directa entre compañeros de trabajo sin existir ningún tipo de egoísmo, con el fin de cumplir con los objetivos y metas propuestos.

5.7.1.2 Sustentabilidad

Manteniendo un compromiso con el medio ambiente, se desarrollarán procesos productivos que no ocasionen daños a la biodiversidad.

5.7.1.3 Equidad

Dentro de la microempresa todo puesto es de vital importancia, por esta razón se tratará de manera igual a todos los empleados sin existir favoritismos ni tratos especiales, con el fin de que toda la empresa se sienta en completa armonía.

5.7.1.4 Ahorro

La microempresa incentivará a sus empleados al ahorro de tiempo, recursos y dinero para que toda tarea se la realice en el tiempo indicado y se reduzca al mínimo el desperdicio de materiales.

5.7.1.5 Innovación

Toda idea es buena por tal motivo se le proporcionará a los empleados la confianza necesaria para que exprese sus ideas ya sea en la creación de un nuevo producto o encontrar una forma más eficiente de lograr un resultado específico.

5.7.2 Mejora continua

La microempresa se encontrará abierta a cualquier cambio ya sea tecnológico o de procesos de producción con el fin de mejorar la productividad.

5.7.2.1 Seguridad

La seguridad es de vital importancia dentro de una organización, por tal motivo se le proporcionara a todos los empleados las herramientas, materiales y equipo de trabajo adecuados y necesarios para el buen cumplimiento de sus funciones.

5.7.2.2 Gestión de Tiempo

El tiempo es uno de los recursos más importantes dentro de una organización por tal motivo se capacitará a los empleados en formas de cómo gestionar su tiempo con el fin de reducir al mínimo el tiempo ocioso dentro de la microempresa.

5.7.3 Valores

5.7.3.1 Puntualidad

Entregar la producción en el tiempo establecido en la planificación acordada con el cliente, por lo tanto se mantendrá la confianza y la fidelidad de los mismos.

5.7.3.2 Responsabilidad

La responsabilidad que tendrá la organización hacia el medio ambiente ayudará a mantener la armonía de la población que habita en el lugar de la producción de dicho producto.

5.7.3.3 Respeto

Mantener el respeto entre los colaboradores que laboran en la microempresa, de modo que exista armonía en el ambiente en el que desarrollan sus actividades para la realización de un trabajo eficiente.

5.7.3.4 Disciplina

La disciplina en los colaboradores ayudará al logro de los objetivos empresariales ya que se realizará un trabajo comprometido, arduo y eficiente.

5.7.3.5 Calidad

Mantener los márgenes de calidad ofrecidos por la organización y así garantizar la lealtad de los consumidores.

5.8 POLÍTICAS

5.8.1 Políticas Organizacionales

Las políticas que cuenta “PROMALAN”, son las siguientes:

- Políticas de calidad
- Política ambiental
- Política de producción
- Política administrativa
- Política de comercialización
- Política de talento humano

5.8.2 Políticas de Calidad

- Innovación práctica y eficiencia de costos.
- Compromiso con las normas de calidad.
- Pulcritud en nuestra presentación personal y empresarial.
- Conciencia de un trabajo individual y en equipo, libre de errores

5.8.3 Políticas Ambientales

- Los residuos se manejan en un recipiente de color verde el cual estará marcado como “Material Biodegradable”, el cual estará abastecido de una tapa ajustable con el fin de que no entre agua y no expele malos olores.
- Se instalaron recipientes en lugares estratégicos y aislados del área de producción.
- Los residuos no deben permanecer por más de tres días en la planta.
- Se procederá a recolectar los desperdicios originados por el proceso para luego ser entregado como abono de tierras y como alimentos para animales, con el fin de reducir el impacto que producen los desperdicios.

- Garantizar la calidad de los productos y una minimización del impacto ambiental.

5.8.4 Políticas de Producción

- Queda prohibido comer dentro del área de trabajo.
- Se prohíbe fumar dentro de las instalaciones de la empresa.
- Se prohíbe el uso de anillos, maquillaje u otro elemento que genere contaminación dentro del área de producción.
- El uso de dotación, guantes y botas de seguridad será obligatorio en todas las etapas de producción.

5.8.5 Políticas Administrativas – Financieras

- La microempresa será responsable y comprometida, con la ideología positiva e innovadora, dispuesta a trabajar conjuntamente en beneficio de nuestros clientes.
- La microempresa tendrá contratos para la adquisición de materia prima con productores de la zona, con la finalidad de asegurar su abastecimiento.
- Se procurara desarrollar y mantener relaciones a largo plazo y mutuamente beneficiosos con sus proveedores.
- La compañía mejorara continuamente su rentabilidad para asegurar su permanencia en el negocio y aumentar la satisfacción económicamente a la gerencia.
- La gerencia será líder y estará presta a inquietudes para mejorar continuamente
- La gerencia difundirá la gestión de la empresa.
- Los desembolsos de dinero, así como los ingresos están respaldados con su respectiva documentación legal y bajo autorización del Gerente General.
- El dinero que proviene de la comercialización de productos será depositado por Secretaria en forma intacta e inmediata en las primeras horas del día siguiente en la entidad bancaria respectiva.
- Los pagos a proveedores serán cumplidas en forma y plazo acordado.

5.8.6 Políticas de Comercialización

- Mantener precios competitivos con una relación calidad-precio.
- El vendedor-distribuidor debe hacer énfasis en los beneficios que proporcionan nuestros productos.
- El vendedor-distribuidor dará un trato personalizado al cliente con el fin de mantener clientes fieles.
- La microempresa mantendrá una programación para publicidad y promoción del snack.
- Las ventas del producto se facturarán en el instante que origine dicha acción

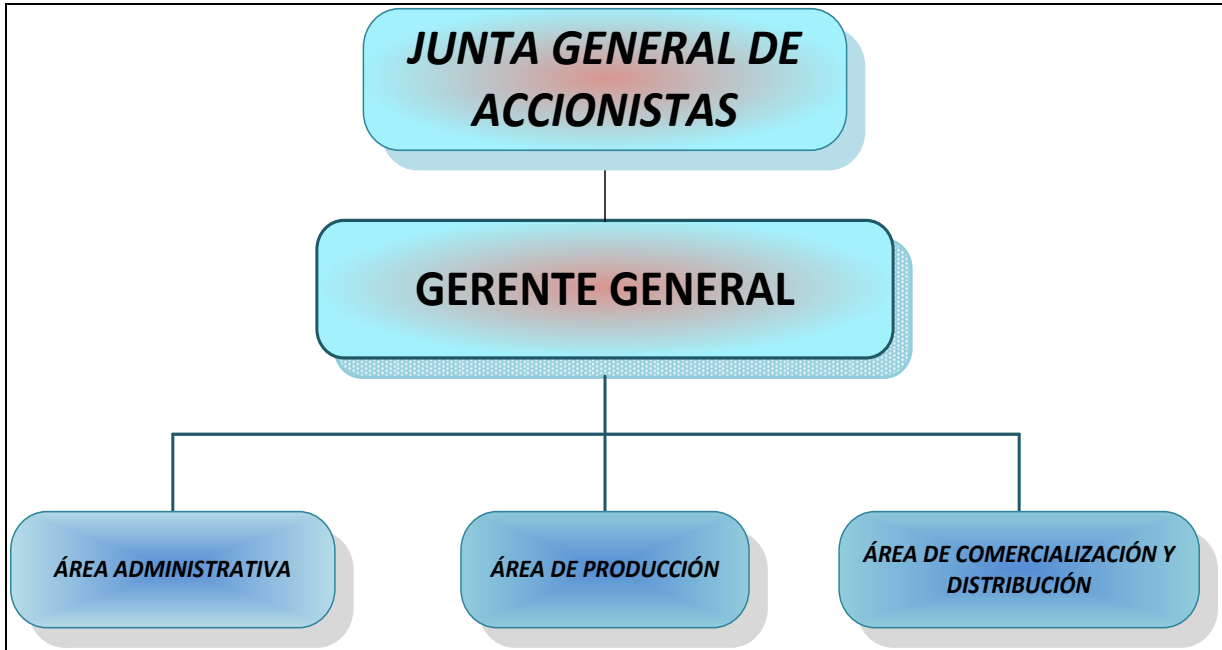
5.8.7 Política de Talento Humano

- Se contratara a todas las personas que cubran de manera puntual los requisitos del puesto al cual están aplicando.
- No habrá discriminación de género, inclusive para asensos.
- La microempresa procurará motivar el crecimiento personal y laboral de sus empleados constantemente.
- Los horarios de entrada y salida serán respetados.
- Se prohíben las visitas de personas ajenas a la empresa en horarios de trabajo con fines personales.
- Realizar eficientemente el trabajo asignado a cada puesto.
- Siempre se debe brindar trato justo y esmerado a todos los clientes, en sus solicitudes y reclamos, considerando que “PROMAL”, presta servicios de producción y comercialización de transformación de productos de la zona.
- Todo trabajo debe realizarse con excelencia, siempre cumpliendo cada paso del proceso, buscando la satisfacción y fidelidad del cliente.
- Todos los integrantes de la “PROMAL debe mantener un comportamiento ético.

5.9 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

En la presente grafica se estructura de áreas y puestos que formaran parte de la microempresa.

ILUSTRACIÓN N° 22.- Organigrama Estructural de la empresa



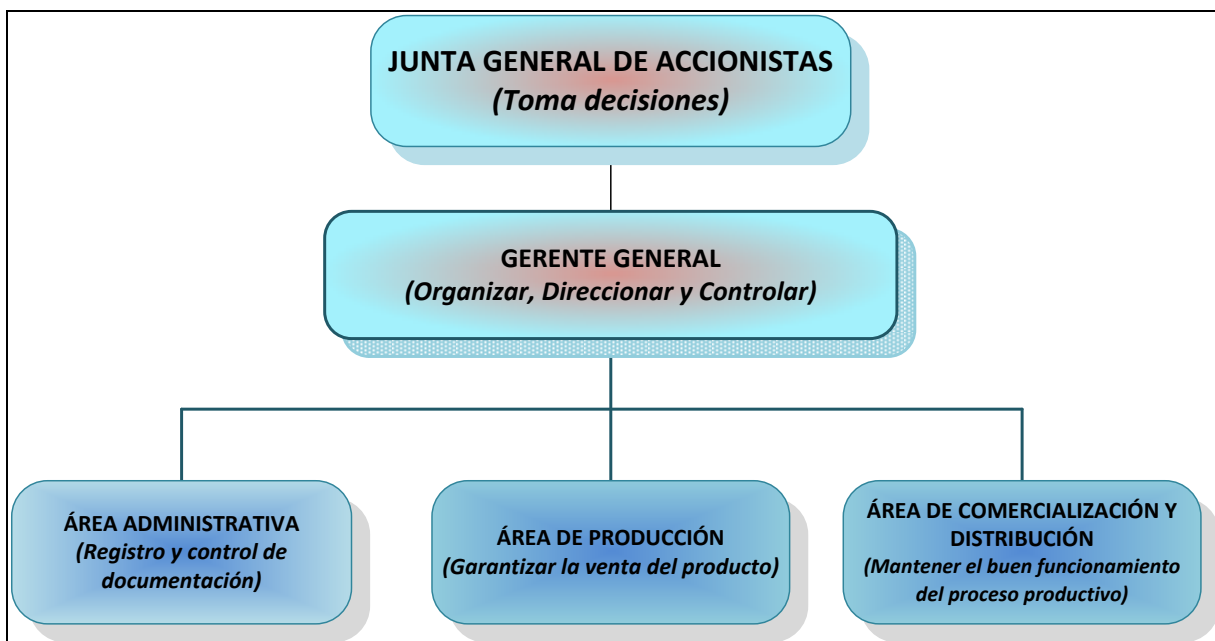
Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline

5.10 ORGANIGRAMA FUNCIONAL

Y en esta grafica se presenta una distribución funcional de acorde a la responsabilidad de cada área.

ILUSTRACIÓN N° 23.- Organigrama Funcional



Fuente: Diseño Propio


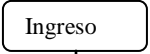
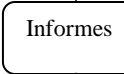
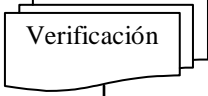
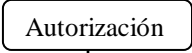
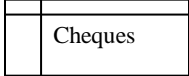
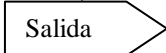

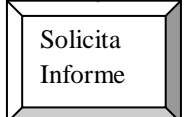
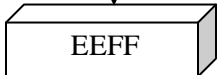
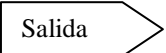
Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline

5.11 MANUAL DE FUNCIONES

Es una guía que pretende facilitar el desenvolvimiento de las operaciones de cada puesto de trabajo, así también brinda seguridad a cada individuo en sus funciones. Además es preciso aplicarlo y mantenerlo vigente conforme a las circunstancias que lo pidan.

Permite mejorar el trabajo del talento humano y sobre todo se lograría en forma eficiente los objetivos de la empresa. Además se detalla las tareas de cada uno de los cargos que conforman y muestra información como: identificación de puesto, relaciones de autoridad, funciones y responsabilidades.


5.11.1 Flujo-Grama Gerente General

N°	ACTIVIDADES	DIAGRAMA
1	Marca para incorporarse a su lugar de trabajo	
2	Llega a su oficina	
3	Reunión con el personal que labora	
4	Verifica si existen documentos pendientes de autorización.	
5	Toma de decisiones para mejorar la empresa	
6	Autoriza transferencias y pago de roles	
7	Registra su salida para su almuerzo	
8	Registra su ingreso a la oficina en la tarde	
9	Realiza una supervisión general del funcionamiento de la empresa	
10	Analiza los Balances presentados y los índices financieros	
11	Se retira de la empresa	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline


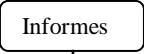
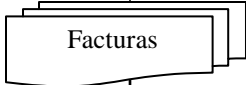
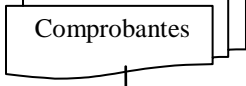
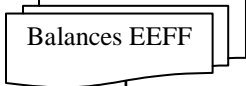
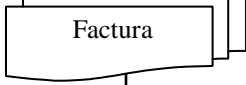
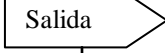
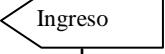
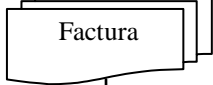
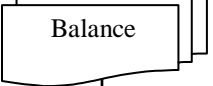
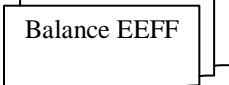
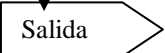
5.11.2 Manual de funciones Gerente General

	MANUAL DE FUNCIONES
CARGO	GERENTE GENERAL
Objetivos del cargo	Dirigir y administrar la microempresa, cumplir y hacer cumplir la misión, visión, objetivos, políticas y valores de la empresa. A la vez decidir el destino de la misma a través de un buen desempeño en sus actividades, controlando los recursos físicos y financieros.
Tipo de Contratación	Indefinido con periodo de prueba
Características del Cargo	Tener: iniciativa, don de mando, liderazgo, capacidad de proveer nuevas situaciones, motivación para dirigir, inteligencia, capacidad de comunicación, capacidad de escuchar.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Planificar, organizar y dirigir y controlar por medio de sus subordinados, las actividades de la empresa. • Velar por la buena marcha de la empresa • Representar legalmente la microempresa • Supervisar directamente al personal de la empresa • Vigilar el cumplimiento de tareas asignadas a cada persona • Seleccionar el personal competente y capacitar al personal laboral • Velar por el cumplimiento de las metas fijadas por la empresa como: rentabilidad, • productividad y otros indicadores de la empresa • Canalizar el trato a los clientes • Coordinar con los proveedores las fechas de pago • Coordinar el trabajo diario de los trabajadores • Coordinar con los proveedores los diferentes descuentos por montos de facturas • Autorizar pago de rol • Tomar decisiones en base a resultados • Representar judicial y extra judicial a la empresa • Revisar facturación a proveedores • Determinar las técnicas de selección. • Recibir y firmar estados financieros • Emitir la autorización correspondiente para el desarrollo de las actividades de acuerdo a los requerimientos de la empresa • Entregar los estados financieros a la secretaria para su archivo • Hacer cumplir todas las políticas establecidas
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Título superior en Administración o carreras afines o estudiante egresado • Experiencia mínima de 3 años en el manejo de actividades comerciales • Edad de 30 años en adelante
Actitudes y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Honrado • Confiable • Buena presencia • Capacidad de negociación • Disposición para trabajar • Liderazgo • Ética profesional

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline


5.11.3 Flujo – Grama del Contador

N°	ACTIVIDADES	DIAGRAMA
1	Marca para incorporarse a su lugar de trabajo	
2	Reunión con el Gerente	
3	Verifica que todos los documentos y demás cosas estén en orden	
4	Examina que todos los documentos estén con sus respectivas firmas y respaldos	
5	Con los documentos en orden procede a revisas si toda la información consta en el sistema sin ningún error	
6	Recibe reportes del jefe de producción del día anterior	
7	Registra su salida para su almuerzo	
8	Registra su ingreso a la oficina en la tarde	
9	Analiza los Ingresos y Gastos	
10	Prepara Balances y demás informes	
11	Firma los Balances y da a conocer la situación de la empresa al Gerente General	
12	Se retira de sus labores marcando su salida	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline


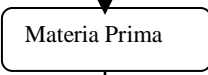
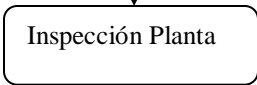
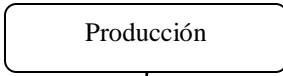
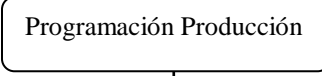
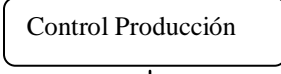
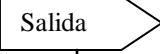
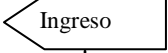
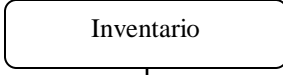
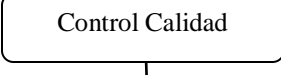
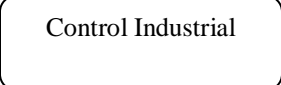
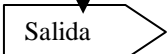
5.11.4 Manual de funciones del Contador

	MANUAL DE FUNCIONES
CARGO	CONTADOR
Objetivos del cargo	Dirigir y administrar la microempresa, cumplir y hacer cumplir la misión, visión, objetivos, políticas y valores de la empresa. A la vez decidir el destino de la misma a través de un buen desempeño en sus actividades, controlando los recursos físicos y financieros.
Tipo de Contratación	Indefinido con periodo de prueba
Características del Cargo	Tener: iniciativa, motivación para dirigir, inteligencia, capacidad de comunicación, capacidad de escuchar. Tener responsabilidad de poner y mantener el buen funcionamiento de las operaciones, tareas, responsabilidades de la microempresa
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Registrar las transacciones operacionales diarias de la organización. • Mantener registros físicos y magnéticos adecuados de toda la información relacionada con la organización. • Emitir informes mensuales sobre las actividades. • Llevar a cabo la contabilidad de la empresa, de tal manera que se puedan emitir balances financieros oportunos. • Participar en las planificaciones de la microempresa. • Cumplir con las obligaciones de la microempresa eficientemente. • Cumplir con las obligaciones tributarias.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Título superior en Ingeniería Comercial, Administración de Empresas, Contabilidad y Auditoría. • Experiencia mínima de 2 años en el manejo de actividades comerciales • Edad de 25 años en adelante
Actitudes y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Honrado • Confiable • Buena presencia • Capacidad de negociación • Disposición para trabajar • Liderazgo • Ética profesional • Disciplina

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline

5.11.5 Flujo- Grama Jefe de Producción

N°	ACTIVIDADES	DIAGRAMA
1	Marca para incorporarse a su lugar de trabajo	
2	Control de Materia prima	
3	Control de inspección de la Planta	
4	Control de la planeación de producción	
5	Control de la Programación de la producción	
6	Control de Producción	
7	Registra su salida para su almuerzo	
8	Registra su ingreso a la oficina en la tarde	
9	Control de Inventario	
10	Control de Calidad	
11	Control industrial	
12	Se retira de sus labores marcando su salida	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline


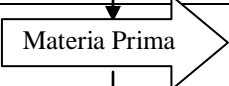
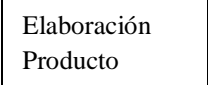
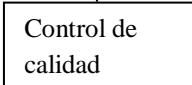
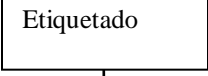
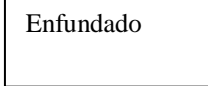
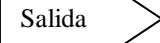
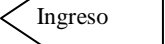

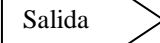
5.11.6 Manual de Funciones Jefe de Producción

	MANUAL DE FUNCIONES
CARGO	JEFE DE PRODUCCIÓN
Objetivos del cargo	Cumplir y hacer cumplir el plan de producción del micro empresa. Supervisar al personal de producción, para un mejor desenvolvimiento de la calidad del producto
Tipo de Contratación	Indefinido con periodo de prueba
Características del Cargo	Tener: iniciativa, motivación para dirigir, inteligencia, capacidad de comunicación, capacidad de escuchar. Tener responsabilidad de poner y mantener el buen funcionamiento de las operaciones, tareas, responsabilidades de la micro empresa
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar la materia prima • Solucionar los fallos imprevistos en el proceso productivo • Analizar la calidad de producción • Programar la producción según lo requerimientos del área de comercialización • Administrar niveles óptimos de stock de materia prima y productos terminados considerando los procesos operativos de recepción, almacenamiento y distribución. • Participar activamente en la recepción de materia • Seguir las instrucciones establecida por su superior. • Controlar el vestuario del personal si cumplen los parámetros • Autorización de bajas de productos caducados • Realizar los respectivos informes diarios de la materia prima que ingrese a la microempresa. • Revisar el producto terminado antes de pasar al área de comercialización antes de su venta final.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Título bachiller de diferentes carreras • Experiencia mínima de 1 años en el manejo de producción • Edad de 20 años en adelante
Actitudes y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Honrado • Confiante • Buena presencia • Capacidad de negociación • Disposición para trabajar • Liderazgo • Ética profesional • Disciplina

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline


5.11.7 Flujo-Grama de Operario de Producción

N°	ACTIVIDADES	DIAGRAMA
1	Marca para incorporarse a su lugar de trabajo	
2	Recepción y almacenamiento de materia prima	
3	Procedimiento para la elaboración del producto	
4	Control e inspección de calidad	
5	Etiquetado	
6	Enfundado	
7	Registra su salida para su almuerzo	
8	Registra su ingreso en la tarde	
9	Almacenamiento del producto terminado	
10	Se retira de sus labores marcando su salida	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline

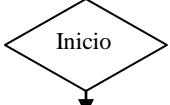
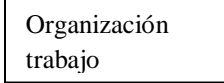
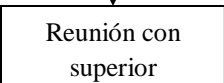
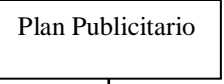
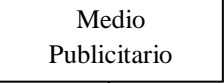
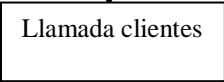
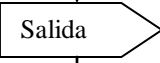
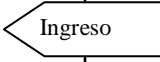
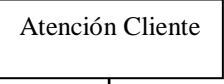
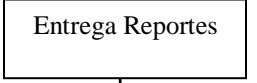
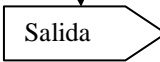
5.11.8 Manual de Funciones Operario de Producción

	MANUAL DE FUNCIONES
CARGO	OPERARIO DE PRODUCCIÓN
Objetivos del cargo	Cumplir con el plan de producción de la microempresa
Tipo de Contratación	Indefinido con periodo de prueba
Características del Cargo	Tener: iniciativa, don de mando, liderazgo, capacidad de proveer nuevas situaciones, motivación para dirigir, inteligencia, capacidad de comunicación, capacidad de escuchar.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar la materia prima • Producir el producto con calidad • Realizar las distintas labores de producción bajo los programas de trabajo diario. • Mantener los utensilios insumos, materiales de empaque y maquinaria en perfecto estado sanitario • Ser activa en todo el proceso de producción • Seguir las instrucciones establecida por su superior. • Utilizar la vestimenta adecuada al ingresar a su lugar de trabajo, es decir, usar overol blanco, gorra, mascarilla, y botas industrial, guantes quirúrgicos, todo esto totalmente limpio y desinfectado. • Mantener el orden y la limpieza de la microempresa • Ser una persona proactiva • Revisar el producto antes de su venta final.
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Título bachiller de diferentes carreras • Sin experiencia • Edad de 18 años en adelante
Actitudes y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Honrado • Confiable • Buena presencia • Capacidad de negociación • Disposición para trabajar • Liderazgo • Ética profesional • Disciplina

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: IpiALES Puentes Alexandra Jaqueline


5.11.9 Flujo – Grama Agente Vendedor

N°	ACTIVIDADES	DIAGRAMA
1	Marca para incorporarse a su lugar de trabajo	
2	Organiza su puesto de trabajo	
3	Se reúne con su jefe	
4	Realiza plan de publicidad	
5	Selecciona medio publicitario	
6	Llama a posibles clientes	
7	Registra su salida para su almuerzo	
8	Registra su ingreso a la oficina en la tarde	
9	Atiende vitrina	
10	Entrega reportes de ventas	
12	Se retira de sus labores marcando su salida	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline

5.11.10 Manual de Funciones Agente Vendedor

	MANUAL DE FUNCIONES
CARGO	AGENTE VENDEDOR
Objetivos del cargo	Responsabilidad de ofrecer productos al cliente, satisfaciendo sus necesidades, brindando un servicio oportuno y de calidad con cordialidad, motivar a los clientes en adquirir productos, promocionar y proponer nuevos productos, participar en las grandes negociaciones.
Tipo de Contratación	Contrato Indefinido con periodo de prueba
Características del Cargo	Tener: Juicio crítico, independencia, integridad y objetividad, entrenamiento técnico, capacidad profesional, capacidad de trabajo, integridad moral y ética, capacidad de comunicación, capacidad de escuchar.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> • Mantenerse actualizado e informado de las características técnicas y uso de producto, con la finalidad de dar excelente asesoría. • Pedir autorización para la salida de productos comercializados fuera de microempresa • Aprovechar la información brindada por la microempresa como: hoja volante, afiches. • Comunicar al gerente sobre daños y desperfectos en productos para proceder a las acciones correspondientes. • Promocionar los productos de la microempresa en la ruta que el jefe lo asigne • Recibir los pedidos de cada punto de venta para coordinar con el área de producción las órdenes de pedido y entrega en forma oportuna. • Mantener los cliente y atraer nuevos clientes y consumidores de nuestro producto • Adecuado uso y mantenimiento de los bienes entregados para el desarrollo de sus actividades • Demostrar a cada uno de sus actos responsabilidad, honradez y cumplimiento cabal en las tareas y trabajos encomendados • Estar presto a cualquier otra disposición correspondiente a sus funciones que solicite la Gerencia.(despacho y distribución)
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción secundaria • Experiencia mínima de 2 años en el manejo de actividades comerciales • Edad mínima de 20 años en adelante

Actitudes y habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Honrado • Confiable • Buena presencia • Capacidad de negociación • Disposición para trabajar • Liderazgo • Ética profesional • Disciplina
--------------------------------	--

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Ipiales Puentes Alexandra Jaqueline

5.12 Talento Humano

En el proyecto es necesario contratar profesionales a fines a la especialidad del área, entre ellos tenemos al personal de producción, comercialización y administración de la empresa denominada PROMALAN. S.A, tal como se detalla a continuación:

TABLA N° 17.- Requerimiento Personal de Producción

CARGO	Numero
Jefe Departamento Administrativo	1
Trabajadores de Producción	2

Fuente: Sueldo Sectorial MRL

Elaborado por: Alexandra Ipiales

Como se puede apreciar en el departamento de producción solo se contratara a 3 colaboradores los cuales están directamente relacionadas con el proceso productivo.

TABLA N° 18.- Requerimiento Personal Administrativo y Ventas

CARGO	Numero
Gerente / Afines	1
Contador / general	1
Vendedor / A	1

Fuente: Sueldo Sectorial MRL

Elaborado por: Alexandra Ipiales

En la tabla Nª 18, se describe el personal administrativo y ventas que ocuparan puestos funcionales en el área Administrativa.

5.13 MARCO LEGAL

5.13.1 Constitución legal (tipo de compañía)

El proceso de creación de una nueva compañía en el Ecuador puede durar menos de una semana. Esta novedad, introducida en el ordenamiento ecuatoriano con la Ley Orgánica para el Fortalecimiento y Optimización del Sector Societario y Bursátil, ofrece una alternativa rápida y *online* frente al procedimiento tradicional de constitución de empresas.

Los requisitos y pasos concretos del nuevo procedimiento se recogen en la Resolución de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros No. 8, publicada en el Registro Oficial Suplemento 278 de 30 de junio de 2014. De la regulación podemos destacar los siguientes puntos:

- El procedimiento se ofrece como una alternativa acelerada que no elimina el llamado procedimiento común (y hasta ahora único) de constitución de empresas que sigue vigente.
- Habrá modelos de minuta para la constitución en la página web de la Superintendencia, para que los interesados puedan descargarlos y cumplimentarlos fácilmente.
- Se exceptúa la formalidad del requerimiento de la firma de un abogado para la validez de la minuta ante Notario Público.
- Se informa que los Notarios deberán obtener obligatoriamente firma electrónica para seguir este procedimiento.
- Hay otras novedades, tanto para este proceso simplificado, como para el procedimiento común de constitución de compañías:
- El nombramiento de los administradores se realizará en la escritura de constitución, quedando inscrito conjuntamente con la misma.

- Se elimina la aprobación previa del estatuto de la compañía que emitía la Superintendencia, por lo que podrá solicitarse su inscripción directamente al Registro Mercantil del Cantón correspondiente.
- Independientemente del procedimiento de constitución elegido, se indica que las compañías sólo podrán operar cuando obtengan el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

5.13.2 Registro Único de Contribuyentes (RUC)

El documento se obtiene en los establecimientos del Servicio de Rentas Internas (SRI) este requisito es indispensable para generar documentos de venta o facturas y poder cumplir con los impuestos que se genera el momento de vender y comprar.

Requisitos para obtener el Ruc

- Presentar original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación actualizada.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

5.13.3 Permiso del Cuerpo de Bomberos.

En la actualidad al momento de emprender un negocio se debe tramitar el permiso de funcionamiento las cuales solo pueden ser emitidas por El Cuerpo de Bomberos de Francisco de Orellana con el fin de prevenir incendios y desastres.

El permiso de funcionamiento va conforme al tipo de actividad del negocio que se quiera ejercer el cual se define de acuerdo al área útil del negocio.

La persona interesada para obtener el permiso de funcionamiento ya sea dueño o responsable del negocio, debe presentar los requisitos respectivos:

- Solicitud de inspección del local
- Cedula y papeleta de votación

- Copia de Ruc Actualizado
- Informe favorable de la inspección

Cabe recalcar que para el favorable informe de inspección, el negocio debe cumplir con los requisitos previos.

- Extintor 10lb
- Señaléticas reflectivas
- Lámparas de emergencia

Una vez aprobada la inspección el establecimiento emitirá respectivo el Permiso de Funcionamiento.

REFLEXIÓN

En este estudio organización propuesto servirá de mucho ya que de esta manera la organización por departamentos está bien definida, los colaboradores de cada sección están encaminados a cumplir las funciones específicas que se encuentran enmarcadas en el manual de funciones.

De la misma manera los flujogramas de operatividad descritos en el manual de funciones permitirán a los colaboradores seguir los lineamientos técnicos para que la producción y comercialización de chifle a base de malanga llegue a satisfacer a los consumidores.

Los elementos legales que se deben cumplir para la constitución de la microempresa sirven como normas para que a futuro no tenga inconvenientes legales con los organismos de control, es por esto que se describió unos requisitos técnicos que servirán para la legalización del mismo.

CAPITULO VI

6 ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Objetivo General

Realizar un análisis económico financiero para la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.

6.2 Objetivos Específicos

- Determinar la inversión necesaria para la operatividad del proyecto
- Estructurar los componentes de ingresos y egresos que reflejaran en la ejecución del proyecto
- Viabilizar la factibilidad a través de los indicadores financieros en la manera que identificar el rendimiento, rentabilidad y recuperabilidad de la inversión

6.3 Inversión Total

En la siguiente tabla se detalla cada uno de los elementos que integran el grupo de inversiones como son la fija por un valor de \$ 45.349, La diferida por un valor de \$ 1.330,00 y circulante (Capital de Trabajo) por un valor de \$ 18.844,47, dando como resultado que la inversión total asciende a 62.523,47.

TABLA N° 19.- Inversión Total

CONCEPTO	PROYECTADA		Total General
	Aporte Inversionista	Préstamo	
Inversión Fija			
Vehículo		24.000,00	24.000,00
Maquinaria	13.710,00		13.710,00
Enceres		1.380,00	1.380,00
Muebles de oficina	2.820,00		2.820,00
Equipos de computación	3.115,00		3.115,00
Equipos de Seguridad	324,00		324,00
SUBTOTAL INVERSION FIJA	19.969,00	25.380,00	45.349,00
Inversión Diferida			
Gastos de constitución	100,00		100,00
Registro sanitario	250,00		250,00
Permiso Funcionamiento	80,00		80,00
Gastos notariales	900,00		900,00
SUBTOTAL INVERSION DIFERIDA	1.330,00		1.330,00
Inversión Circulante			
Materia Prima Directa	9.291,42		9.291,42
Mano de Obra Directa	3.575,37		3.575,37
Sueldos Administrativos	3.595,68		3.595,68
Gastos Administrativos	1.920,00		1.920,00
Servicios Básicos	462,00		462,00
SUBTOTAL INVERSION CIRCULANTE	18.844,47		18.844,47
TOTAL INVERSIONES	40.143,47	25.380,00	65.523,47
PARTICIPACION PORCENTUAL	61,27%	38,73%	100,00%

Fuente: Anexo Calculo de Inversiones

Elaborado por: Alexandra IpiALES

6.3.1 Capital de Trabajo

En lo referente al presupuesto de capital de trabajo que se presenta en la siguiente tabla se lo considera al dinero circulante que debo tener en la fase pre operativa antes de que se genere ventas detallados de la siguiente manera.

TABLA N° 20.- Capital de Trabajo

Inversión Circulante	Valor
Materia Prima Directa	9.291,42
Mano de Obra Directa	3.575,37
Sueldos Administrativos	3.595,68
Gastos Administrativos	1.920,00
Servicios Básicos	462,00
SUBTOTAL INVERSION CIRCULANTE	18.844,47

Fuente: Tabla N° 19

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.4 Presupuesto de Ingresos

La proyección de ingresos de la empresa fue planteada para un horizonte de tiempo de 5 años, en el cual los primeros años probablemente no sean tan altos ya que la empresa es nueva en la industria alimenticia y el producto se encuentra en etapa pre-operativa.

6.4.1 Determinación de la Cantidad a Producir

La siguiente tabla describiremos las cantidades que se van a producir tomando en cuenta la información de la demanda insatisfecha encontrada en el estudio de mercado.

En cuanto a la capacidad de la producción propuesta se estima que solo el 55% de la demanda insatisfecha se producirá, este porcentaje se ha establecido como política de empresa; ya que la capacidad de infraestructura solo permite generar la producción del porcentaje antes mencionado, para lo cual se establece las siguientes cantidades.

TABLA N° 21.- Demanda Insatisfecha

AÑO	Oferta Anual Proyectada	Demanda Anual Proyectada	Demanda Insatisfecha
2018	22.410	360.310	337.900
2019	22.800	368.371	345.572
2020	23.196	376.614	353.417
2021	23.600	385.041	361.441
2022	24.011	393.656	369.645

Fuente: Estudio de Demanda y Oferta

Elaborado por: Alexandra Ipiales

TABLA N° 22.- Determinación de la Cantidad

Periodo	Demanda Insatisfecha Anual	Cobertura	Cantidad Proyectada
2018	337.900	55%	185.845
2019	345.572	55%	190.064
2020	353.417	55%	194.380
2021	361.441	55%	198.792
2022	369.645	55%	203.305
Cantidad Proyectada			972.386

Fuente: Tabla N° 21

Elaborado por: Alexandra Ipiales

Este emprendimiento estipula que para el primer año es decir para el 2018 se proyecta captar y producir a la misma vez la cantidad de 185.845, mismos que se determinaron con un porcentaje del 55% como política de captación por parte de los propietarios de la empresa

6.4.2 Determinación del Precio

Es necesario establecer el precio de venta para determinar los ingresos anuales, es por esto que para ello se ha clasificado todos los costos y gastos en fijos y variables, arrojando como resultado que el costo de producción unitario para el primer año es de \$ 0.41, y como precio de venta final al consumidor asciende a \$ 0.65; conforme a la siguiente tabla:

TABLA N° 23.- Determinación del precio

<u>COSTOS FIJOS</u>	
<u>Mano de obra directa</u>	
Jefe Dptos. . Administrativos	6.179,46
Trabajadores de Producción	11.655,43
<u>Gasto de Servicios Básicos</u>	
Agua potable	293,01
Energía Eléctrica	610,44
<u>Depreciación Acumulada</u>	
Depreciación Acumulada	6.176,74
<u>SUBTOTAL COSTOS FIJOS</u>	<u>24.915,08</u>
<u>COSTOS VARIABLES</u>	
<u>Materia Prima Directa</u>	
Malanga por Libras	34.374,89
<u>Costos Indirectos de fabricación</u>	
Galón de Aceite	2.314,59
Funda de Sal	254,35
Fundas de empaque	1.718,90
Gas Industrial	4.617,37
Etiquetas	3.437,79
<u>SUBTOTAL COSTOS VARIABLES</u>	<u>46.717,88</u>
<u>COSTO DE PRODUCCION</u>	<u>71.632,96</u>
Cantidades a Vender en Unidades	168.949,88
Costo Unitario	0,42
Porcentaje de Utilidad	54%
Precio de Venta	0,65

Fuente: Costos Proyectados

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.4.3 Determinación de las Ventas

Una vez establecidos las cantidades de la tabla N^a 22 y el precio de venta calculado en la tabla N^a 22, se proyecta los ingresos de los 5 periodos, aplicando la tasa del PIB proyectado del 1.74% se ha determinado la siguiente tabla:

TABLA N° 24.- Ingresos Proyectados

AÑO	Cantidad Proyectada	Precio Proyectado	Ingresos Proyectados
2018	185.845	0,65	120.799,25
2019	190.064	0,65	123.541,60
2020	194.380	0,65	126.347,00
2021	198.792	0,65	129.214,80
2022	203.305	0,65	132.148,25

Fuente: Tabla N° 22 y 23

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.5 Presupuesto de Egresos

6.5.1 Determinación Materia Prima Directa

La materia prima al cual nos referimos se adquirirá a través de los productores directos de la zona en especial del cantón Joya de los Sachas, ya que en este sector existe mayor cantidad de cultivo de la malanga, dato proporcionado por el MAGAP.

TABLA N° 25.- Materia prima

DETALLE	Cantidad	Costo Unitario	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Malanga por Libras	33.787	1,00	33.787,00	34.374,89	34.973,01	35.581,54	36.200,66	36.830,55

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.5.2 Determinación Personal Producción

TABLA N° 26.- Sueldos Primer Año MOD

CARGO	Q	RMU	Total Mes	Valor Anual	Aporte patronal	13er Sueldo	14to Sueldo	Total RMU primer año
Jefe de Producción	1	404,97	404,97	4.860	542	405	373	6.179
Trabajadores de Producción	2	393,41	786,82	9.442	1.053	787	374	11.655
TOTAL GENERAL			1.191,79	14.301	1.595	1.192	747	17.835

Fuente: Sueldos Sectoriales MRL

Elaborado por: Alexandra Ipiales

TABLA N° 27.- Sueldos Segundo Año MOD

CARGO	Q	RMU	Total Mes	Valor Anual	Aporte patronal	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de reserva	Total RMU 2do Año
Jefe de Producción	1	404,97	404,97	4.859,64	541,85	404,97	373,00	404,81	6.584,27
Trabajadores de Producción	2	393,41	786,82	9.441,84	1.052,77	786,82	374,00	786,51	12.441,93
TOTAL GENERAL			1.191,79	14.301,48	1.594,62	1.191,79	747,00	1.191,31	19.026,20

Fuente: Sueldos Sectoriales MRL

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.5.3 Determinación Gastos Generales de Fabricación

TABLA N° 28.- Gastos Generales de Fabricación

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Galón de Aceite	350	6,50	2.275,00	2.314,59	2.354,86	2.395,83	2.437,52	2.479,93
Funda de Sal	250	1,00	250,00	254,35	258,78	263,28	267,86	272,52
Fundas de empaque	185.845	0,01	1.858,45	1.890,79	1.923,69	1.957,16	1.991,21	2.025,86
Gas Industrial	20	18,91	4.538,40	4.617,37	4.697,71	4.779,45	4.862,61	4.947,22
Etiquetas	185.845	0,02	3.716,90	3.781,57	3.847,37	3.914,31	3.982,42	4.051,72
Total Costos Indirectos de Fabricación			12.638,75	12.858,66	13.082,40	13.310,03	13.541,63	13.777,25

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.5.4 Determinación Servicios Básicos

TABLA N° 29.- Gastos Servicios Básicos

Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Agua potable	30	0,80	288,00	293,01	298,11	303,30	308,57	313,94
Energía Eléctrica	250	0,20	600,00	610,44	621,06	631,87	642,86	654,05
Telefonía Fija	1	80,00	960,00	976,70	993,70	1.010,99	1.028,58	1.046,48
Total Servicios Básicos			1.848,00	1.880,16	1.912,87	1.946,15	1.980,02	2.014,47

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.5.5 Determinación Gastos Administrativos

TABLA N° 30.- Gastos Administrativos

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	AÑO 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Suministros de aseo	1	85,00	85,00	1.020,00	1.037,75	1.055,80	1.074,18	1.092,87	1.111,88
Suministros de Oficina	1	55,00	55,00	660,00	671,48	683,17	695,05	707,15	719,45
Combustible	11	20,00	220,00	2.640,00	2.685,94	2.732,67	2.780,22	2.828,60	2.877,81
Arriendo Local	12	200,00	200,00	2.400,00	2.441,76	2.484,25	2.527,47	2.571,45	2.616,19
Publicidad	1	80,00	80,00	960,00	976,70	993,70	1.010,99	1.028,58	1.046,48
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS			640,00	7.680,00	7.813,63	7.949,59	8.087,91	8.228,64	8.371,82

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.5.6 Determinación Sueldos Administrativos

TABLA N° 31.- Sueldos Administrativos Primer Año

CARGO	Q	RMU	Total Mes	Valor Anual	Aporte patronal	13er Sueldo	14to Sueldo	Total RMU primer año
Gerente / Afines	1	403,43	403,43	4.841,16	539,79	403,43	375,00	6.159,38
Contador / general	1	399,61	399,61	4.795,32	534,68	399,61	375,00	6.104,61
Vendedor / A	1	395,52	395,52	4.746,24	529,21	395,52	375,00	6.045,97
Total Remuneraciones Administrativas			1.198,56	14.382,72	1.603,67	1.198,56	1.125,00	18.309,95

Fuente: Sueldos Sectoriales MRL

Elaborado por: Alexandra Ipiales

TABLA N° 32.- Sueldos Administrativos Segundo Año

CARGO	Q	RMU	Total Mes	Valor Anual	Aporte patronal	13er Sueldo	14to Sueldo	Fondo de reserva	Total RMU 2do Año
Gerente / Afines	1	403,43	403,43	4.841,16	539,79	403,43	375,00	403,27	6.562,65
Contador / general	1	399,61	399,61	4.795,32	534,68	399,61	375,00	399,45	6.504,06
Vendedor / A	1	395,52	395,52	4.746,24	529,21	395,52	375,00	395,36	6.441,33
Total Remuneraciones Administrativas			1.198,56	14.382,72	1.603,67	1.198,56	1.125,00	1.198,08	19.508,03

Fuente: Sueldos Sectoriales MRL

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.5.7 Determinación Depreciación Activos Fijos

TABLA N° 33.- Sueldos Administrativos Segundo Año

Detalle	Avaluó	DEPRECIACION ACUMULADA				
		2018	2019	2020	2021	2022
Vehículos	24.000,00	3.840,00	3.840,00	3.840,00	3.840,00	3.840,00
Maquinaria	13.710,00	1.233,90	1.233,90	1.233,90	1.233,90	1.233,90
Enceres	1.380,00	124,20	124,20	124,20	124,20	124,20
Muebles de oficina	2.820,00	253,80	253,80	253,80	253,80	253,80
Equipo de computación	3.115,00	695,68	695,68	695,68	0	0
Equipos de Seguridad	324,00	29,16	29,16	29,16	29,16	29,16
Depreciación Anual	45.349,00	6.176,74	6.176,74	6.176,74	5.481,06	5.481,06

Fuente: Inversión fija

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.6 Balance de Situación Inicial

Una vez que se ha realizado el análisis de las inversiones se ha determinado que la empresa tiene los siguientes derechos y obligaciones. Se puede apreciar que la microempresa tiene una gran composición de la propiedad planta y equipo, atribuyendo que es lo más indispensable para empezar a operar.

TABLA N° 34.- Balance Inicial

ACTIVOS		PASIVOS	
Efectivo y equivalentes	18.844,47	Deuda por pagar L/P	25.380,00
Bancos (Capital Trabajo)	18.844,47	Préstamo Ban Ecuador	25.380,00
Propiedad Planta y Equipo	45.349,00		
Vehículo	24.000,00	PATRIMONIO	40.143,47
Maquinaria	13.710,00		
Enceres	1.380,00	Aporte Accionista	40.143,47
Muebles de oficina	2.820,00		
Equipos de computación	3.115,00		
Equipos de Seguridad	324,00		
Otros Activos	1.330,00		
Inversión Diferida	1.330,00		
TOTAL ACTIVOS	65.523,47	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	65.523,47

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.6.1 Financiamiento

Financiamiento de este proyecto estará cubierto por capital propio y la diferencia con financiamiento de en una institución financiera de preferencia en Banecuador, mismo que será por el valor de \$ 25.380,00 a una tasa del 11.26% para emprendimientos, y a un plazo de 5 años.

TABLA N° 35.- Financiamiento Externo

Año	Cuota	Pago de intereses	Amortización del principal	Amortización acumulada del principal	Capital pendiente
0	-	-	-	-	25.380,00
1	6.912,05	2.857,79	4.054,26	4.054,26	21.325,74
2	6.912,05	2.401,28	4.510,77	8.565,02	16.814,98
3	6.912,05	1.893,37	5.018,68	13.583,70	11.796,30
4	6.912,05	1.328,26	5.583,78	19.167,48	6.212,52
5	6.912,05	699,53	6.212,52	25.380,00	0,00

Fuente: Simulador BANEQUADOR

Elaborado por: Alexandra Ipiates

6.6.2 Determinación de Ventas

En la siguiente tabla se proyecta las cantidades establecidas mismas que permiten conocer el cálculo de las ventas

TABLA N° 36.- Determinación de Ventas

AÑO	Cantidad Proyectada	Precio Proyectado	Ingresos Proyectados
2018	185.845	0,65	120.799,25
2019	190.064	0,65	123.541,60
2020	194.380	0,65	126.347,00
2021	198.792	0,65	129.214,80
2022	203.305	0,65	132.148,25

Fuente: Tablas Proyectadas

Elaborado por: Alexandra Ipiates

6.7 Estado de Resultados Proyectado

En este estado financiero se refleja la rentabilidad obtenida durante todo el ciclo productivo, tal es el caso que para el año 2018 se obtendrá una utilidad de \$ 16.589,05

TABLA N° 37.- Estado de Resultados Proforma

DESCRIPCION	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas proyectadas	120.799,25	123.541,60	126.347,00	129.214,80	132.148,25
(-) Costos de producción	<u>68.505,92</u>	<u>70.578,91</u>	<u>71.475,93</u>	<u>72.388,56</u>	<u>73.317,06</u>
Materia Prima Directa	37.812,38	38.470,31	39.139,70	39.820,73	40.513,61
Mano de Obra Directa	17.834,89	19.026,20	19.026,20	19.026,20	19.026,20
Costos Indirectos de fabricación	12.858,66	13.082,40	13.310,03	13.541,63	13.777,25
= Utilidad bruta en ventas	51.676,00	52.924,06	54.264,61	56.089,76	58.297,02
(-) Gastos Administrativos	<u>24.414,35</u>	<u>25.718,65</u>	<u>25.826,72</u>	<u>25.936,66</u>	<u>26.048,52</u>
Sueldos Administrativos	18.309,95	19.508,03	19.508,03	19.508,03	19.508,03
Gastos Administrativos	5.127,70	5.216,92	5.307,69	5.400,05	5.494,01
Telecomunicaciones	976,70	993,70	1.010,99	1.028,58	1.046,48
(-) GASTOS FINANCIEROS	<u>2.857,79</u>	<u>2.401,28</u>	<u>1.893,37</u>	<u>1.328,26</u>	<u>699,53</u>
Interés pagados	2.857,79	2.401,28	1.893,37	1.328,26	699,53
= Utilidad antes de Participación	24.403,86	24.804,13	26.544,53	28.824,84	31.548,98
15% Participación de Trabajadores	3.660,58	3.720,62	3.981,68	4.323,73	4.732,35
= Utilidad antes de Impuestos	<u>20.743,28</u>	<u>21.083,51</u>	<u>22.562,85</u>	<u>24.501,11</u>	<u>26.816,63</u>
22% Impuesto Renta	4.563,52	4.638,37	4.963,83	5.390,24	5.899,66
= UTILIDAD NETA	<u>16.589,05</u>	<u>16.470,75</u>	<u>18.001,11</u>	<u>19.599,16</u>	<u>21.271,12</u>

Fuente: Tablas Proyectadas

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.8 Flujo de Caja Proyectado

A través del flujo de caja se puede apreciar que la empresa PROMALAN S.A. en ningún momento presenta problemas de Dinero, ya que se mantiene una situación de liquidez estable

El flujo de caja al igual que el Estado de Pérdidas y Ganancias se ha proyectado a 5 años.

TABLA N° 38.- Flujo de Caja

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión fija	- 45.349,00					
Inversión Diferida	- 1.330,00					
Inversión Circulante	- 18.844,47					
Utilidad Neta		16.589,05	16.470,75	18.001,11	19.599,16	21.271,12
Depreciación Rescate		6.176,74	6.176,74	6.176,74	5.481,06	5.481,06
(-) Cuotas de Capital		- 4.054,26	-4.510,77	- 5.018,68	-5.583,78	-6.212,52
+ Valor de Rescate						15.856,65
= FLUJO NETO	- 65.523,47	18.711,53	18.136,73	19.159,17	19.496,43	36.396,32

Fuente: Estado de Resultados Proforma

Elaborado por: Alexandra Ipiales

6.9 Determinación del Costo de Oportunidad

Para el cálculo del costo de oportunidad se aplicará la tasa de rendimiento medio a la cual se actualizarán los flujos de efectivo proyectados.

6.9.1 Tasa de Rendimiento Medio

En la siguiente tabla se establecerá la tasa de rendimiento medio el cual significa que es la tasa mínima que debe rendir la inversión en todo el ciclo del emprendimiento, para ello se utilizará los indicadores del BCE, que son la tasa pasiva y el riesgo país, y por parte del Banecuador se utilizará la tasa activa para lo cual detallaremos a continuación:

TABLA N° 39.- TRM

Detalle	Capital Propio	Financiado
Participación de la inversión	61,27%	38,73%
Tasa Pasiva BC - Febrero 2018	5,06%	
Tasa Activa Banecuador - Febrero 2018		11,26%
Tasa Ponderada (Costo de Oportunidad)	3,10%	4,36%
Tasa de inflación anual a Enero del 2018		-0,09%
Riesgo País		4,71%
Tasa mínima de rendimiento TMAR		12.08%

Fuente: Anexo Indicadores Económicos

Elaborado por: Alexandra Ipiales

La tasa obtenida es del 12.08% el cual nos indica que es la tasa mínima que debe rendir el proyecto.

6.10 Evaluación Financiera

La evaluación se le considera un estudio analítico que contrasta la información económico-financiera del proyecto con los entornos económico y financiero, el cual nos permitirá evaluar y determinar la viabilidad de emprender la empresa a través del VAN, TIR, B/C, PRI, IRI, estos términos se tratarán en las siguientes tablas.

6.10.1 Valor Actual Neto

El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en unidades monetarias, por tal razón para el cálculo del VAN aplicaremos la fórmula del factor de actualización que es: $1/(1+i)^n$, conjuntamente con la tasa de rendimiento medio se obtiene de la siguiente manera: $1/(1.0898)^1 = 0.9176$ (Año 1).

TABLA N° 40.- VAN

AÑOS	FLUJOS DE CAJA	FACTOR DE ACTUALIZACION	FLUJOS NETOS DE CAJA
0			-65.523,47
1	18.711,53	0,89222	16.694,80
2	18.136,73	0,79606	14.437,85
3	19.159,17	0,71026	13.607,94
4	19.496,43	0,63371	12.355,00
5	36.396,32	0,56540	20.578,65
VAN			12.150,76

Fuente: Tabla N° 38

Elaborado por: Alexandra Ipiales

El resultado al ser mayor que 1 se considera viable el proyecto, por lo que es aconsejable emprender la microempresa.

6.1.1 Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de Retorno que conseguirá obtener la microempresa sin financiamiento sería del 18%., lo que indica la TIR, es superior a la TRM lo que revela que los resultados son muy favorables para los inversionistas.

TABLA N° 41.- TIR

Años	FLUJO DE CAJA	FACTOR / ACTUA	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0			-65.523,47
1	18.711,53	0,84746	15.857,23
2	18.136,73	0,71818	13.025,51
3	19.159,17	0,60863	11.660,86
4	19.496,43	0,51579	10.056,04
5	36.396,32	0,43711	15.909,17
VAN			985,34

Fuente: Tabla N° 38

Elaborado por: Alexandra Ipiales

$$\begin{aligned}
 TIR &= Ti + (Ts-Ti)(VANTi / VANTi - VANTS) \\
 TIR &= (0,1208) + (0,18 - 0,1208) (12.150,76 / 12.150,76 - 985,34) \\
 TIR &= (0,1208) +(0,0592)(1,088) \\
 TIR &= (0,1208) + (0,0644) \\
 TIR &= 0,18 \qquad \qquad \qquad 18,00\%
 \end{aligned}$$

Se puede evidenciar que la TIR es de 18.00% es superior a la tasa de rendimiento medio que es del 12.08% por lo que se lo considera al proyecto factible y viable, y se recomienda emprender la creación de la operadora virtual.

6.10.2 Beneficio Costo

Un criterio de análisis muy importante es el índice de rentabilidad Costo–Beneficio, aplicando la tasa de descuento que es del 8.98%, la microempresa logrará alcanzar un índice de 1.30.

TABLA N° 42.- Beneficio Costo

AÑOS	INGRESOS TOTALES	EGRESOS TOTALES	TASA PONDERACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	120.799,25	92.920,28	0,89222	107.779,49	82.905,31
2	123.541,60	96.297,56	0,79606	98.346,06	76.658,28
3	126.347,00	97.302,64	0,71026	89.738,86	69.109,90
4	129.214,80	98.325,22	0,63371	81.884,14	62.309,23
5	132.148,25	99.365,58	0,56540	74.717,24	56.181,76
TOTAL GENERAL	632.050,90	484.211,28		452.465,79	347.164,49

Fuente: Estado de Resultados

Elaborado por: Alexandra IpiALES

CALCULO

B/C=	Ingresos Actualizados
	Egresos Actualizados
B/C=	452.465.79
	347.164.49
B/C=	1,30

El resultado que se ha obtenido es de \$ 1.30 lo que significa que por cada dólar invertido en la generación de ingresos se genera de rentabilidad \$ 0,30 ctvs, lo que evidencia que es rentable el proyecto.

6.10.3 Periodo de Recuperación de la Inversión

Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo. Es por esto que en las siguientes tablas se presenta el método simple y descontado.

TABLA N° 43.- Periodo Recuperación Inversión Simple

Payback	- 65.523,47	18.711,53	18.136,73	19.159,17	19.496,43	36.396,32
Flujo Acumulado	- 65.523,47	- 46.811,94	- 28.675,22	- 9.516,05	9.980,39	46.376,71
Payback simple				Años	3,49	
				Meses	5,88	
				Días	26,4	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

Durante los cinco años de duración del proyecto el flujo total de caja actualizado es de \$ \$ 111.900,18 y en relación a la Inversión Inicial que es de \$ 65.523,47, inversión que se recuperará en 3 años, 5 meses y 26 días, siendo un tiempo adecuado, se recuperara según el periodo de recuperación simple

TABLA N° 44.- Periodo Recuperación Inversión Descontado

Payback Descontado	0	1	2	3	4	5
Flujo Descontado	-65.523,47	16.694,80	14.437,85	13.607,94	12.355,00	20.578,65
Flujo Desc Acumulado	-65.523,47	-48.828,67	-\$34.390,82	-\$20.782,88	-\$8.427,88	\$12.150,76
			Tiempo de recuperación	Años	4,41	
				Meses	3,36	
				Días	10,8	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Alexandra Ipiales

En relación al periodo de recuperación de la inversión descontado nos señala que se recuperara en 4 años, 3 meses y 10 días, siendo el más aproximado a la realidad de la

inversión ya que los flujos de ingresos y egresos fueron actualizados con la tasa de rendimiento medio.

6.10.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio nos indica el punto óptimo en que los ingresos y los egresos se confrontan y a partir de ese momento se generan la rentabilidad en una microempresa.

Para este emprendimiento se observa que al término de Diciembre el punto de equilibrio en dólares se alcanzara en \$ 3.576,50 mientras.

TABLA N° 45.- Punto de Equilibrio

SIMULACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO Y UTILIDAD DESEADA						
Mes acumulado	Diciembre					
Número de mes	12					
Conceptos	MICROEMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE SNACK DE CHIFLE A BASE DE MALANGA					
	Valores actuales			Supuestos	Resultado de la simulación	
Detalle	Mes acumulado último corte	Promedio Mensual	Punto de Equilibrio	Factores de Simulación	Nuevo Punto de Equilibrio Simulador	Simulación Utilidad Deseada
Ingreso Operacional	\$ 120.799,25	\$ 10.066,6	\$ 3.576,5		\$ 3.576,5	\$ 3.576,5
(-) Costos y Gastos Variables	\$ 50.671	\$ 4.222,6	\$ 1.500,2		\$ 1.500,2	\$ 1.500,2
Margen de Contribución	\$ 70.128,2	\$ 5.844,0	\$ 2.076,3		\$ 2.076,3	\$ 2.076,3
% Margen de Contribución	58%	58%	58%	0,00%	58%	58%
(-) Costos y Gastos Fijos	\$ 24.915	\$ 2.076,3	\$ 2.076,3	0,00%	\$ 2.076,3	\$ 2.076,3
Utilidad Operacional	\$ 45.213,1	\$ 3.767,8		\$ 0,00	\$ 0,0	\$ 0,0

Fuente: Cálculos Punto equilibrio

Elaborado por: Alexandra Ipiales

CAPITULO VII

7 VALIDACIÓN

7.1 Objetivo General.

Validar el estudio de factibilidad para una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.

7.2 Objetivos Específicos.

- Realizar procesos y métodos a utilizar para la validación.
- Analizar los principales parámetros que se han tomado en cuenta para realizar la propuesta.
- Desarrollar una matriz de validación

7.3 Introducción

La validación de un proyecto tiene como finalidad comprobar todos los elementos en un proyecto para ver problemas potenciales, los procesos y métodos a utilizar y por qué y para que se la validación.

7.4 Matriz de Verificación

MATRIZ DE VALIDACION		
PREGUNTA	JUSTIFICACION/ RESPUESTA	REFERENCIA
¿La (s) iniciativa (s) son identificadas mediante una denominación clara, la cual permite identificar la naturaleza del proyecto?	Se ha identificado la necesidad que tiene la población para este proyecto	Pag. 2
La justificación del proyecto ¿Incluye elementos descriptivos que permitan fundamentar con claridad la decisión del servicio de diseñar y planificar la solución?	Se realizó el método de observación donde se evidencio la inexistencia de este tipo de empresas en el sector	Pág. 2
En la justificación de la iniciativa ¿Se presentan elementos que fundamenten la priorización determinada por el servicio?	La falta de elaboración de un producto que no es aprovechado al máximo para el consumidor	Pág.2
El levantamiento de procesos realizados por la Institución para el diagnóstico ¿Considera, al menos, uno de los productos estratégicos define estratégicas del Producto/Servicio?	Si existe las estrategias que están encaminadas a la comercialización del snack en la localidad y provincia respectivamente	Pág. 61;62
Para los procesos seleccionados ¿Son identificados claramente los actores y beneficiarios involucrados?	Los actores beneficiados en este proyecto son los consumidores propuestos y el personal que laborará en la microempresa	Pág. 71
¿Se tipifica adecuadamente, de acuerdo a su naturaleza, la iniciativa propuesta?	El diseño propuesto en esta investigación se refleja en el estudio económico financiero.	Pág.88
La línea base declarada (resultados diagnostico), que cuantifica el problema declarado ¿Corresponde al problema u oportunidad de mejora identificado?	Ampliación de la comercialización del producto, pese al desconocimiento nutritivo del mismo	Pág.3
¿El objetivo general y específico(s) declarado(s) tiene(n) relación con la justificación de la iniciativa?	Si, porque justifica la implementación de la empresa	Pag.3
¿Los indicadores presentados, guardan relación con los objetivos específicos presentados?	Si se encuentran relacionados mutuamente	Pág. 10 - 18
Respecto al tiempo requerido para la implementación del proyecto ¿Guarda relación con la envergadura de que éste declarada en la formulación del proyecto?	Si, el ciclo reproductivo del producto está relacionado durante el tiempo óptimo de vida del proyecto	Pág. 2
¿Es declarado el costo de inversión involucrado del proyecto?	Si, se encuentra declarado dentro del estudio financiero	Pág. 89
¿Se presenta cronograma de actividades del proyecto?	Este reposa en anexos de acuerdo a la propuesta del anteproyecto.	Pag. Anexos
¿Se presenta información adecuada respecto al presupuesto?	Se encuentra referenciado a costos reales.	Pág. 90
¿Se presentan los resultados de las mediciones parciales de los indicadores comprometidos?	Se encuentra respaldado en el cálculo de la evaluación financiera	Pág. 100
En relación a los resultados obtenidos para los indicadores comprometidos ¿Se presenta fundamentación y análisis de los resultados obtenidos?	Si se encuentran relacionados dentro del cálculo de los indicadores	Pág. 100 - 104

7.5 Cronograma de Actividades.

	ACTIVIDADES	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO				FEBRERO				MARZO				
		viernes 24 al	viernes 22 - dic	5	12	19	26	2	9	16	23	2	9	16	23	30
	Formulación del Plan de trabajo de Grado															
1	Determinar los referentes teóricos relacionados con un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.															
2	Diagnosticar la situación relacionada con la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.															
3	Determinar la oferta, la demanda y la demanda insatisfecha mediante el estudio de mercado.															
4	Elaborar un estudio técnico para la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.															
5	Realizar la situación económica financiera para la producción y comercialización de snack de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.															
6	Diseñar la estructura organizacional para la creación de una microempresa productora y comercializadora de chifle a base de malanga en el cantón Francisco de Orellana Provincia de Orellana.															
7	Validar el estudio de factibilidad para una microempresa productora y comercializadora de Snack de chifle de malanga.															
8	Presentación en borrador el Proyecto de Grado															

BIBLIOGRAFÍA

- ✓ Arboleda, G. (2010). *Proyectos, Formulación Evaluación y Control*. Cali: Ac Editores.
- ✓ Baca, U. G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- ✓ Chiavenato, I. (2012). *GESTION DEL TALENTO HUMANO*. Mexico: Mc Graw Hill.
- ✓ Chiliquinga, M. (2017). *Costos por Ordenes de Producción*. Ibarra: Universitaria.
- ✓ Hernandez, S. (2010). *Introducción a la Administración*. Mexico: McGraw-Hill.
- ✓ Horgren, C. (2012). *Contabilidad de Costos Enfoque Gerencial*. Mexico: Pearson.
- ✓ Horngren, Charles. (2012). *Contabilidad*. Mexico: Perason.
- ✓ Jacome, W. (2005). *Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos productivos y de inversión*. Quito: Universitaria.
- ✓ Mankinw, G. (2012). *Principios de Economía*. Mexico: Cengage Learning.
- ✓ Miranda, J. (2011). *Gestión de Proyectos*. Mexico: s/n.
- ✓ Philip, K. (2011). *Marketing*. Mexico: Pearson Educación.
- ✓ Sapag chain, N. (2008). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. Mexico: Pearson Educación.
- ✓ Zapata, P. (2011). *Contabilidad General con base en Norma NIIF*. España: McGraw-Hill.
- ✓ Zorita, E. (2016). *Plan de Negocios*.

LINCOGRAFÍA

- ✓ <https://definicion.de/micro-empresa>. (01 de 02 de 2018).
- ✓ <https://es.slideshare.net/joseluisquispemendoza/el-estudio-de-factibilidad>. (01 de 02 de 2018).
- ✓ <https://www.crecenegocios.com/los-objetivos-de-una-empresa>. (02 de 02 de 2018).

ANEXOS

ANEXOS N° 1.- Vehículo

DETALLE	Valor Avaluó
Furgón Chevrolet NLR	24.000,00
Total	24.000,00

ANEXOS N° 2.- Maquinaria

Detalle	Q	Costo unitario	Costo Total
Tina de acero	2	2.800,00	5.600,00
Rebanadora Acero	3	135,00	405,00
Empaquetadora Acero	1	4.250,00	4.250,00
Freidora Industrial	3	365,00	1.095,00
Maquina peladora	2	1.180,00	2.360,00
Total Maquinaria			13.710,00

ANEXOS N° 3.- Enceres de Producción

Detalle	Q	Costo unitario	Costo Total
Mesa de Selección y empaque	6	190,00	1.140,00
Percha metálica	4	60,00	240,00
Total Enceres			1.380,00

ANEXOS N° 4.- Muebles de Oficina

Detalle	Q	Costo unitario	Costo Total
Escritorio Estación de Trabajo	4	270,00	1.080,00
Mesa de sesiones	1	650,00	650,00
Sillas Giratoria	4	75,00	300,00
Sillas Clientes	4	55,00	220,00
Tripersonal tipo sillón de espera	1	210,00	210,00
Archivador	2	180,00	360,00
Total muebles de oficina			2.820,00

ANEXOS N° 5.- Equipos de Oficina

Detalle	Q	Costo unitario	Costo Total
Computadora Intel Core I7 3.4 6ta Gen 2 TB 4gb Led 20 Dvd	3	725,00	2.175,00
Impresora Copiadora Epson L575	2	385,00	770,00
Teléfono Sony Inalámbrico	2	85,00	170,00
Total equipos de computación			3.115,00

ANEXOS N° 6.- Equipos de Seguridad

Detalle	Q	Costo unitario	Costo Total
Extintores	3	50,00	150,00
DVR turbo y 4 cámaras	1	150,00	150,00
Señaléticas	8	3,00	24,00
Total equipos de computación			324,00

ANEXOS N° 7.- Indicadores Económicos

 	
▶ <u>Deuda Externa Pública como % del PIB (Diciembre 2015);</u>	<u>20.40%</u>
▶ <u>Inflación Anual (Enero-2018/Enero-2017);</u>	<u>-0.09%</u>
▶ <u>Inflación Mensual (Enero-2018);</u>	<u>0.19%</u>
▶ <u>Tasa de Desempleo Urbano a Diciembre-2017;</u>	<u>5.82%</u>
▶ <u>Tasa de interés activa (Febrero - 2018);</u>	<u>7.41%</u>
▶ <u>Tasa de interés pasiva (Febrero - 2018);</u>	<u>5.06%</u>
▶ <u>Barril Petróleo (WTI 07-FEB-18);</u>	<u>61.78USD</u>
▶ <u>Indice Dow Jones (07-FEB-2018);</u>	<u>24893.35</u>
▶ <u>Riesgo País 07-FEB-2018);</u>	<u>471.00</u>