



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y

ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FORRAJE, EN LA PARROQUIA MARISCAL SUCRE CANTON HUACA PROVINCIA DEL CARCHI”

**PREVIA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIEROS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**AUTORES: DANIEL HERNÁNDEZ MELO
PATRICIO ERAZO CHAMORRO**

TUTOR: DR. VINICIO SARAUZ MSC.

IBARRA, 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo ha sido investigado para determinar la factibilidad de crear una empresa dedicada a la producción y comercialización de forrajes en la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Huaca Provincia del Carchi, se determina que el proyecto tiene aceptación, entre los puntos relevantes se citan los siguientes, del diagnóstico situacional se determinó que en la zona existen factores favorables como son: los aliados y las oportunidades, pero también desfavorables los riesgos y los oponentes, siendo estos los que nos servirán para afianzar nuestro proyecto y crecer sirviéndonos de ellos. Con el estudio de mercado se identificó una demanda potencial y significativa a satisfacer, siendo esta una oportunidad de negocio. Con el estudio técnico se determinó la localización óptima del proyecto, como es la parroquia Mariscal Sucre que se convierte en un lugar estratégico para que la empresa inicie sus actividades operativas mismas que darán a los agricultores los insumos correspondientes necesarios para determinar presupuestos, ingresos, costos y gastos, la estructura de los estados financieros, permitirá realizar el análisis económico y financiero, la aplicación de los indicadores financieros, sirvió para determinar que el proyecto es factible. La estructura estratégica y orgánica del proyecto se ha definido según las nuevas estrategias administrativas, donde se considera al talento humano, como el elemento determinante para poner en marcha la empresa. La evaluación de impactos demuestra que la creación de la empresa es favorable ya que no genera daños a las personas, al medio ambiente y a su entorno.

SUMMARY

This work has been investigated to determine the feasibility of creating a company dedicated to the production and marketing of fodder in the Parish Mariscal Sucre, Canton Huaca Carchi Province, it is determined that the project has acceptance among the relevant points the following are cited : situational diagnosis was determined that in the area there are favorable factors including allies and opportunities, but also risks and unfavorable opponents, being these that serve to strengthen our project and grow them serve us. With a potential market study and meet significant demand was identified, this being a business opportunity. Technical study the optimal location of the project was determined, as is the parish Mariscal Sucre who becomes a strategic place for the company to start its operational activities themselves that will give farmers the corresponding inputs needed to determine budgets, revenues, costs and expenses, the structure of financial statements, will allow for economic and financial analysis, implementation of financial indicators, served to determine that the project is feasible. Strategic and organizational structure of the project has been defined under new management strategies, which considers the human talent, as the most crucial to launch the business element. The impact assessment shows that the creation of the company is favorable because it generates no harm to people, the environment and your environment.

AUTORÍA

Nosotros, Hernández Melo Trinidad Daniel y Erazo Chamorro Orlando Patricio con cédulas de identidad Nro.100171893-9 y 100264522-2 respectivamente, declaramos bajo juramento que la presente investigación es de nuestra autoría: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FORRAJE, EN LA PARROQUIA MARISCAL SUCRE CANTÓN HUACA PROVINCIA DEL CARCHI"; no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que hemos consultado las referencias bibliográficas que contiene este documento.

(Firma):

Nombre: DANIEL HERNADEZ M.
Cédula: 100171893-9

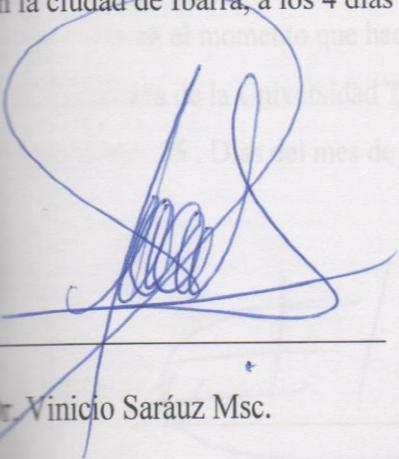
(Firma):

Nombre: PATRICIO ERAZO CH.
Cédula: 100264522-2

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En calidad de Director del trabajo de grado presentado por los egresados Hernández Melo Trinidad Daniel y Erazo Chamorro Orlando Patricio, para optar por el título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FORRAJE, EN LA PARROQUIA MARISCAL SUCRE CANTÓN HUACA PROVINCIA DEL CARCHI”. 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 4 días del mes de marzo del 2016.


Dr. Vinicio Saráuz Msc.

(Firma)

Nombre: PATRICIO ERAZO CH.
Cédula: 100264522-2



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Nosotros, Hernández Melo Trinidad Daniel y Erazo Chamorro Orlando Patricio con cédulas de identidad Nro. 100171893-9 y 100264522-2 manifestamos nuestra 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 (es) de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FORRAJE, EN LA PARROQUIA MARISCAL SUCRE CANTON HUACA PROVINCIA DEL CARCHI**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingenieros en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En nuestra condición de autores nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los .25 . Días del mes de julio de 2016.

(Firma):

Nombre: DANIEL HERNADEZ M.
Cédula: 100171893-9

(Firma):

Nombre: PATRICIO ERAZO CH.
Cédula: 100264522-2



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1001718939 1002645222		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Hernández Melo Trinidad Daniel Erazo Chamorro Orlando Patricio		
DIRECCIÓN:	Natabuela, Calle Miguel Ángel de la Fuente S/N		
EMAIL:	opatricioech@gmail.com danieltrini65@yahoo.com		
TELÉFONO FIJO:	062956025	TELÉFONO MÓVIL:	0997772001 0985439150

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE FORRAJE, EN LA PARROQUIA MARISCAL SUCRE CANTON HUACA PROVINCIA DEL CARCHI”
AUTOR (ES):	Hernández Melo Trinidad Daniel Erazo Chamorro Orlando Patricio
FECHA: AAAAMMDD	2016-07-25
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingenieros en Contabilidad y Auditoria
ASESOR /DIRECTOR:	Dr. Vinicio Sarauz Msc.

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotros, Hernández Melo Trinidad Daniel y Erazo Chamorro Orlando Patricio con cédulas de identidad Nro.100171893-9 y 100264522-2 respectivamente, en calidad de autores y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

Los autores manifiestan 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 son los titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los. 25 Días del mes de julio de 2016.

LOS AUTORES:

(Firma):

Nombre: DANIEL HERNADEZ M.
Cédula: 100171893-9

(Firma):

Nombre: PATRICIO ERAZO CH.
Cédula: 100264522-2

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a la Universidad Técnica del Norte, quien nos acogió nuestros sueños y anhelos con el fin de cambiar nuestras vidas a nivel personal y profesional, para poder ayudar a nuestras familias y a nuestra Patria.

A nuestros queridos maestros quienes nos guiaron de forma científica y técnica toda la trayectoria universitaria, nuestra perenne gratitud por brindarnos la oportunidad de superar las dificultades y llegar a ser mejores personas con sentido ético y moral, capaces de demostrar las capacidades y destrezas.

A nuestro tutor, quien con bondadosa paciencia, comprensión y confianza nos ha orientado con sus observaciones y sugerencias para la elaboración del presente trabajo de grado.

A todas aquellas personas quienes nos brindaron su aporte valioso en el desarrollo de este trabajo y fomentaron la ejecución de nuestra tarea.

Gratitud a todos

Los Autores

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo que fue realizado con perseverancia y esfuerzo por el amor que le tenemos a la carrera que elegimos a:

A DIOS

Por qué siempre nos ha guiado por el camino correcto, es por eso que logramos todo cuanto nos hemos propuesto en la vida. Y por haber puesto en nuestro camino a aquellas personas que han sido un soporte, compañía durante todo el periodo de estudio.

A NUESTROS MAESTROS

Por compartir con paciencia y dedicación todos sus conocimientos, siempre encaminados a formar profesionales íntegros y capaces.

A NUESTROS PADRES

Nelson Isauro Hernández Rojas, María Teresa Melo Bastidas que Dios les tenga en su gloria y Juan Miguel Erazo Siza, Juana Esperanza Chamorro Mayanquer quienes supieron guiarnos y apoyarnos por el camino de la vida y hacer de nosotros personas útiles a la sociedad, capaces, luchadoras, por sus consejos y apoyo incondicional, la mayor parte de nuestros logros les debemos a ellos.

A NUESTROS HIJOS

Andrea Carolina, Saray Daniela, Laura Stephania, Hernández Rueda y Dany Sebastián, Juan Matías Erazo Mejía que han sabido llenar de alegría nuestras vidas y darnos toda su comprensión y cariño, y ser la fuerza motriz que impulsa nuestros sueños por brindarnos esos hermosos momentos, y.

A NUESTRAS ESPOSAS

Narcisa de Jesús Rueda Narváez y Consuelo Maribel Mejía Cevallos, Por comprendernos, apoyarnos en todas las decisiones tomadas y por dedicarnos parte de su tiempo para ayudarnos en esta tarea.

Hernández Melo Trinidad Daniel

Erazo Chamorro Orlando Patricio

INTRODUCCIÓN

La principal fuente de ingresos económicos de la Parroquia Mariscal Sucre proviene de la agricultura y ganadería. El cantón Huaca se caracteriza por ser eminentemente agropecuario, el 65% de la población se dedica a esta actividad.

Actualmente los agricultores soportan una situación muy difícil por la pérdida económica de sus sembríos a esto se suma los bajos precios de los productos y la competencia con los países vecinos. Como alternativa a esta situación el campesino dueño de pequeñas parcelas de tierra ha encontrado una alternativa que es la crianza de ganado vacuno para producción de leche y carne.

La realidad económica que se vive en la frontera con Colombia es muy difícil debido a que existe mucha violencia, migración, contrabando, disminución del comercio, la desmotivación en el sector campesino, a esto se suma el trabajo de los gobiernos locales, que realizan obras únicamente de infraestructura y se despreocupan del desarrollo de los individuos como seres humanos llenos de potencialidades.

No existe un plan de reactivación económica cantonal ni provincial, los campesinos que antes eran dueños de terrenos pequeños hoy son jornaleros, tampoco existen incentivos productivos del estado ni de las empresas privadas. Desde el punto de vista pecuario instituciones que tienen que ver directamente con el desarrollo productivo no le han dado la debida importancia a la actividad ganadera que en la actualidad es la de mayor fuente de ingreso para las familias del sector rural.

Con estos antecedentes y para fortalecer una de las actividades principales de sobrevivencia surge la alternativa, de impulsar este proyecto denominado **“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de forraje, en la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca Provincia del Carchi”**, que tiene el carácter de productivo y dará solución a problemas de la parroquia y el cantón indicados.

INDICE GENERAL

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO	v
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN	vii
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	vii
AGRADECIMIENTO	ix
DEDICATORIA	x
INTRODUCCIÓN	xi
INDICE GENERAL	xii
INDICE DE TABLAS	xviii
INDICE DE GRÁFICOS	xx
INDICE DE DIAGRAMAS	xxi
INDICE DE ILUSTRACIONES	xxi
OBJETIVO GENERAL.....	xxv
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	xxv
CAPÍTULO I	26
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	26
Antecedentes diagnósticos	26
Objetivos diagnósticos	27
Objetivo general:.....	27
Objetivos específicos:	27
Variables diagnósticas.	27
Indicadores.....	28
Matriz diagnóstica.....	29
Situación socio económica.....	29
Aspectos Geográficos	31
Normativa legal o aspectos legales	31
Identificación de la población.....	32
Mecánica Operativa.	32
Población o Universo.....	33

Información Primaria	34
Análisis PEST	34
Análisis Político.....	34
Económico	35
Social.....	35
Tecnológicos	36
Matriz AOOR.....	36
Identificación de la oportunidad de inversión.....	37
CAPÍTULO II	38
MARCO TEÓRICO.....	38
La empresa.....	38
Importancia.....	39
Elementos que conforman la empresa	39
Recursos que utiliza la empresa.....	41
Características de la empresa	42
Tipos de empresa	43
Estudio de mercado.....	44
Importancia	45
Los estudios de mercado pueden ser cualitativos o cuantitativos:.....	45
El proceso del Estudio de Mercado	46
Precios.....	47
La demanda.....	48
Oferta	48
Comercialización	49
Publicidad	50
Análisis del consumidor.....	50
Análisis de la competencia.....	51
Estudio técnico.....	51
Tamaño del proyecto.....	52
Localización del proyecto.....	56
Localización a nivel macro.....	58
Localización a nivel micro.....	59
Estructura Administrativa	60
Misión	60

Visión.....	60
Teoría de Diagramas de Flujo.....	61
Objeto.....	61
Utilidad	61
Clasificación de los organigramas.	62
CAPÍTULO III.....	65
ESTUDIO DE MERCADO	65
Introducción	65
Objetivos del estudio de mercado	65
Objetivo General.....	65
Objetivos Específicos.....	65
Variables	66
Indicadores.....	66
Demanda	66
Oferta	66
Precio	67
Promoción.....	67
Matriz de relación del estudio de mercado	68
Identificación de la población.....	69
Mecánica Operativa	70
Determinación de la muestra.	70
Fuentes de información.....	71
Tabulación y presentación de los datos	71
El Mercado.....	78
Mercado Meta.....	78
Determinación de las Fuerzas de Mercado	79
Demanda	79
Proyección de la Demanda.....	79
Demanda Insatisfecha.	80
Oferta	81
Precio	82
Estrategias de marketing.....	82
Publicidad	82
Conclusión del capítulo.....	83

CAPÍTULO IV.....	84
ESTUDIO TÉCNICO	84
Macro localización.....	84
Resultados de la encuesta.....	85
Nombre del proyecto.....	86
Capacidad y tamaño del proyecto	87
Tamaño del Proyecto	87
Ingeniería del proyecto	88
Propuesta operativa.....	88
Diagrama de proceso.....	88
Flujograma del proceso de producción de enfardado y ensilado	90
Cursograma Analítico	92
Distribución de la planta	93
Requerimientos de inversión.....	93
Inversión Fija	93
Inversión variable.....	98
Gastos administrativos	100
Gastos pre – operativos	100
Inversión diferida	100
Suministros de Oficina.....	101
Servicios básicos.....	101
Resumen de los gastos de administración.....	101
Gasto de ventas	102
Sueldo vendedor (a)	102
Gasto publicidad.	102
Gasto capacitación personal.....	103
Gasto combustible.....	103
Resumen de los costos de venta.....	104
Capital de trabajo	104
Estructura del financiamiento	104
Estructura de la Inversión	105
CAPITULO V	106
ESTUDIO FINANCIERO	106
Balance de Situación Inicial.....	106

Tabla de amortización del crédito.....	107
Proyección de ingresos	108
Precio de Venta.....	108
Crecimiento del Precio de venta	108
Producción de Forraje, en kilogramos del proyecto	109
Producción de fardos al año.....	109
Ingresos.....	109
Precio unitario.....	109
Proyección de ingresos	110
Gastos.....	110
Costos de Producción.....	110
Materia Prima.....	111
Costos Directos	111
Mano De Obra Directo.....	111
Costos de administración	114
Depreciaciones.....	115
Salvamento de activos.....	115
Costo de ventas	116
Balance de resultados proyectado	117
Procedimiento del Cálculo IR.....	117
Flujo de caja.....	118
Evaluación financiera.....	119
Costo de oportunidad	119
Valor actual neto “VAN”.....	120
Tasa Interna de Retorno	120
Relación Costo – Beneficio	121
Periodo de recuperación de la inversión	121
Punto de equilibrio.....	122
Resumen de indicadores de evaluación financiera	123
Conclusión del Estudio Financiero.....	123
CAPÍTULO VI.....	124
ESTUDIO ORGANIZACIONAL	124
Análisis interno de la empresa	124
Nombre de la empresa	124

Misión	125
Visión.....	126
Política de Calidad	126
Objetivos Organizacionales	126
Políticas Empresariales	127
Organigrama Estructural.....	132
Orgánico Funcional.....	133
CAPÍTULO VII	140
ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	140
Definición de impacto.....	140
Evaluación de impactos	140
Desarrollo de Impactos	141
Impacto Ambiental.....	141
Impacto Económico	142
Impacto Social	143
Impacto General.....	144
CONCLUSIONES	145
RECOMENDACIONES.....	147
BIBLIOGRAFÍA	149
ANEXOS	152
CAPÍTULO XII	168

INDICE DE TABLAS

Cuadro N° 1 Matriz relación variables e indicadores	29
Cuadro N° 2 Actividad económica Cantón San Pedro de Huaca	30
Cuadro N° 3 Clasificación de la población por edades.....	32
Cuadro N° 4 Población de la parroquia rural Mariscal Sucre.....	33
Cuadro N° 5 Población total y económicamente activa.....	34
Cuadro N° 6 Construcción de la matriz AOOR.....	36
Cuadro N° 7 Matriz de Relación del Estudio de Mercado.....	68
Cuadro N° 8 Mercado Meta y Mercado Colateral	78
Cuadro N° 9 Resumen de la Demanda.	79
Cuadro N° 10 Proyección de la demanda	80
Cuadro N° 11 Demanda de fardos según el peso.....	81
Cuadro N° 12 Forma de alimentación del ganado	71
Cuadro N° 13 Interés de compra del producto	72
Cuadro N° 14 Valor nutricional del forraje	72
Cuadro N° 15 Arriendo de hectáreas de forraje.....	73
Cuadro N° 16 Frecuencia adquisición de forraje.....	73
Cuadro N° 17 Temporada de compra	74
Cuadro N° 18 Compra al mes	74
Cuadro N° 19 Presentación del enfardado	75
Cuadro N° 20 Lugar entrega del producto.....	76
Cuadro N° 21 Publicidad del producto	76
Cuadro N° 22 Publicidad del producto	77
Cuadro N° 23 Lugar instalación de la planta	77
Cuadro N° 24 Proyección del precio	82
Cuadro N° 25 Ubicación de la planta	85
Cuadro N° 26 Terreno para cultivo de pasto	94
Cuadro N° 27 Infraestructura para el acopio de fardos	94
Cuadro N° 28 Detalle de muebles y enseres.....	95
Cuadro N° 29 Detalle de maquinaria y equipos	95
Cuadro N° 30 Detalle de equipo computo	96
Cuadro N° 31 Detalle de equipo oficina.....	96
Cuadro N° 32 Detalle de Herramientas de Oficina.....	96

Cuadro N° 33 Requerimiento de herramientas de trabajo	97
Cuadro N° 34 Resumen inversión fija	97
Cuadro N° 35 Materia prima	98
Cuadro N° 36 Mano de obra directa	98
Cuadro N° 37 Uniforme de trabajo	99
Cuadro N° 38 Mantenimiento de equipos.....	99
Cuadro N° 39 Resumen inversión variable.....	99
Cuadro N° 40 Gasto sueldo	100
Cuadro N° 41 Inversión diferida.....	100
Cuadro N° 42 Suministros de Oficina.	101
Cuadro N° 43 Servicios Básicos	101
Cuadro N° 44 Resumen de los Gastos Administrativos	102
Cuadro N° 45 Sueldo anual vendedor(as).....	102
Cuadro N° 46 Gastos de publicidad.....	103
Cuadro N° 47 Gasto Capacitación Personal	103
Cuadro N° 48 Gasto combustible	103
Cuadro N° 49 Resumen del Costo de Ventas	104
Cuadro N° 50 Capital de Trabajo	104
Cuadro N° 51 Estructura del financiamiento	105
Cuadro N° 52 Estructura de la Inversión	105
Cuadro N° 53 Estructura de la Inversión	105
Cuadro N° 54 Estado de Situación Inicial 2016	106
Cuadro N° 55 Tabla de amortización	107
Cuadro N° 56 Tabla de Amortización	107
Cuadro N° 57 Resumen del Gasto Financiero	108
Cuadro N° 58 Crecimiento del precio de venta	108
Cuadro N° 59 Producción de Forraje Al Año	109
Cuadro N° 60 Producción de fardos al año.....	109
Cuadro N° 61 Precio Unitario.....	110
Cuadro N° 62 Proyección De Ingresos	110
Cuadro N° 63 Materia prima proyectada	111
Cuadro N° 64 Sueldo Básico Unificado histórico	112
Cuadro N° 65 Mano de Obra Directa proyectada.....	112
Cuadro N° 66 Uniformes de Trabajo	113

Cuadro N° 67 Mantenimiento y reparación de Maquinaria y Equipos.....	113
Cuadro N° 68 Resumen de Costos de Producción.....	113
Cuadro N° 69 Mano De Obra Indirecta Proyectada	114
Cuadro N° 70 Proyección Materiales De Oficina.....	114
Cuadro N° 71 Proyección de Servicios Básicos	114
Cuadro N° 72 Depreciaciones de Activos de “Enfardadora El Tambo”	115
Cuadro N° 73Salvamento De Activos	115
Cuadro N° 74 Amortización de los Activos Diferidos	116
Cuadro N° 75 Estado de Resultados proyectado	118
Cuadro N° 76 Flujo de caja empresa “Forrajes El Tambo”.....	118
Cuadro N° 77 Ponderación de costos del capital	119
Cuadro N° 78 VAN con Tasa Inferior	120
Cuadro N° 79 VAN con Tasa Superior	120
Cuadro N° 80 Periodo de recuperación de la Inversión.....	122
Cuadro N° 81 Punto de equilibrio proyectado.....	123
Cuadro N° 82 Indicadores de Evaluacion Financiera.....	123
Cuadro N° 83 Matriz de Impactos	140
Cuadro N° 84 Matriz Impacto Ambiental.....	141
Cuadro N° 85 Matriz Impacto Económico	142
Cuadro N° 86 Matriz Impacto Social.	143
Cuadro N° 87 Matriz Impacto General.....	144

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Actividad Económica San Pedro De Huaca.....	30
Gráfico N° 2 Elementos de un estudio de mercado	47

INDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama N° 1 Proceso de producción	89
Diagrama N° 2 Proceso de producción	90
Diagrama N° 3 Flujograma de comercialización de forrajes ensilados	91
Diagrama N° 4 Simbología utilizada cursograma analítico	92
Diagrama N° 5 Cursograma Analítico	92
Diagrama N° 6 Distribución de la planta	93
Diagrama N° 7 Organigrama Estructural	132

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1 Imagen de un fardo de forraje	83
Ilustración N° 2 Macro Localización	84
Ilustración N° 3 Área de ubicación del proyecto	86
Ilustración N° 4 Fases del enfardado	88
Ilustración N° 5 Logotipo de la empresa	124
Ilustración N° 6 Principios corporativos	130

JUSTIFICACIÓN

Los suelos de la Parroquia Mariscal Sucre son relativamente ricos en minerales y materia orgánica sin descomponer, el humus que ha sido descompuesta por hongos y bacterias, aire y agua, por lo tanto tiene todas las posibilidades para el desarrollo de la actividad agrícola y ganadera, la gente siempre busca alternativas que ayuden a mejorar su situación económica.

Es por ello, después de haber analizado la situación actual del sector rural de la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca, se ve como alternativa de trabajo productivo, elaborar el proyecto: **“Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de forraje, en la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca Provincia del Carchi”**. Debido al cambio climático que soporta la zona por la época de verano, el forraje empieza a escasear hasta el extremo que se pierde de 0.5 -1 % del total de carga bovina por falta de alimento.

Este problema no solo lo soporta la Parroquia Mariscal Sucre sino también todos los cantones de la Provincia del Carchi, este proyecto se iniciará en la Parroquia Mariscal Sucre con un radio de acción futura en toda la provincia. Se ha sectorizado la Parroquia Mariscal Sucre en el Cantón Huaca Provincia del Carchi como base del abastecimiento, así como también se ha identificado sitios destinados a la producción de leche donde no existen canales de riego factor que obliga a los pequeños ganaderos a vender sus animales en las épocas de sequía sin tener otra alternativa.

Para hacer frente a esta situación crítica dentro de la provincia se ha visto necesario producir el alimento con alto grado de calidad nutritiva, manejando técnicamente métodos de siembra,

corte, empaque de forraje, preservación, para ser utilizados en un tiempo prolongado de hasta tres años sin que pierda sus propiedades nutritivas.

Esta producción dará una alternativa en el incremento de la producción lechera, mediante la elaboración de fardos o ensilaje, siendo un alimento de alta calidad que satisfagan los requerimientos nutricionales.

Los hatos de pequeños ganaderos serán bien utilizados para formar fardos en la época de mayor abundancia o invierno.

La explotación de ganado bovino representa la actividad más importante del sector ganadero a escala mundial, por tanto, el incremento en el consumo per-cápita de carne y leche es un indicador de desarrollo alcanzado por un país.

La presencia de procesadoras de lácteos en la Provincia del Carchi, así como también en la Provincia de Imbabura y el Cantón Cayambe favorece el creciente de la demanda de producción de leche. La presencia de empresas privadas como PROCANOR, SÚPER-MAXI, EL GRAN AKÍ, entre otros favorece la demanda de animales de engorde o carne, tanto de ganado bovino como de especies menores.

La producción de ganado lechero, de engorde y especies menores se basa en cinco factores principales: manejo, alimentación, reproducción, sanidad y mejoramiento genético. Estos cinco factores a su vez están estrechamente relacionados y afectan la producción en la forma interdependiente.

Los sistemas de producción de leche en el Carchi basan la alimentación de las vacas principalmente en el pastoreo tradicional, bajo este sistema la producción lechera es

dependiente del consumo y la calidad de forraje disponible, con nuestro estudio intentaremos dar solución a este problema.

La vaca es básicamente un transformador de forraje y está muy bien dotado para dicha función, por lo que es necesario adoptar nuevas alternativas de alimentación para el ganado de leche, considerando que el costo del kilogramo de materia seca (MS) de pasto es menor que un kilogramo de balanceado o sobrealimento, aunque su uso debe ser estratégico para mantener un balance económico óptimo.

Los componentes del proyecto están clasificados de acuerdo a las necesidades prioritarias de los beneficiarios, su orden de ejecución se sujetará de acuerdo al cronograma de trabajo.

Además la capacitación como componente consiste en el fortalecimiento de las capacidades, técnica de gestión, planificación de actividades y organización de las mismas dentro del grupo tanto técnico como en el manejo del personal y de recursos en general de los beneficiarios.

El otro componente es la producción y comercialización, lo que justifica plenamente el proyecto, estos componentes representan uno de los más determinantes en cuanto a factibilidad del mismo, con la generación de ingresos económicos ayudarán a la recuperación de la inversión inicial, haciendo que el proyecto sea sostenible y sustentable en el transcurso del tiempo.

OBJETIVO GENERAL

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de forrajes, ubicada en la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Huaca Provincia del Carchi.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Efectuar un diagnóstico situacional, de la empresa mediante la determinación del problema a investigarse y la identificación de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.
- Establecer el marco teórico que permita sustentar el estudio de factibilidad, para la creación de la empresa.
- Realizar el estudio de mercado para poder determinar la oferta y la demanda, de la comercialización de forrajes.
- Ejecutar el estudio técnico del proyecto que determinará la capacidad instalada de la planta de ensilaje o enfardado.
- Estructurar el estudio organizacional en función de los requerimientos del proyecto.
- Elaborar el estudio económico, para determinar la rentabilidad del proyecto, mediante el análisis financiero.
- Evaluar los impactos que genera el proyecto, en los diferentes ámbitos de acción, económico, político, social, ético y cultural.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes diagnósticos

Según Instituto Nacional de Estadística y Censo 2010: La principal fuente de ingresos económicos de la Parroquia Mariscal Sucre proviene de la agricultura y ganadería. Se caracteriza por ser eminentemente agropecuario, el 62.50% de la población se dedica a esta actividad.

Por esta razón la crianza de bovinos constituye un factor económico fundamental, para el desarrollo y progreso de los pueblos, proporcionando fuerza motriz agrícola y alimentos esenciales y de gran valor, por su diversidad, aplicación, convirtiéndose en uno de los sustentos importantes del ser humano, de acuerdo a lo señalado uno de los rubros más promisorios de la economía familiar está ligado a la producción de leche, entre las razones más relevantes para optar por la producción de leche son las siguientes: según SICA-BIRF/MAG Ecuador, el sector lácteo es de vital importancia para la economía ecuatoriana y en especial para la campesina, de la producción de la leche el 94.4% es para mercado interno y solo el 5.6 % se exporta lo que hace suponer que aún falta por trabajar en la tecnificación de producción láctea, ya que es la fuente más importante y vital en la alimentación básica por sus características nutricionales.

Además no existe un plan de reactivación económica cantonal y provincial, los campesinos que antes eran dueños de terrenos pequeños hoy son jornaleros, tampoco existen incentivos productivos del estado ni de las empresas privadas, desde el punto de vista pecuario instituciones que tienen que ver directamente con el desarrollo productivo no han podido

impulsar afectivamente actividad ganadera que en la actualidad es la de mayor fuente de ingreso para las familias del sector rural.

Con estos antecedentes y para fortalecer una de las actividades principales de sobrevivencia surge la alternativa, de impulsar este proyecto denominado “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de forraje, en la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca Provincia del Carchi”, mismo que tiene el carácter de productivo y dará solución a problemas de la parroquia y el cantón.

1.2 Objetivos diagnósticos

1.2.1 Objetivo general:

- Realizar un diagnóstico técnico situacional en la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón Huaca, Provincia del Carchi con el fin de detectar las condiciones económicas para la producción y comercialización de forrajes.

1.2.2 Objetivos específicos:

- Determinar la situación socio económica de los habitantes de la zona de influencia del proyecto.
- Investigar los aspectos geográficos que determinan la producción y comercialización del forraje
- Determinar los aspectos legales para la creación de la empresa de producción y comercialización de forrajes.

1.2.3 Variables diagnósticas.

- Situación socioeconómica
- Aspectos geográficos

- Aspectos Legales.

1.2.4 Indicadores

Los indicadores que medirán cada una de las variables y se detallan a continuación:

1.2.4.1 Situación Socioeconómica.

- Servicios básicos.
- Vías de comunicación.
- Tipo de actividad.
- Población.

1.2.4.2 Aspectos geográficos

- Ubicación geográfica
- Límites
- Superficie
- Clima
- Producción

1.2.4.3 Normativa legal o aspectos legales

- RUC
- Permiso de funcionamiento
- Patente municipal
- Registro sanitario
- Permiso de bomberos.

1.3 Matriz diagnóstica

Cuadro N° 1 **Matriz relación Variables e Indicadores**

Objetivo	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuente
Determinar la situación socioeconómica de los habitantes de la zona de influencia del proyecto	Situación socioeconómica	Servicios básicos. Vías de Comunicación. Tipo de actividad Población.	Documental	Secundaria
Examinar los aspectos geográficos que determinan la producción y comercialización del forraje	Aspectos geográficos	Ubicación geográfica. Límites. Superficie. Clima. Producción.	Documental	Secundaria.
Determinar los aspectos legales para la creación de la empresa de producción y comercialización de forrajes	Normativa Legal y aspectos legales	RUC. Permiso de funcionamiento. Patente municipal. Registro sanitario. Permiso de bomberos.	Documental	Secundaria

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

1.3.1. Situación socio económica

El cantón San Pedro de Huaca, según los datos proporcionados por el VII Censo de Población y VI Vivienda (INEC, 2010), tiene entre las principales ramas de actividad la agricultura, ganadería y silvicultura con el 62,50 % de la Población Económicamente Activa (PEA), el 8,30% se encuentran en la actividad comercial al por mayor y menor, el 4,90% al transporte, el 4,40% a la industria manufacturera, el 4,20% Administración pública, el 4,20% a la Enseñanza, el 3,50% Construcción el 2,50% Actividades de los hogares como empleadores y el 5,50% a otro tipo de actividades.

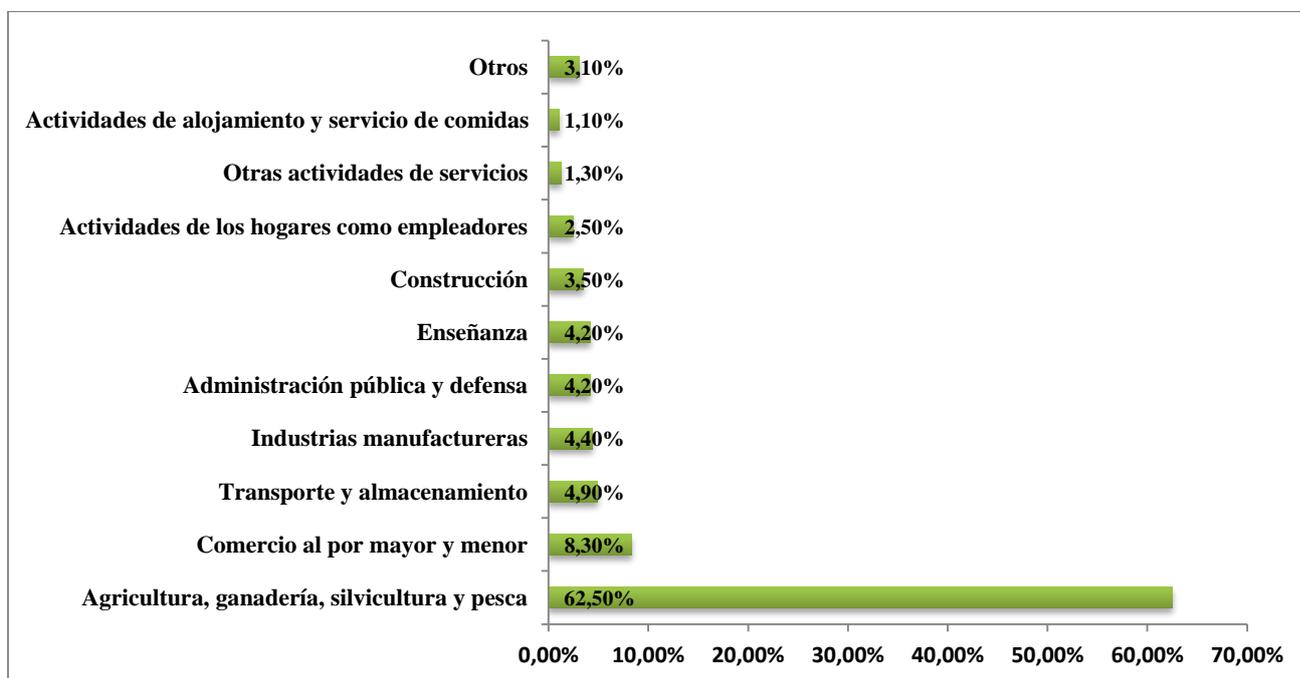
De acuerdo a estos porcentajes se puede afirmar que la economía del cantón San Pedro de Huaca está concentrada exclusivamente en el sector primario.

Cuadro N° 2 Actividad económica Cantón San Pedro de Huaca

ACTIVIDAD SOCIO ECONOMICA DEL CANTON SAN PEDRO DE HUACA	%
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	62,50%
Comercio al por mayor y menor	8,30%
Transporte y almacenamiento	4,90%
Industrias manufactureras	4,40%
Administración pública y defensa	4,20%
Enseñanza	4,20%
Construcción	3,50%
Actividades de los hogares como empleadores	2,50%
Otras actividades de servicios	1,30%
Actividades de alojamiento y servicio de comidas	1,10%
Otros	3,10%
TOTAL	100%

Fuente: INEC 2010
Elaboración: los investigadores

Gráfico N° 1 Actividad Económica San Pedro De Huaca



Fuente: INEC 2010
Elaboración: los investigadores

1.3.2. Aspectos Geográficos

La Parroquia Mariscal Sucre se encuentra situada al Norte del Cantón Huaca, al Sur con la Parroquia Fernández Salvador Cantón Montufar, Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con Cantón Montufar, en las estribaciones de la cordillera oriental, se encuentra en las siguientes coordenadas: 00 38' 29" de Latitud Norte y 77 43' 35 de Latitud Oeste

1.3.3. Normativa legal o aspectos legales.

Por su composición entorno al capital, "FORRAJES EL TAMBO" será constituida como una empresa de **Responsabilidad Limitada**, por el número de socios que la conformarán, no podrá funcionar como tal si sus socios exceden del número de quince; si excediere de este máximo, deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse, apegada estrictamente a lo que establece el art. 93 de la Ley de Compañías, para lo cual se procederá a sacar todos los requisitos legales para su funcionamiento como:

- RUC.
- Permiso de funcionamiento.
- Patente municipal.
- Registro sanitario.
- Permiso de bomberos.

1.4 Identificación de la población

Cuadro N° 3 **Clasificación de la población por edades**

GRUPOS QUINQUENALES DE EDAD	HOMBRES SECTOR RURAL	MUJERES SECTOR RURAL	TOTALES POR GRUPO EN PARROQUIA
Menor de 1 año	10	12	22
De 1 a 4 años	36	56	92
De 5 a 9 años	71	83	154
De 10 a 14 años	75	62	137
De 15 a 19 años	65	77	142
De 20 a 24 años	59	56	115
De 25 a 29 años	52	52	104
De 30 a 34 años	64	57	121
De 35 a 39 años	55	48	103
De 40 a 44 años	42	39	81
De 45 a 49 años	29	30	59
De 50 a 54 años	26	23	49
De 55 a 59 años	19	22	41
De 60 a 64 años	21	29	50
De 65 a 69 años	19	14	33
De 70 a 74 años	13	12	25
De 75 a 79 años	14	14	28
De 80 a 84 años	9	9	18
De 85 a 89 años	5	3	8
De 90 a 94 años	0	1	1
Total	684	699	1383

Fuente: INEC 2010

Elaboración: los investigadores

La población objetiva que será beneficiada con el proyecto es 684 hombre y 699 mujeres con un total de 1383 personas, la población económicamente activa objeto de estudio es de los 18 años hasta los 60 definida como la población total del área de influencia del proyecto.

1.4.1 Mecánica Operativa.

El proyecto intentará dar solución al 100% de la población potencialmente afectada por la falta de forrajes en época de verano, sin embargo por la falta de presupuesto esperamos que no exista población postergada, lo que nos lleva priorizar el estudio de acuerdo a un determinado criterio, con el fin de determinar la población objetivo, es decir, aquella que se beneficiará finalmente con el proyecto.

Las fuentes de información para determinar la población de referencia son el censo más reciente, estadísticas municipales, entre otros. En tanto, para la identificación de la población potencial, puede obtenerse información de investigaciones anteriores, estudios previos relacionados al problema bajo análisis o recopilación de información en el campo.

Si los datos disponibles sobre la población no son tan recientes, actualizaremos aplicando una tasa de crecimiento para el período entre los años de los datos y el presente, si no están disponibles para ciertas áreas o grupos de interés, en este caso esta podrá estimarse mediante censos, conteo del total de la población, o muestreos, estimación de la población a partir de una muestra, extrapolando los resultados al total de la población.

1.4.2 Población o Universo.

Para el desarrollo del presente proyecto se tomó en cuenta la población urbana y rural de la Parroquia Mariscal Sucre, con una totalidad de habitantes de 1.383, de la cual el 60% se encuentran en el centro poblado distribuidas en 8 Barrios y el 40% distribuida en sus 4 comunidades:

Cuadro N° 4 Población de la Parroquia Rural Mariscal Sucre

BARRIOS	COMUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Barrio Santo Domingo. ✓ Barrio América. ✓ Barrio Centro. ✓ Barrio Centenario ✓ Barrio San Vicente ✓ Barrio Bellavista ✓ Barrio Nueva Colonia ✓ Barrio Nuevo Amanecer 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Comunidad El Solferino ✓ Comunidad El Tambo ✓ Comunidad Loma El Centro ✓ Comunidad El Porvenir

Fuente: Investigación a la Junta Parroquial
Elaborado por: los autores.

Para mayor información en el siguiente cuadro se detalla la población total por género y económicamente activa, de la Parroquia Mariscal Sucre.

Cuadro N° 5 Población total y económicamente activa

SEXO	POBLACIÓN TOTAL	% PEA	PEA	% PEA GANADERIA	TOTAL PEA GANADERIA
MUJERES	699	49.80%	348	62.50%	218
HOMBRES	684	49.80%	341	62.50%	213
TOTAL	1,383		689		430

Fuente: INEC 2010

Elaboración: los investigadores

1.4.3 Información Primaria

Encuesta.

Se aplicó a los consumidores de la parroquia Mariscal Sucre.

Entrevista.

Dirigida a las autoridades de la Parroquia.

Observación Directa.

Aplicada en base el recorrido por toda la Parroquia y sus comunidades.

1.5 Análisis PEST

El análisis PEST, identifica los factores del entorno general que van a afectar a la empresa, como son los aspectos: político, económico, social, tecnológico mismos que permitirá sustentar el diagnóstico situacional del proyecto de investigación.

1.5.1 Análisis Político.

El proyecto Estudio de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de forraje, en la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca Provincia del Carchi se ajusta al Plan Nacional del Buen Vivir en especial al Objetivo 2: Auspiciar la igualdad, la cohesión, la inclusión y la equidad social y territorial en la diversidad.

El reconocimiento igualitario de los derechos de todos los individuos implica la consolidación de políticas de igualdad que eviten la exclusión y fomenten la convivencia social y política. El desafío es avanzar hacia la igualdad plena en la diversidad, sin exclusión,

para lograr una vida digna, con acceso a salud, educación, protección social, atención especializada y protección especial.

Nuestro proyecto está íntimamente relacionado a las políticas gubernamentales en todos sus aspectos: regulaciones y protección ambientales, políticas de impuestos, Ley de Defensa del consumidor, Código del Trabajo, etc.

1.5.2 Económico

Según Instituto Nacional de Estadística y Censo 2010, En la Parroquia Mariscal Sucre tiene un total de 1383 habitantes rurales de los cuales el 62.50% de su población se dedica exclusivamente a la actividad agropecuaria, es un emporio papero y productor de leche, razón por la cual la producción y comercialización de forrajes aportará sustancialmente al desarrollo económico del sector, ya que contamos con una población capacitada en temas de agricultura y ganadería, por encontrarse a 10 km. de la cabecera cantonal, con vías totalmente asfaltadas lo que facilitará el transporte del producto, además para poner en marcha el proyecto buscaremos financiamiento en instituciones como la CFN, Gobierno Autónomo Parroquial Mariscal Sucre y otros aportes.

1.5.3 Social.

En la Parroquia Mariscal Sucre la población emigra hacia las grandes ciudades, debido a que no existen las plazas de trabajo suficientes que generen los ingresos necesarios para sostener sus familias, además los precios de sus productos son sumamente bajos debido a los intermediarios y altos costos que ocasiona sostener un bovino productor de leche. Lo que conlleva a una baja en la producción lechera y cárnica con las consecuencias que esto genera como es la desnutrición, bajos ingreso, migración, a esto se suma la falta de forrajes especialmente en épocas verano ya que los ganaderos se ven obligados a vender su ganado a precios bajos incrementando aún más el foco de la pobreza.

1.5.4 Tecnológicos

Actualmente en la Parroquia Mariscal solo existe la tecnología implementada por las grandes empresas prestadoras de servicios como telefonía móvil, internet. Y la Asociación Operadores Agrícolas “20 de Octubre”, ubicada en Ciudad de Huaca, calle García Moreno y Sucre, Teléfono 062973-242, Fax 062290-950, su representante legal Señor Julio Hernández Arévalo, quienes poseen toda la maquinaria agrícola necesaria para la producción de forrajes, actualmente esta maquinaria se encuentra archivada por falta de recursos, además de cuatro computadores que pese la Junta Parroquial.

1.6 Matriz AOOD

Cuadro N° 6 Construcción de la Matriz AOOD

ALIADOS	OPONENTES
Junta Parroquial Mariscal Sucre Asociación Operadores Agrícolas “20 de Octubre” Cantón San Pedro de Huaca	Áreas dedicadas exclusivamente al pastoreo tradicional. Ingreso de balanceados de contrabando. Desconocimiento de la calidad y beneficios del forraje enfardado.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
Ganaderos de la zona norte. Terrenos agrícolas ideales para la producción de forraje La nueva tecnología que se puede aplicar para la producción del forraje enfardado. MAGAP a través de la entrega de maquinaria agrícola y capacitación	Constantes cambios en la política laboral y fiscal. Condiciones climáticas adversas para la producción de forraje. Devaluación del dólar con relación a la moneda de los países fronterizos.

Fuente: investigación directa.

Elaborado por: los autores.

1.7. Identificación de la oportunidad de inversión

Después de haber efectuado el diagnóstico situacional y analizando los diferentes aliados así como la oportunidades, dentro de las cuales podemos destacar, el apoyo que existe por las entidades estatales como el MAGAP que a través de los diferente programas de apoyo productivo a la agricultura, como es la entrega de insumos y equipos agrícolas, se convierte en un importante aliado para nuestro proyecto, además tomando en cuenta que la Asociación “20 de Octubre cuenta con la maquinaria adecuada para producir los fardos ensilados estamos en la capacidad de producir y abastecer de fardos especialmente a los ganaderos de la zona norte, hemos concluido que en la parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca existen las condiciones económicas idóneas para la formulación del proyecto de carácter económico productivo denominado: “Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de forraje, en la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca Provincia del Carchi”

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

El presente capítulo, establece las bases teóricas del proyecto “Producción y comercialización de Forrajes en la Parroquia Mariscal Sucre Cantón San Pedro de Huaca, que permitan sustentar en forma científica todas las fases de la investigación propuesta; conceptualizando temas y subtemas importantes que aborda el presente estudio, el mismo que fue elaborado partiendo de la información existente, mediante el uso de la investigación bibliográfica, documental, transcribiendo y citando autores de obras más recientes y como aporte personal efectuando algunos análisis respecto a los diferentes temas abordados.

Para el desarrollo del Marco Teórico se han respetado las citas bibliográficas de conceptos y opiniones científicas, que se las ha incorporado en cada tema o subtema a lo largo de toda la investigación realizada. A continuación se presenta una síntesis de lo consultado en cada uno de ellos.

2.1 La empresa.

(Asensio, 2012) Manifiesta: “La empresa desempeña un papel relevante en las economías de mercado actuales. Aunque su función básica es la de producir bienes y servicios.” (Pág. 2)

Las organizaciones o entidades son aquellas que se encargan de fabricar algún objeto o brindar servicios para satisfacer los gustos, preferencias, y necesidades de la sociedad.

(Amaru, 2013) Dice: “Una empresa es una iniciativa que tiene como objetivo ofrecer productos y servicios para atender las necesidades de personas o mercados, y con ello obtener una utilidad. Para lograr ganancias y atender el compromiso con su prosperidad, el

emprendedor necesita adquirir recursos, estructurar un sistema de operaciones y asumir un compromiso con la satisfacción del cliente.” (Pág. 8)

La empresa es el objeto de estudio de las economías de mercado a través de las cuales se analiza las determinantes de la oferta y demanda.

2.1.1. Importancia.

(García, 2012) Afirma: “En la empresa se materializan la capacidad intelectual, la responsabilidad y la organización, condiciones o factores indispensables para la producción”.

- Favorece el progreso humano “como finalidad principal” al permitir dentro de ella la auto relación de sus integrantes.
- Favorece directamente el avance económico del país.
- Armoniza los numerosos y divergentes intereses de sus miembros: accionistas, directivos, empleados, trabajadores y consumidores.

Además la empresa promueve, el crecimiento o desarrollo, ya que la inversión es “oferta” y es “demanda” porque, por ejemplo, crear una empresa implica compra de terreno, maquinaria, equipo patente, materias primas etc., pero también es oferta porque genera producción y esta a su vez, promueve el empleo y progreso en general.

2.1.2 Elementos que conforman la empresa

(Asensio, 2012) Dice: los elementos de las empresas se pueden clasificar en varios ítems:

- Factores Humanos.- Constituyen una clave básica en la empresa ya que son los que están relacionados directamente con la empresa, estos pueden ser, directores, trabajadores, empleados, etc.

- **Capital.-** El capital se integra a la empresa, para que esta pueda funcionar y así obtener rentabilidad en un futuro para los inversionistas.

Además que determina su capacidad productiva como son: herramientas, maquinaria ordenadores, materias primas.

- **La administración y la gerencia.-** Es la base primordial de combinación de los elementos que integran la empresa satisfaciendo las necesidades del consumidor, la competitividad empresarial y rentabilidad.
- **El entorno.-**Factores externos como son: fijación de objetivos, estrategias, selección de fuentes de información, etc.

El grupo humano o las personas.

Dentro del grupo humano podemos señalar la existencia de grupos diferenciados por sus intereses y relaciones con los grupos restantes, estos son:

- Los propietarios del capital o socios.
- Los administradores o directivos.
- Los trabajadores o empleados.

Entre los dos primeros grupos, y básicamente en el segundo, surge la figura del empresario tal y como hoy se lo concibe.

Los bienes económicos.

Los bienes económicos se suelen clasificar en inversiones o duraderos y en corrientes o no duraderos, según su vinculación al ciclo productivo de la explotación, ya que si los mismos no se consumen o transforman en el mismo estaremos ante el primer caso.

La organización.

La organización aparece como el conjunto de relaciones de autoridad, de coordinación y de comunicación que forman la actividad del grupo humano entre sí y con el exterior esta estructura organizativa es definida por el empresario.

2.1.3 Recursos que utiliza la empresa

- Recursos Materiales o Físicos
- Recursos Tecnológicos
- Recursos Humanos
- Recursos Financieros

Recursos Materiales

Los recursos materiales, son los medios físicos tangibles que ayudan a la empresa a ofrecer sus servicios y conseguir algún objetivo, entre los que podemos citar los siguientes: instalaciones, edificios, maquinaria, equipo, oficinas, terrenos, instrumentos, herramientas.

Recursos Técnicos

Son los recursos propios controlados utilizados para realizar trabajos específicos y sirven como herramientas e instrumentos auxiliares por ejemplo: sistemas de producción, de ventas, de finanzas, administrativos, fórmulas, patentes, marcas, etc.

Recursos Humanos

Se denomina recursos humanos al trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores de una organización y de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos. Los recursos humanos poseen las siguientes características:

- Posibilidad de desarrollo.

- Ideas, imaginación, creatividad, habilidades.
- Sentimientos
- Experiencias, conocimientos, etc.

Las personas son la parte fundamental de una organización, y junto con los recursos materiales y económicos conforman el “todo” que dicha organización necesita.

Recursos financieros

Los recursos financieros son aportaciones de capital que hacen los socios o accionistas para la creación de una empresa y que persisten en ella más de un ejercicio económico, se componen de los recursos propios y los ajenos a largo plazo y se denominan permanentes porque o bien no van a ser exigidos (recursos propios), o si lo son (recursos ajenos a largo plazo), lo serán en un plazo superior a doce meses en términos contables se estaría hablando de los fondos propios y el pasivo no corriente.

2.1.4 Características de la empresa

- Tienen libertad de acción del empresario en los métodos productivos, aunque sometido a ciertas limitaciones referentes a la naturaleza del producto, las condiciones laborales, el sistema de precios, etc.
- Los bienes y servicios que producen están destinados a un mercado, la reacción del cual es un elemento de riesgo de la gestión de la empresa.
- Las relaciones de la empresa con las demás se rigen en cierta forma, más o menos amplia, por la competencia.
- Se rige por el sistema de pérdidas y ganancias y su finalidad principal es magnificar sus beneficios.

- Pueden ser individuales o sociales, según que su titular sea un individuo, una persona física o persona jurídica colectiva o moral.

2.1.5 Tipos de empresa

Una empresa es una entidad económica de producción que se dedica a combinar capital, trabajo y recursos naturales con el fin de producir bienes y servicios para vender en el mercado.

Dependiendo de su influencia económica existen tres tipos principales de empresa:

Industriales.

Produce bienes mediante la extracción o la transformación de materias primas. De éstas se puede hacer otra clasificación en:

Extractivas: Explotación de recursos naturales, sin importar si sean renovables o no renovables, por ejemplo las industrias petroleras, mineras, agropecuarias, etc.

Manufactureras o de transformación: Se dedican a transformar las materias primas ya sea para crear bienes de consumo (alimentos, calzado, etc.) o de producción (materiales, herramientas, productos químicos, etc.).

Comerciales.

Son las empresas que actúan como intermediarias entre el productor y el consumidor. Su objetivo es la compra-venta de productos ya fabricados y su distribución. Éstas se clasifican en:

Autoservicio:

Empresas grandes que venden al consumidor productos para el consumo. Por ejemplo los supermercados, almacenes o tiendas departamentales.

Comercializadoras:

Se dedican a la venta y distribución de productos de diferentes productores, ya sean nacionales o internacionales.

Minoristas:

Se dedican a la venta del producto al menudeo.

Mayoristas:

Hacen grandes ventas a empresas minoristas.

Comisionistas:

Venden productos que los fabricantes les dan, y por eso reciben alguna comisión.

Servicios:

La finalidad de las empresas de servicios es brindar un servicio con o sin fines de lucro. Por ejemplo: salud, transporte, educación, etc.

2.2 Estudio de mercado

(Muecia, Dias, & Medellin, 2011), manifiesta: “Es el sitio físico o no físico, en donde encontramos compradores y vendedores, que interactúan entre ellos a través de comunicar sus múltiples necesidades y de dar respuestas efectivas para solucionarlas”. (Pág. 43)

El mercado nos permitirá conocer el espacio físico donde los ofertantes y demandantes realizan una transferencia de bienes o servicios, y tener un amplio conocimiento de nuestros posibles proveedores y consumidores.

2.2.1 Importancia

(Araujo Arévalo, 2012), afirma: El estudio de mercado es fundamental en un proyecto, en atención a que solamente cuando se conoce el ambiente social comercial en que funcionará una nueva empresa se podrán prever las condiciones de actuación y los resultados que pueden esperarse. (Pág. 24)

El estudio de mercado resulta básico en la estrategia de construcción y operación de la unidad económica que se analiza, ya que proporciona información determinante para delinear su tamaño, localización e integración económica. Finalmente, el estudio de mercado también es básico no sólo porque sirve de base para tomar de llevar adelante o no la idea inicial del proyecto de inversión, sino también porque resulta útil para delinearlo.

Adicionalmente, el estudio de mercado permite identificar elementos y variables que deben ser tomados en cuenta no sólo en la evaluación del proyecto de inversión, sino también en la estrategia de construcción y operación de la unidad económica que se analiza.

2.2.1 .Los estudios de mercado pueden ser cualitativos o cuantitativos:

➤ **Estudios cualitativos:** Se suelen usar al principio del proyecto, cuando se sabe muy poco sobre el tema. Se utilizan entrevistas individuales y detalladas o debates con grupos pequeños para analizar los puntos de vista y la actitud de la gente de forma un tanto desestructurada, permitiendo que los encuestados hablen por sí mismos con sus propias palabras. Los datos resultantes de los métodos cualitativos pueden ser muy ricos y fascinantes, y deben servir como hipótesis para iniciar las nuevas investigaciones.

Son de naturaleza exploratoria y no se puede proyectar a una población más amplia (los grupos objetivos).

- **Estudios cuantitativos:** Intentan medir, numerar. gran parte de los estudios son de este tipo: cuánta gente compra esta marca, con qué frecuencia, dónde, etc. Incluso los estudios sobre la actitud y la motivación alcanzan una fase cuantitativa cuando se investiga cuánta gente asume cierta actitud se basan generalmente en una muestra al azar y se puede proyectar a una población más amplia (las encuestas).

2.3 El proceso del Estudio de Mercado

(Fischer & Espejo, 2010). Afirman, el estudio de mercado consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización, un proyecto eficaz de estudio de mercado tiene cuatro etapas básicas:

- a) Establecimiento de los objetivos del estudio y definición del problema que se intenta abordar: El primer paso en el estudio es establecer sus objetivos y definir el problema que se intenta abordar.
- b) Realización de investigación exploratoria: Antes de llevar a cabo un estudio formal, los investigadores a menudo analizan los datos secundarios, observan las conductas y entrevistan informalmente a los grupos para comprender mejor la situación actual.
- c) Búsqueda de información primaria: Se suele realizar de las siguientes maneras:
 - Investigación basada en la observación
 - Entrevistas cualitativas
 - Entrevista grupal
 - Investigación basada en encuestas
 - Investigación experimental

d) Análisis de los datos y presentación del informe: La etapa final en el proceso de estudio de mercado es desarrollar una información y conclusión significativas para presentar al responsable de las decisiones que solicitó el estudio.

Gráfico N° 2 **Elementos de un estudio de mercado**



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: los autores

2.3.1 Precios

(Baca, 2010, pág. 44) “El precio es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”.

En relación a lo revelado por el autor precio es el justo valor económico que se le da a un bien o servicio, luego de ser elaborado, el mismo que generará utilidad a la empresa productora.

2.3.2. La demanda

(Fischer & Espejo, 2010) “Se entiende por demanda la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica un precio determinado”. (pág. 2 a 6)

Los seres humanos exigimos satisfacer nuestras carencias, por lo que demandamos de bienes y servicios para consumir de acuerdo a nuestras necesidades.

(Casado Diaz & Sellers Rubio, 2012) Expresa: Es el volumen total que sería adquirido de dicho producto por un grupo de compradores determinado, en un periodo de tiempo fijado y a partir de unas condiciones de entorno y esfuerzo comercial determinados. (Pág. 102)

La demanda es la cuantificación de la necesidad real de una población de compradores, con poder adquisitivo suficiente para obtener un determinado producto que satisfaga dicha necesidad, determinando la cantidad de productos que el consumidor estaría dispuesto a comprar o usar a un precio determinado

2.3.3. Oferta

(Fischer & Espejo, 2010) Afirman: “La oferta se refiere a "las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado." Complementando ésta definición, ambos autores indican que la ley de la oferta "son las cantidades de una mercancía que los productores están dispuestos a poner en el mercado, las cuales, tienden a variar en relación directa con el movimiento del precio, esto es, si el precio baja, la oferta baja, y ésta aumenta si el precio aumenta" (p. 243)

Es la variedad de productos destinados al consumo, que los productores y/o empresas ponen a disposición de los seres humanos para satisfacer sus necesidades, con precios que varían de acuerdo a la cantidad y calidad del producto ofertado.

(Velez, 2010), manifiesta: “El estudio de la oferta se refiere al comportamiento de la misma y a la definición de las cantidades que ofrecen o pueden proporcionar quienes dentro de sus actividades proveen de bienes o servicios a quienes los demandan” (Pág. 46)

La oferta es la forma de como el oferente de un bien o servicio brinda al consumidor por medio de diferentes mecanismos para su total satisfacción valorado a un precio y siendo limitado por la capacidad de producción y abastecimiento en un período determinado.

2.3.4. Comercialización

(Araujo Arévalo, 2012). Dice: “La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos; por tanto, el análisis de la oferta y la demanda deberá ser complementado con el estudio de los diversos elementos de la comercialización.” (Pág. 47)

Esto tiene por objetivo analizar lo que los actuales oferentes hacen, lo que ha hecho en el pasado, y establecer lo que mejor conviene al proyecto en términos de precios, canales y márgenes de utilidades.

Este análisis es básico ya que con esta información se tendrá una idea clara de cómo el producto es distribuido a los consumidores, por parte de los competidores, la misma que será de gran utilidad en nuestro proyecto ya que permitirá definir qué es lo que funciona y no a funcionando con respecto a la comercialización de este tipo de producto.

La información que se reportó en la revisión de la oferta se replantea en éste para realizar un análisis detallado de cómo efectúan la comercialización los competidores en función de la siguiente información:

- Número de competidores.
- Liderazgo en el mercado.
- Ubicación geográfica.
- Oferta potencial.
- Calidad el producto.
- Precios de venta.

2.3.5. Publicidad

(Armstrong & Kotler, 2013), expresa: “La publicidad satisface la necesidad de comunicación externa de la empresa; sin ella resultaría francamente difícil el conocimiento por parte del mercado de sus productos y por consiguiente, sería imposible que la empresa tuviera unas buenas cifras de venta”. (Pág. 470)

La publicidad es la parte esencial para que un producto salga al mercado y tenga la demanda esperada misma que debe estar de acuerdo al tipo de producto ya que el éxito depende de su efectividad.

2.3.6. Análisis del consumidor

(Córdoba Padilla, 2011), afirma: “El consumidor o cliente es el componente fundamental del mercado. Se le denomina “Mercado meta”, ya que será el consumidor del producto o servicio que se ofrecerá con el proyecto, constituyéndose en su razón del ser.” (Pág. 59)

2.3.6.1 El perfil del consumidor

En términos muy generales se pueden identificar cuatro grandes grupos de consumidores:

- El consumidor individual.

- Los consumidores industriales.
- Cadena de comercialización.
- Consumidores institucionales.

2.3.7. Análisis de la competencia

(Córdoba Padilla, 2011). El comportamiento de los competidores actuales y potenciales proporciona una indicación directa e indirecta de sus intenciones, motivos, objetivos, estrategias actuales y sus capacidades para satisfacer con eficiencia las necesidades de parte o del total de los consumidores actuales y potenciales que tendrá el proyecto, aspecto de vital importancia para establecer estrategias que permitan desempeñarse mejor que otras empresas.

Los competidores del proyecto aparecen en dos grandes grupos: los que compiten con el proyecto en el mercado de productos y los que compiten con el proyecto en los mercados de factores (mano de obra, tierra, servicios relacionados, etc.).

En términos generales aquí se estudian los siguientes aspectos:

- Identificación de los competidores.
- Estructura de costos.
- Situación financiera.
- Fortalezas competitivas.
- Debilidades competitivas.
- Características productivas.

2.4 Estudio técnico

(Córdoba Padilla, 2011), dice: “El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la

función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio.” (Pág. 106)

Si el estudio de mercado indica que hay demanda suficiente de acuerdo a las características del producto o servicio, tamaño de la demanda y cuantificación del volumen de venta y precio de venta, hay necesidad de definir el producto en el estudio técnico. Este determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto, donde se puede definir:

Las informaciones técnicas y físicas se transforman en unidades monetarias para el cálculo de las inversiones y la minimización y optimización de los costos. En este sentido, podemos decir que el estudio técnico comprende:

- Tamaño del proyecto.
- Localización del proyecto.
- Ingeniería del proyecto.

2.4.1. Tamaño del proyecto

2.4.1.1. Definición

(Araujo Arévalo, 2012), dice: “En general, el tamaño de un proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de operación, considerado normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión.” (Pág. 73)

Esta capacidad se expresa en cantidades producidas por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, calor o número de unidades de productos elaborados, por ciclo de operación o periodo

definido. Alternativamente, en algunos casos la capacidad de una planta se expresa en función del volumen de la materia prima que se procesa.

Además de poder definir el tamaño de un proyecto en la forma anterior, éste también puede plantearse por indicadores indirectos, como monto de la inversión, índice de ocupación efectiva de mano de obra o algún otro de sus efectos sobre la economía, como puede ser la generación de ventas o de valor agregado.

Existen casos en que la especificación del periodo normal de funcionamiento es implícita, porque el proceso técnico obliga a que sea continuo, con interrupciones sólo para reparaciones y mantenimiento.

2.4.1.2. Capacidad de Producción

En un proceso se pueden distinguir o determinar tres capacidades de producción:

➤ Capacidad Normal Viable

Nos referimos a la capacidad que se logra en condiciones normales de trabajo, tomando en cuenta, además del equipo instalado y condiciones técnicas de la planta, otros aspectos tales como paros, mantenimiento, cambio de herramienta, fatigas y demoras, etc.

➤ Capacidad Nominal

Esta es la capacidad teórica y a menudo corresponde a la capacidad instalada según las garantías proporcionadas por el abastecedor de la maquinaria. Ejemplo, piezas por hora, bloques por hora, básculas de 500 libras, kilómetro por hora, etc.

➤ **Capacidad Real**

Constituyen las producciones obtenidas sobre la base de un programa de producción pueden ser mayores o menores que los programas en un periodo y se utiliza para determinar la eficiencia del proceso o de la operación.

Debe especificarse las capacidades de producción durante los primeros años que se normaliza la producción.

Sugerencias para determinar el tamaño más económico para un proyecto industrial.

- Realizar investigaciones sobre los costos de proyectos similares, tanto a nivel nacional como en el extranjero.
- Transformar esos costos a la realidad del proyecto.
- Realizar los ajustes necesarios, introduciendo variaciones en la tecnología del proceso seleccionado.
- Analizar los costos de: materia prima, materiales, mantenimiento, sueldos y salarios, costos de inversión, amortización del capital, seguros, etc.
- Estudiar en condiciones locales, precios de la materia prima, calidad, abastecimientos, productividad.
- Determinar el precio importado (costo de producción más costo de transporte) del país de origen.
- Establecer el tamaño mínimo.
- Determinar la capacidad para el mercado en expansión dado un tamaño, este puede aumentar progresivamente agregando más máquinas, en este caso, habrá que seleccionar el tamaño que haga mínimo el costo medio de capital a lo largo de toda la vida útil del proyecto.

- Cambios tecnológicos (la posibilidad de un cambio tecnológico aparece en casi todos los procesos).

2.4.1.3. Factores que determinan el tamaño de una planta

- Mercado
- Proceso Técnico
- Localización
- Financiamiento

2.4.1.4. Mercado

A través del estudio de mercado, se determinan si existe o no una demanda potencial y en qué cantidad para determinar el tamaño del proyecto. En el estudio de mercado se determina la magnitud de la demanda, puede darse los siguientes casos:

Que la demanda sea mayor que el tamaño mínimo.

En este caso la demanda limita el tamaño del proyecto, ya que la cantidad producida se podría vender por la existencia de demanda insatisfecha.

Que la magnitud de la demanda sea igual al tamaño mínimo del proyecto.

Por ser la demanda igual al tamaño mínimo, deberá tomarse en consideración la demanda futura. Si las perspectivas son halagadoras para el corto plazo, valdrá la pena continuar con el proyecto con capacidad inferior, con la que se tendrá demanda insatisfecha.

Que la demanda sea muy pequeña con relación al tamaño mínimo.

En este caso la cantidad de la demanda hace que el proyecto sea imposible de ponerlo en marcha, ya que la producción no se vendería. Lo importante es encontrar el tamaño óptimo del proyecto, que minimice los costos durante la vida útil del proyecto.

En todo caso, cada industria tiene su propia ecuación de costos, que se encuentra directamente relacionada con el tamaño del proyecto.

2.4.1.5. El proceso Técnico

Con la elección del proceso técnico se determina también el tamaño del proyecto. Algunas veces el proyecto exige una escala mínima de producción para ser económica. Se debe analizar si es posible construir plantas o una sola planta con la misma capacidad.

2.4.1.6. Localización

El tamaño se ve afectado por la localización cuando el lugar elegido para ejecutar el proyecto no dispone de la cantidad de insumos suficientes, ni accesos idóneos, etc.

2.4.1.7. Financiamiento

Este es uno de los puntos más importantes al momento de implementar un proyecto, ya que la inversión del proyecto puede ser afectada por la capacidad financiera, ya que muchas veces se dan un límite máximo de inversión por la capacidad financiera del inversionista.

En resumen, para determinar el tamaño es muy importante especificar si con este se logrará el costo mínimo. Este ocurre cuando no existen dificultades para elegirlo y pudiéndose evaluar a distintas escalas de producción los diferentes costos.

2.4.2 Localización del proyecto.

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo de costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas sólo la toman una vez en la historia.

La decisión de localización no sólo afecta a empresas de nueva creación sino también a las que ya están funcionando. (Córdoba Padilla, 2011, pág. 112)

Un mercado en expansión requerirá añadir nueva capacidad, la cual habrá que localizar, bien ampliando las instalaciones ya existentes en un emplazamiento determinado, bien creando una nueva en algún otro sitio. La introducción de nuevos productos o servicios conlleva una problemática análoga.

Una contracción de la demanda puede requerir el cierre de instalaciones y/o la reubicación de las operaciones; otro tanto sucede cuando se reproducen cambios en la localización de la demanda.

Uno de los aspectos importante de un proyecto es la definición y selección del lugar más adecuado para ubicar las instalaciones productivas. Antes de proceder a evaluar y analizar posibles sitios para instalar un proyecto, es necesario contar con informes técnicos, económicos y comerciales del mismo, que aportarán elementos de evaluación en la consideración de las zonas de interés. Cualquier análisis por sus características tendrá dos factores:

- Los elementos de juicio cuantificables.
- Los aspectos de cuantificación que, en todo caso, podrán tener bases meramente apreciativas.

La localización adecuada de la empresa que se creará con la aprobación del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión de donde ubicar el proyecto debe obedecer no sólo a criterios económicos, sino también a criterios estratégicos,

institucionales e incluso de preferencias emocionales. Con todos ellos se busca determinar aquella localización que maximice la rentabilidad del proyecto.

Factores que influyen en la localización

Las alternativas de instalación de la planta deben compararse en función de las fuerzas ocasionales típicas de los proyectos. Una clasificación concentrada debe incluir por lo menos los siguientes factores globales:

- Medios y costos de transporte.
- Disponibilidad y costo de mano de obra.
- Cercanía de las fuentes de abastecimiento.
- Factores ambientales.
- Cercanía del mercado.
- Costo y disponibilidad de terrenos.
- Topografía de los suelos.
- Estructura impositiva y legal.
- Disponibilidad de agua, energía y otros suministros.
- Comunicaciones.
- Posibilidad de desprenderse de desechos.

2.4.3 Localización a nivel macro.

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Esta tiene en cuenta aspectos sociales, y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto.

Las condiciones básicas de una región son:

- Distancia y acceso a la infraestructura.
- Mercados de venta amplios.
- Disponibilidad de insumos.

- Abastecimientos de energía.
- Industrias conexas y servicios auxiliares.
- Disponibilidad de mano de obra.

Las consideraciones obedecen a políticas gubernamentales de desarrollo regional. Se debe considerar su rentabilidad y factibilidad (propuesta más favorable).

2.4.4 Localización a nivel micro

La micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará.

Esta localización integra los siguientes elementos:

Suma de costos de fletes de insumos a la planta y el producto al mercado.

- La disponibilidad y los costos relativos de los insumos.
- Estímulos fiscales, leyes, reglamentos, condiciones generales de vida, clima, facilidades administrativas, factores externos, preferencias, personales y ventajas sociales.

El micro análisis estudia los detalles mediante un cálculo comparativo de los costos para definir la localización óptima. En este se elaboraran los datos finales de la selección y se aclaran las dudas que no se resolvieron con el macro análisis.

Para la decisión final de la localización se recomienda el criterio del costo mínimo por unidad y el de la recuperación neta máxima, así como considerar todos los costos de fabricación en la ubicación. El aspecto de precios en la localización es más importante para el inversionista privado que para el público. El análisis está estrechamente relacionado con los estudios de costo y los análisis de rentabilidad. (Córdoba Padilla, 2011, pág. 121)

2.5 Estructura Administrativa

2.5.1 Misión

(Galindo, 2011) Manifiesta: 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. (Pág. 16).

Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe, es la determinación de las funciones básicas que la empresa va a desempeñar en un entorno determinado para conseguir tal misión.

Para definir la misión es necesario cumplir con los siguientes requisitos:

- Debe ser motivadora, es decir, que debe transmitir entusiasmo tanto a colaboradores como a clientes y socios de la misma teniendo en cuenta los valores por los cuales se regirá la organización.
- Específica, hace referencia al objeto para el cual fue creada, siendo lo suficientemente amplia y clara con el fin de no confundir a los clientes ni a los colaboradores, en cuanto a la naturaleza de la misma.

Adicionalmente debe definirse muy bien el nicho de mercado donde posicionaremos nuestros productos o servicios, cual es la necesidad que vamos a satisfacer y cuáles serán las estrategias que utilizaremos para cumplir con las expectativas de nuestros clientes.

2.5.2 Visión

(Galindo, 2011) Afirma: Es un conjunto de ideas generales que permiten definir claramente, a donde quiere llegar la organización en un futuro, mediante proyecciones descriptivas y cuantitativas. (Pág. 16)

Se refiere a lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización, se realiza formulando una imagen ideal del proyecto y poniéndola por escrito, a fin de crear el sueño compartido por todos los que tomen parte en la iniciativa de lo que debe ser en el futuro la empresa.

2.6. Teoría de Diagramas de Flujo

(Fuentes, 2014) Afirma: “El organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica de una institución o de una de sus áreas, en la que se muestra la composición de las unidades administrativas que la integran, sus relaciones, niveles jerárquicos, canales formales de comunicación, líneas de autoridad, supervisión y asesoría.” (Pág. 100).

2.6.1 Objeto

Es el instrumento idóneo para plasmar y transmitir en forma gráfica y objetiva como está compuesta una organización.

2.6.2 Utilidad

- Proporciona una imagen formal de la organización.
- Facilita el conocimiento de una organización, así como de sus relaciones de jerárquicas y coordinación.
- Representa un elemento técnico valioso para el análisis de la organización.
- Constituye una fuente autorizada de consulta.

Criterios fundamentales para su preparación

Dentro de las principales características que deben reunir son:

- Precisión
- Sencillez
- Uniformidad

- Presentación
- Vigencia

2.6.3. Clasificación de los organigramas.

Los organigramas pueden clasificarse según cuatro criterios:

1. Por su naturaleza.
2. Por su ámbito.
3. Por su contenido.
4. Por su presentación.

Por su naturaleza

Micro administrativo. Corresponden a una sola organización, y pueden referirse a ella en forma general o sólo referirse a alguna de las áreas que la conforman.

Macro administrativos Contiene información de más de una organización.

Meso administrativos Consideran una o más organizaciones de un mismo sector de actividad o ramo específico. Cabe señalar que el término meso administrativo corresponde a una convención que se utiliza normalmente en el sector público, aunque también puede emplearse en el sector privado.

Por su ámbito

Generales. Contiene información representativa de una organización hasta determinado nivel jerárquico, según su magnitud y características.

En el sector público pueden abarcar hasta el nivel de dirección general o su equivalente, en tanto que en el sector privado suelen hacerlo hasta el nivel de departamento u oficina.

Específicos. Muestran en forma particular la estructura de un área de la organización.

Por su contenido.

Integrales. Sus representaciones gráficas de todas las unidades administrativas de una organización y sus relaciones de jerarquía o dependencia. Es conveniente anotar que los organigramas generales e integrales son equivalentes.

Funcionales. Incluyen las principales funciones que tienen asignadas, además de las unidades y sus interrelaciones. Este tipo de organigrama es de gran utilidad para capacitar al personal y presentar a la organización en forma general.

De puestos, plazas y unidades. Indican las necesidades de puestos y el número de plazas existentes o necesarias de cada unidad consignada. También se incluyen los nombres de las personas que ocupan las plazas.

Por su presentación.

Verticales. Presentan las unidades ramificadas de arriba hacia abajo a partir del titular, en la parte superior, y desagregan los diferentes niveles jerárquicos en forma escalonada. Son los de usos generalizado en la administración por lo cual se recomienda su empleo en los manuales de organización.

Horizontales. Despliegan las unidades de izquierda a derecha y colocan al titular en el extremo izquierdo. Los niveles jerárquicos se ordenan en forma de columnas, en tanto que las relaciones entre las unidades se estructuran por líneas dispuestas horizontalmente.

Mixtos Utilizan combinaciones verticales y horizontales para ampliar las posibilidades de graficación. Se recomienda utilizarlos en el caso de organizaciones con un gran número de unidades en la base.

De bloque. Son una variedad de los verticales pero tiene la particularidad de integrar un mayor número de unidades en espacios más reducidos. Por su cobertura, en poco espacio permiten que aparezcan unidades ubicadas en varios niveles jerárquicos.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Introducción

Revela el estudio sobre el comportamiento de las fuerzas de mercado, (oferta, demanda y precio) en un tiempo determinado; así como también se distingue los mejores canales de comercialización para que llegue de manera oportuna y eficiente a la población interesada en el consumo del producto objeto de nuestra investigación.

3.2. Objetivos del estudio de mercado

3.2.1. Objetivo General

Realizar un estudio de mercado mediante la obtención de información primaria y secundaria que permita determinar las variables de mercadotecnia necesarias, para la producción y comercialización de forraje ensilado o enfardado con alta calidad, en la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca Provincia del Carchi.

3.2.2. Objetivos Específicos

- Identificar la demanda mediante la aplicación de una herramienta que permita identificar preferencias y características necesarias para conocer su comportamiento e identificar las estrategias para dar solución a la necesidad del sector.

- Realizar análisis de la oferta mediante la obtención de información que permita determinar las fortalezas y debilidades de los oferentes y así evaluar el nivel de competitividad en el sector.

- Definir el precio de mercado haciendo análisis sobre los sistemas de fijación de precios existentes, con el fin de ofrecer un precio altamente competitivo y conveniente para el consumidor.
- Establecer los canales de comunicación idóneos que permitan una difusión y promoción para la comercialización de este producto.

3.3. Variables

- Demanda.
- Oferta.
- Precio.
- Promoción.

3.4 Indicadores

Según las variables establecidas anteriormente podemos identificar los siguientes indicadores.

3.4.1. Demanda

- Consumo de forraje
- Frecuencia de consumo
- Productos sustitutos
- Lugar de adquisición del producto

3.4.2 Oferta

- Presentación del producto
- Aceptación del producto
- Tamaño del producto

3.4.3. Precio

- Precio de adquisición de la materia prima
- Precio de venta
- Inflación

3.4.4 Promoción

- Estrategias de venta
- Publicidad y promoción
- Canales de distribución

3.5 Matriz de relación del estudio de mercado

Cuadro N° 7 Matriz de Relación Objetivos Variables e Indicadores

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	INFORMACIÓN	TÉCNICA	META
➤ Canalizar la demanda mediante la aplicación de una herramienta que me permita identificar preferencias y características necesarias para conocer su comportamiento e identificar las estrategias para dar solución a la necesidad del sector.	Demanda	- Presentación del producto. - Aceptación del producto. - Frecuencia de consumo	- Primaria	- Encuesta	- Consumidores - Finales
➤ Realizar análisis de la oferta mediante la obtención de información que permita determinar las fortalezas y debilidades de los oferentes y así evaluar el nivel de competitividad en el sector.	Oferta	- Consumo de forraje - Frecuencia de consumo - Productos sustitutos - Lugar de adquisición del producto	- Primaria	- Encuesta	- Consumidores Finales
➤ Definir el precio de mercado haciendo análisis sobre los sistemas de fijación de precios existentes, con el fin de ofrecer un precio altamente competitivo y conveniente para el consumidor.	Precio	- Precio de adquisición de la materia prima. - Precio de venta. - Inflación.	- Primaria - Secundaria	- Entrevista - Encuesta - Bibliografía	- Proveedores - Consumidores Finales - Banco Central
➤ Establecer estrategias de Marketing idóneos que permitan una publicidad y promoción para la comercialización del producto.	Estrategias de marketing	- Publicidad y promoción	- Primaria	- Encuesta - Observación Directa	- Consumidores Finales

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: los autores.

3.6. Identificación de la población

San Pedro de Huaca es un cantón pequeño perteneciente a la provincia fronteriza del Carchi, ubicada al norte del Ecuador. Según el VII Censo de Población y VI de Vivienda (INEC, 2010), Mariscal Sucre es la única parroquia rural de dicho cantón cuenta con 1,383 habitantes.

Para poder entender la dinámica de la parroquia es de vital importancia conocer a su población y como se encuentra conformada, el 40% tienen edades de 1 a 17, el 19.49% mayores de 65 años y el 40.51% de 18 a 64 que es la población económicamente activa. (PEA)

La Parroquia Mariscal Sucre se encuentra en progreso y continuos cambios principalmente en su demografía que evidencia un crecimiento considerable, la población de la parroquia desde el año 2001 hasta el año 2010 se incrementó en el 0.32%; debido a que existe migración del sector rural a la cabecera cantonal.

Cuadro N° 8 Población de la Parroquia Mariscal Sucre

COMUNIDADES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
MARISCAL SUCRE	359,00	364,00	723,00
SOLFERINO	88,00	91,00	179,00
LOMA EL CENTRO	79,00	82,00	161,00
EL TAMBO	77,00	79,00	156,00
EL PORVENIR	81,00	83,00	164,00
TOTAL	684,00	699,00	1.383,00

Fuente: Vivienda INEC, 2010

Elaboración: los investigadores

3.6.1 Población Económicamente Activa

Para llegar a determinar la población económicamente activa de la Parroquia Mariscal Sucre de acuerdo a los datos establecidos por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) 2010. Es de 689 equivalente al 49.8% de la población, de los cuales el 430 que es el 62.5% del PEA se dedica a la Agricultura y Ganadería, que se constituye en el universo para el cálculo de la muestra.

**Cuadro N° 9 PEA de la Parroquia Mariscal Sucre
Dedicados a la Ganadería**

COMUNIDADES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
MARISCAL SUCRE	107	109	216
SOLFERINO	24	27	51
LOMA EL CENTRO	27	32	59
EL TAMBO	21	30	51
EL PORVENIR	26	27	53
TOTAL	205	225	430

Fuente: Vivienda INEC, 2010
Elaboración: los investigadores

3.7. Mecánica Operativa

3.7.1. Determinación de la muestra.

La muestra es un subconjunto de la población que nos interesa, del que se obtiene la información para estimar algo relativo a la citada población. El tamaño de la muestra comprende el número de personas que componen la muestra extraída de la población.

$$n = \frac{N (Z^2_a P) q}{d^2 (N-1) + Z^2_a (p \times q)}$$

- N = Total de la población
- $Z_{\alpha} = 1.96$ al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
- p = proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)
- q = 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)
- d = precisión (en nuestra investigación usamos un 3%).

$$n = \frac{430 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.03^2 (430-1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95} = \frac{78.46468}{0.568576} = 138.00$$

Efectuada la operación da como muestra 138 habitantes a las que se debe aplicar la encuesta.

3.7.2. Fuentes de información.

Información Primaria:

- **Encuesta:** se realizó encuestas a la población de la Parroquia Mariscal Sucre representada por los pequeños y grandes ganaderos de estrato social medio y alto.
- **Observación directa:** Consistió en visitar los lugares donde se oferta balanceados ya que no existe en el mercado, el producto objeto de nuestra investigación.
- **Información secundaria:** se la obtuvo de libros, revistas especializadas, INEC, e internet.

Resultados de la Investigación de Campo:

Encuesta realizada a la población de la Parroquia Mariscal Sucre Cantón Huaca Provincia del Carchi representada por pequeños y grandes ganaderos de estrato social medio y alto.

3.8. Tabulación y presentación de los datos

Pregunta 1. ¿La alimentación del ganado mediante qué forma lo realiza?

Cuadro N° 10 Forma de alimentación del ganado

ALIMENTACIÓN	FORMA	PORCENTAJE
PASTOREO TRADICIONAL	61	47%
COMPRA DE FORRAJE	3	2%
ALIMENTOS BALANCEADOS	49	38%
OTROS	17	13%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis.-

Nuestra propuesta para alimentar bovinos, no tiene competencia y al momento no existe ningún tipo de oferta del producto como es la venta de forrajes enfadados y ensilados, quedándonos totalmente disponible el mercado al cual sabremos llegar con calidad y precios favorables en relación a las formas de alimentación anteriores.

Pregunta 2. ¿Si el enfardado o ensilado le ofrece mayor duración (hasta un año) a usted le interesaría comprarlo?

Cuadro N° 11 Interés de compra del producto

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	103	79%
NO	27	21%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis.-

La mayoría de las personas estarían dispuestas a comprar el forraje debido al tiempo de duración del mismo en tal virtud existe una excelente expectativa de crecimiento,

Pregunta 3. ¿Conoce sobre el valor nutricional que tiene el forraje enfardado o ensilado para la alimentación del ganado?

Cuadro N° 12 Valor nutricional del forraje

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	25	19%
NO	105	81%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis.-

Esta pregunta está relacionada con la pregunta número uno y nos permite explicar el bajo consumo de forraje debido al poco conocimiento que tiene la población sobre los beneficios nutricionales del forraje ya que la mayoría no conoce estos beneficios.

Pregunta 4 ¿Cuántas hectáreas de forraje usualmente arrienda o compra?

Cuadro N° 13 Arriendo de hectáreas de forraje

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
DE 1 A 3 HECTÁREAS	85	65%
DE 4 A 6 HECTÁREAS	27	21%
DE 6 A 9 HECTÁREAS	1	1%
DE 10 EN ADELANTE	5	4%
NO COMPRA	12	9%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis.-

El resultado de esta pregunta no indica que el 65% de la población utiliza hasta 3 hectáreas para la alimentación del ganado, esto quiere decir que en un alto porcentaje nuestro producto tendría aceptación dentro de los ganaderos

Pregunta 5. ¿Cuál es la frecuencia de adquisición de forrajes?

Cuadro N° 14 Frecuencia adquisición de forraje

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Semanalmente	10	8%
Quincenalmente	14	11%
Mensualmente	75	58%
Anualmente.	30	23%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis.-

El 58% de población necesitaría el abastecimiento de forraje mensualmente, esto quiere decir que una frecuencia aceptable para el abastecimiento de nuestro producto sería mensual.

Pregunta 6. ¿En qué temporada del año compra o arrienda UD. el forraje para alimentar su ganado?

Cuadro N° 15 Temporada de compra

TERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De Enero A Marzo	36	28%
De Abril A Junio	27	21%
De Julio A Septiembre	33	25%
De Octubre A Diciembre	34	26%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis.-

Esto significa que el primer semestre el consumo es más variable y el resto del año se mantiene constante, aplicado a nuestro proyecto podemos decir que el consumo de la producción de forraje se la puede realizar durante todo el año, con estos resultados podemos afirmar que todos los meses del año son propicios para la venta de forrajes ya que los ganaderos constantemente están adquiriendo el producto, con esto estamos demostrando que Carchi es eminentemente ganadero.

Pregunta 7. ¿Cuánto compraría al mes?

Cuadro N° 16 Compra al mes

TERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 1000Kg	51	39%
ENTRE 1000 – 3000 Kg.	66	51%
ENTRE 3000 a 5000 Kg	7	5%
MÁS DE 5000Kg.	7	5%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis

De la encuesta podemos deducir que a los ganaderos si les interesa trabajar con nuestro producto ya que las compras mensuales son sumamente elevadas y en fados elaborados por

kilogramos, dándonos facilidades para poder atender sus pedidos y además la entrega en kilogramos. Favorece a la empresa porque le permitirá ahorrar recursos económicos y materiales.

Pregunta 8. ¿En qué presentación prefiere el enfardado o ensilado de forraje?

Cuadro N° 17 **Presentación del enfardado**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
ENFARDADO O ENSILADO DE 10 KILOS	14	11%
ENFARDADO O ENSILADO DE 15 KILOS	42	32%
ENFARDADO O ENSILADO DE 20 KILOS	44	34%
ENFARDADO O ENSILADO DE 25 KILOS O MÁS	30	23%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: los autores

Análisis

Al revisar la pregunta, podemos determinar que las presentaciones que ofertará la empresa “FORRAJES EL TAMBO”, será acogida en su totalidad ya que permitirá transportar el producto hasta las fincas de los ganaderos con mucha facilidad y si hacer mucho esfuerzo físico. Además permitirá manipular fácilmente el forraje para alimentar el ganado.

Pregunta 9. ¿En qué lugar le gustaría que se ofreciera el producto?

Cuadro N° 18 Lugar entrega del producto

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
EN UN PUNTO DE VENTA	62	48%
A DOMICILIO	68	52%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: los autores

Análisis

De acuerdo a la encuesta la mayoría de los ganaderos prefieren que el producto se les entregue a domicilio, sin descartar el punto de venta ya que su porcentaje es importante para la venta del producto, esto nos permitirá relacionarnos directamente con los consumidores a quienes se explicará sobre las propiedades nutritivas del forraje para que su ganado gane peso corporal y producción de leche.

Pregunta 10. ¿Cómo desearía enterarse del producto?

Cuadro N° 19 Publicidad del producto

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VOLANTES	4	3%
PORTAFOLIO	0	0%
VENDEDOR	25	19%
REVISTA AGROPECUARIA	22	17%
SOCIALIZACIÓN GRUPAL	79	61%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: los autores

Análisis

Los ganaderos expresan que les gustaría enterarse del producto mediante una socialización grupal, mediante una revista agropecuaria, mediante volantes, por lo que podemos darnos cuenta que al hacer la socialización tendremos contacto directo con el consumidor permitiéndonos impulsar de mejor manera nuestro producto.

Pregunta 11. ¿Cuántas cabezas de ganado alimenta actualmente?

Cuadro N° 20 Publicidad del producto

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MENOS DE 5	59	45%
ENTRE 5 Y 20	65	50%
ENTRE 20 Y 50	4	3%
ENTRE 50 Y 100	1	1%
MÁS DE 100	1	1%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis

Lo importante de esta pregunta es que todos los encuestados tienen cabezas de ganado, esto es determinante para la empresa ya que significa que todos los ganaderos pueden ser nuestros potenciales consumidores y clientes, por lo que tenemos que esforzarnos mucho para poder satisfacer esta demanda.

Pregunta 12. ¿En qué lugar le gustaría que esté instalada la planta de tratamiento y producción de forrajes?

Cuadro N° 21 Lugar instalación de la planta

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MARISCAL SUCRE	101	78%
SOLFERINO	9	7%
LOMA EL CENTRO	9	7%
EL TAMBO	4	3%
EL PORVENIR	7	5%
OTRO LUGAR (CUAL)	0	0%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

Análisis

El 78% de los ganaderos manifiesta que la planta para ensilaje de fardos debe construirse en la Mariscal Sucre y no en sus comunidades, por ser este el centro de comercio de la parroquia y por existir vías de acceso en buenas condiciones.

3.9. El Mercado

Es el ambiente social que propicia las condiciones para el mercado a través de la cual los oferentes y demandantes de un determinado tipo de bien o de servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar transacciones comerciales.

3.9.1. Mercado Meta

La población principal que está considerada para este estudio es aquella que tiene actividad productiva en el sector ganadero de la parroquia objeto de estudio, mientras que el mercado colateral es la población del sector agrícola, comerciantes y población de trabajo autónomo.

Cuadro N° 22 **Mercado Meta y Mercado Colateral**

ACTIVIDAD SOCIO ECONOMICA DEL CANTON SAN PEDRO DE HUACA		PEA	% PEA POR ACTIVIDAD
Mercado Meta	Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	430.46	62.50%
	Comercio al por mayor y menor	57.16	8.30%
	Transporte y almacenamiento	33.75	4.90%
	Industrias manufactureras	30.30	4.40%
	Administración pública y defensa	28.93	4.20%
	Enseñanza	28.93	4.20%
Mercado Colateral	Construcción	24.11	3.50%
	Actividades de los hogares como empleadores	17.22	2.50%
	Otras actividades de servicios	8.95	1.30%
	Actividades de alojamiento y servicio de comidas	7.58	1.10%
	Otros	21.35	3.10%
TOTAL	688.73	100%	

Fuente: Estadísticas y Censos (INEC) 2010

Elaborado por: los autores

Para los datos poblacionales, según el último censo de crecimiento poblacional realizado en el año 2010 por el INEC, en la Parroquia Mariscal Sucre, se refleja una tasa de crecimiento anual de 0.32%.

3.10. Determinación de las Fuerzas de Mercado

3.10.1. Demanda

Para la determinación de la demanda fue necesario conocer el número de personas que tienen frecuencia de aceptación mayor para la compra de forraje envasado o ensilado tomando como base la Pregunta 7. ¿Cuánto compraría al mes? y el mercado meta de las personas que se dedican a la agricultura, ganadería, silvicultura y pesca que corresponde al 62.5% de 688.73 que es la población económicamente activa (PEA) dedicada a la agricultura y ganadería, de la Parroquia Mariscal Sucre, dando como resultado 430 personas, obteniendo los siguientes resultados.

Cuadro N° 23 **Resumen de la Demanda.**

VARIABLE	FRECUENCIA	% DE ACEPTACION	POBLACIÓN	PERSONAS
MENOS DE 1000Kg	51	39%	430	168
ENTRE 1000 – 3000 Kg.	66	51%	430	219
ENTRE 3000 a 5000 Kg	7	5%	430	22
MÁS DE 5000Kg.	7	5%	430	22
TOTAL POBLACIÓN	130	100%		430

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: los autores

3.10.2 Proyección de la Demanda.

Para proyectar la demanda tomamos como punto de partida el crecimiento poblacional según el Censo realizado por el INEC en el año 2010, que para la Parroquia Mariscal Sucre es de 0.32% anual; y los datos son los siguientes:

Cuadro N° 22 **Proyección de la demanda**

VARIABLE	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020	INDICE DE CRECIMIENTO
MENOS DE 1000Kg	168	168	169	169	170	0,32%
ENTRE 1000 – 3000 Kg.	219	220	221	221	222	0,32%
ENTRE 3000 a 5000 Kg	22	22	22	22	22	0,32%
MÁS DE 5000Kg.	22	22	22	22	22	0,32%
TOTAL POBLACIÓN	430	431	433	434	436	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

3.10.3 Demanda Insatisfecha.

Para sacar la demanda insatisfecha tomamos como referencia la pregunta N° 2 que dice: **“Si el enfardado o ensilado le ofrece mayor duración (hasta un año) a usted le interesaría comprarlo”**, el 79% manifiestan que sí y el 21% manifiestan que no. Aplicando el porcentaje de aceptación que es del 79% al total de ganaderos 430 tenemos como demanda insatisfecha 340 personas, valor que dividimos para 3.8 que es el promedio de personas por hogar de acuerdo al censo del INEC 2010 nos da 89 familias ganaderas en la Parroquia Mariscal Sucre.

Para determinar el número de vacas que tiene cada familia nos basamos en la pregunta N° 11 que dice: **“¿Cuántas cabezas de ganado alimenta actualmente?”** El 95% de las familias ganaderas contestan que alimentan de una 1 a 20 sacando el promedio tendríamos 11 vacas por familia.

De acuerdo a nuestros estudios un bovino come el 10% de su peso de forraje diariamente el peso de estos animales oscila de 100Kg a 500Kg. Lo que su promedio sería 300Kg equivalente a 30Kg diarios de alimentación, detallado de la siguiente manera.

Cuadro N° 25 **Demanda Insatisfecha por año**

TOTAL GANADEROS	INTERES. EN COMPRAR FARDOS	T, G.COM PRA DE FARDOS	N° DE MIEMBROS POR FAMILIA	N° DE VACAS POR FAMILIA	KG DE CONS. DIA VACA	DIAS AÑO	DEMANDA INSATISFECHA ANUAL
430.00	79%	339.70	3.8	11	30	360	10,620,094.74 Kg F.

Fuente: Estadísticas y Censos (INEC) 2010

Investigación directa

Elaborado por: los autores

3.10.3.1 Proyección de la demanda insatisfecha

La demanda potencial a satisfacer únicamente es la resta entre la demanda potencial y la oferta existente, ya que en nuestro caso no existe oferta de forrajes enfardados y ensilados, se intentara cubrir el cinco por ciento del mercado.

Cuadro N° 23 **Demanda de fardos según el peso**

AÑO	DEMANDA CONSUMO Kg.	OFERTA PRODUCCIÓN KG.	DEMANDA INSATISFECHA Kg.
2016	10,620,095	0	10,620,095
2017	10,654,079	0	10,654,079
2018	10,688,172	0	10,688,172
2019	10,722,374	0	10,722,374
2020	10,756,686	0	10,756,686

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

3.11. Oferta

El enfardado y ensilaje de forrajes es una nueva alternativa para que los ganaderos puedan alimentar su ganado en época de escasez, por lo que en el momento de nuestra investigación determinamos que no existe competidores de este tipo de producto en la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón San Pedro de Huaca y demás cantones de la Provincia del Carchi, haciendo que nuestro producto sea único en el mercado.

3.12. Precio

Para establecer el precio de venta y en vista de que no sabemos el costo de producción lo fijaremos en base a los estudios realizados en otros Cantones donde existe este tipo de empresas como son:

Cuadro N° 27 **Proyección del precio**

Empresas Productoras y Comercializadora de Fardos o Silos en el Ecuador			
CANTONES	N° DE EMPRESAS	POR EMPRESA	PRECIO PROMEDIO DE VENTA
	1	70.00	
Quito 3 empresas	1	65.00	
	1	55.00	
Cayambe una empresa	1	55.00	\$ 65 por fardo
Mejía una empresa	1	50.00	
TOTAL	5	300,00	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

3.13. Estrategias de marketing.

3.13.1 Publicidad

Para la promoción del producto “Forrajes el Tambo” utilizaremos la promoción y publicidad que detallamos a continuación:

Publicidad Radial

En vista de que el Cantón Huaca dispone de una estación radial pautaremos para realizar cuñas radiales diarias, durante todo el año.

Socialización.

Este tipo de actividad es esencial para publicitar la empresa, debido a que nos permitirá una relación directa con nuestros consumidores consideramos que es una de las más efectivas porque en mensaje será transmitido directamente de persona a persona, para lo cual nos

preocuparemos que la persona de ventas y visita a los clientes cumpla con todos los requisitos de capacitación necesaria para este tipo de actividad.

Publicidad mediante hojas volantes.

Este tipo de publicidad se realizará puerta a puerta, donde en las viviendas de los habitantes de la Parroquia Mariscal Sucre y el Cantón San Pedro de Huaca, contendrá la información necesaria: del producto, precio, dirección y teléfonos, y persona de contacto de la empresa.

Ilustración N° 1 **Imagen de un fardo de forraje**



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: los autores

Conclusión del capítulo

Este capítulo abarca el análisis de resultados arrojados de la investigación preliminar a través de las encuestas a los posibles consumidores, esto permitió determinar la oferta y la demanda, precio difusión y promoción, además determinamos los indicadores del producto, información primaria y secundaria la misma que fue factible determinar mediante la encuesta, entrevista y la observación directa para poder determinar las metas y objetivos e identificar la demanda potencial a satisfacer, se realizó un análisis de los precios y proyecciones y se procedió a ejecutar un plan de comercialización para la introducción del producto en el mercado.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Macro localización

La empresa estará ubicada en la República del Ecuador, Provincia de Carchi, Cantón San Pedro de Huaca, Parroquia Mariscal Sucre.

Ilustración N° 2 **Macro Localización**



FUENTE: Secretaría Nacional de Planificación, SENPLADES
Gobierno Municipal del Cantón San Pedro de Huaca

4.2 Micro localización

Para determinar la micro localización de la empresa procesadora de forrajes y/o ensilado hemos consultado a la comunidad mediante la encuesta realizada, en la pregunta N° 12 del Capítulo III, que dice: “¿En qué lugar le gustaría que esté instalada la planta de tratamiento y producción de forrajes?”. Tomando en cuenta los siguientes factores: comercial, ambiental, social y legal que determine el lugar más apropiado para la venta del producto.

A continuación se presenta el resultado de la encuesta realizada de acuerdo a su importancia.

4.2.1 Resultados de la encuesta.

Cuadro N° 24 Ubicación de la planta

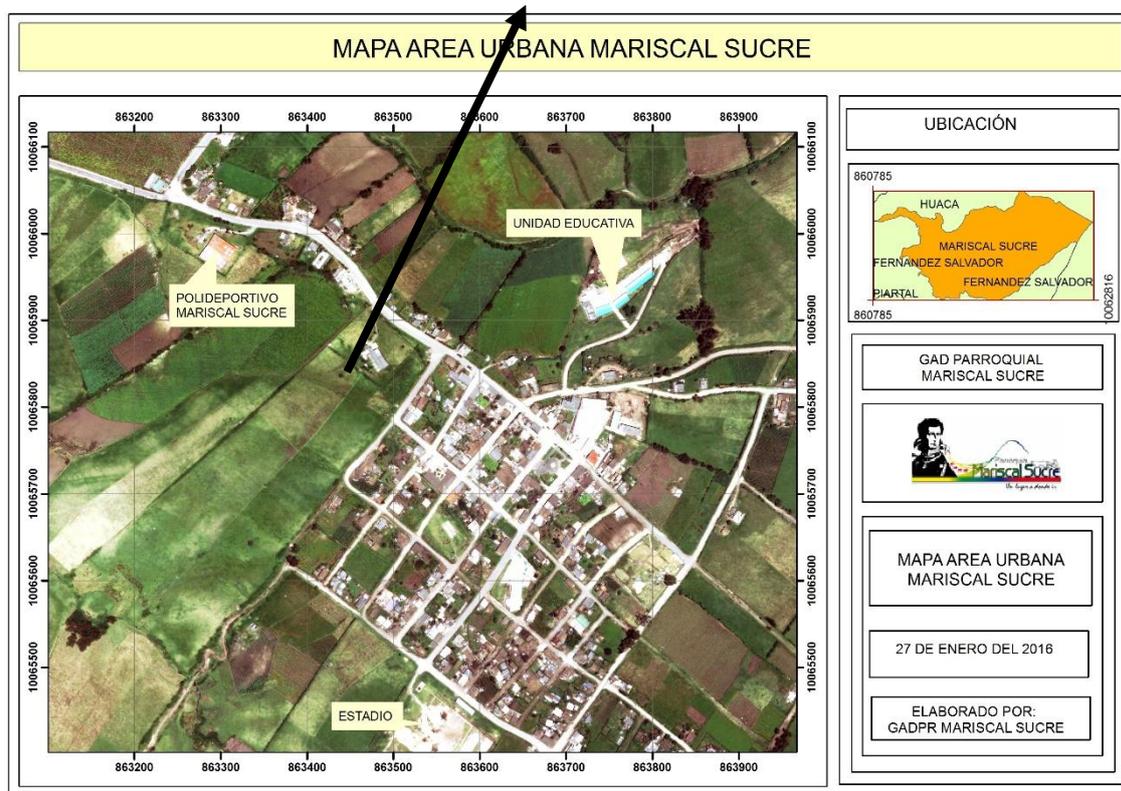
TERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MARISCAL SUCRE	101	78%
SOLFERINO	9	7%
LOMA EL CENTRO	9	7%
EL TAMBO	4	3%
EL PORVENIR	7	5%
OTRO LUGAR (CUAL)	-	0%
TOTAL	130	100%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: los autores

A través de la encuesta realizada y por decisión mayoritaria de la comunidad se puede determinar que el sitio idóneo para instalar la planta procesadora de forrajes, el centro de acopio y oficinas de atención al cliente es la Parroquia Mariscal Sucre, porque resulta beneficioso la comercialización de este producto ya que aquí convergen todas las comunidades del sector, ahorrando tiempo a los ganaderos además este lugar cuenta con los servicios básicos, alcantarillado, luz eléctrica, agua potable, teléfono lo que favorece la viabilidad del proyecto.

Ilustración N° 3 Área de ubicación del proyecto



Fuente: GADPR Mariscal Sucre
Elaborado por: los autores

4.3 Nombre del proyecto

La empresa dedicada la producción y comercialización de forrajes con el propósito de llegar a los ganaderos con el mensaje de que es un producto nutritivo para sus animales ha elegido el siguiente Slogan:

“COMPRA FORRAJE ENFARDADO Y ALIMENTA TU GANADO”



FORRAJES “EL TAMBO”
Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!

4.4 Capacidad y tamaño del proyecto

En vista de que nuestra empresa empezará sus actividades a partir de la aprobación y asignación del presupuesto, por parte de los entes que financian el proyecto y de acuerdo a nuestra investigación realizada mediante la encuesta se producirán fardos de las siguientes características: fardos de 10, 15, 20, 25 kilos.

4.4.1 Tamaño del Proyecto

Corresponde al comportamiento entre la dimensión y la capacidad de atender o absorber, según los recursos disponibles. El tamaño está dado por la capacidad de producción y se define como volumen de unidades que se puede producir mediante un periodo determinado, donde se diferencia la capacidad normal viable y la capacidad nominal máxima.

La capacidad normal viable, es la que se logra en condiciones normales de trabajo, teniendo en cuenta no solo el equipo instalado y las condiciones técnicas de la planta, sino también el sistema de gestión aplicado.

La capacidad óptima que se proyecta de producción es 2,400.000 kg al año si sabemos que un metro cuadrados produce 6 kg de forraje en 10 hectáreas de terreno con que aportan los ganaderos de la Parroquia Mariscal Sucre realizando cuatro cortes por año.

Con esta capacidad real de producción se puede atender el 22.6% de la demanda insatisfecha, a medida que va creciendo la empresa se incrementará más hectáreas de terreno hasta lograr cubrir el 100% del mercado de la Provincia del Carchi.

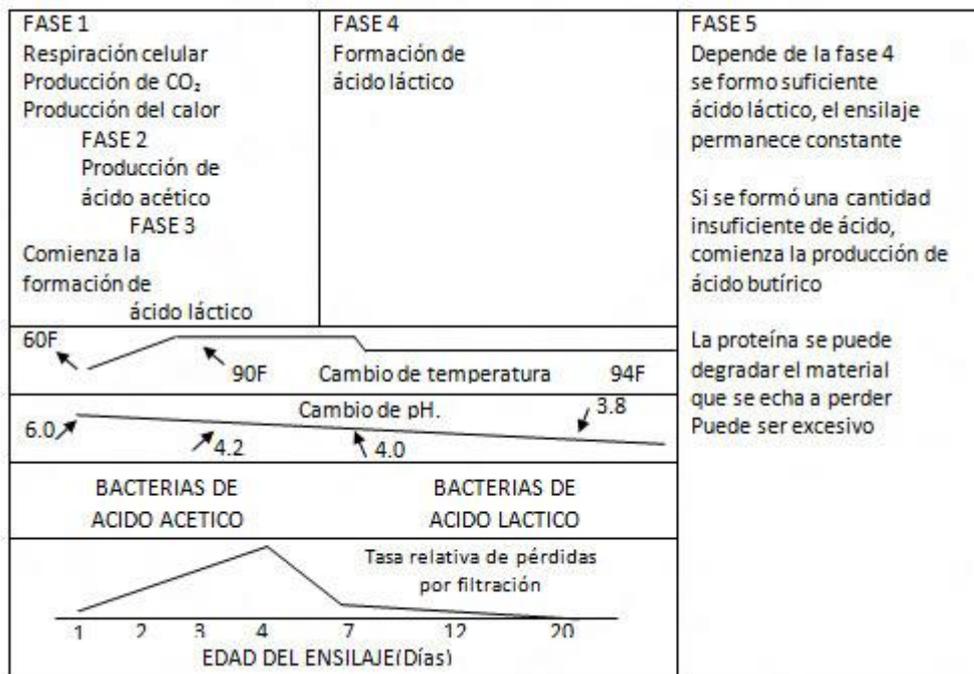
4.5 Ingeniería del proyecto

El objetivo general del estudio de ingeniería de proyectos es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura de organización que debe tener la empresa.

4.6 Propuesta operativa

Para lograr un forraje enfardado de buena calidad es necesario tener en cuenta las siguientes fases:

Ilustración N° 4 Fases del enfardado



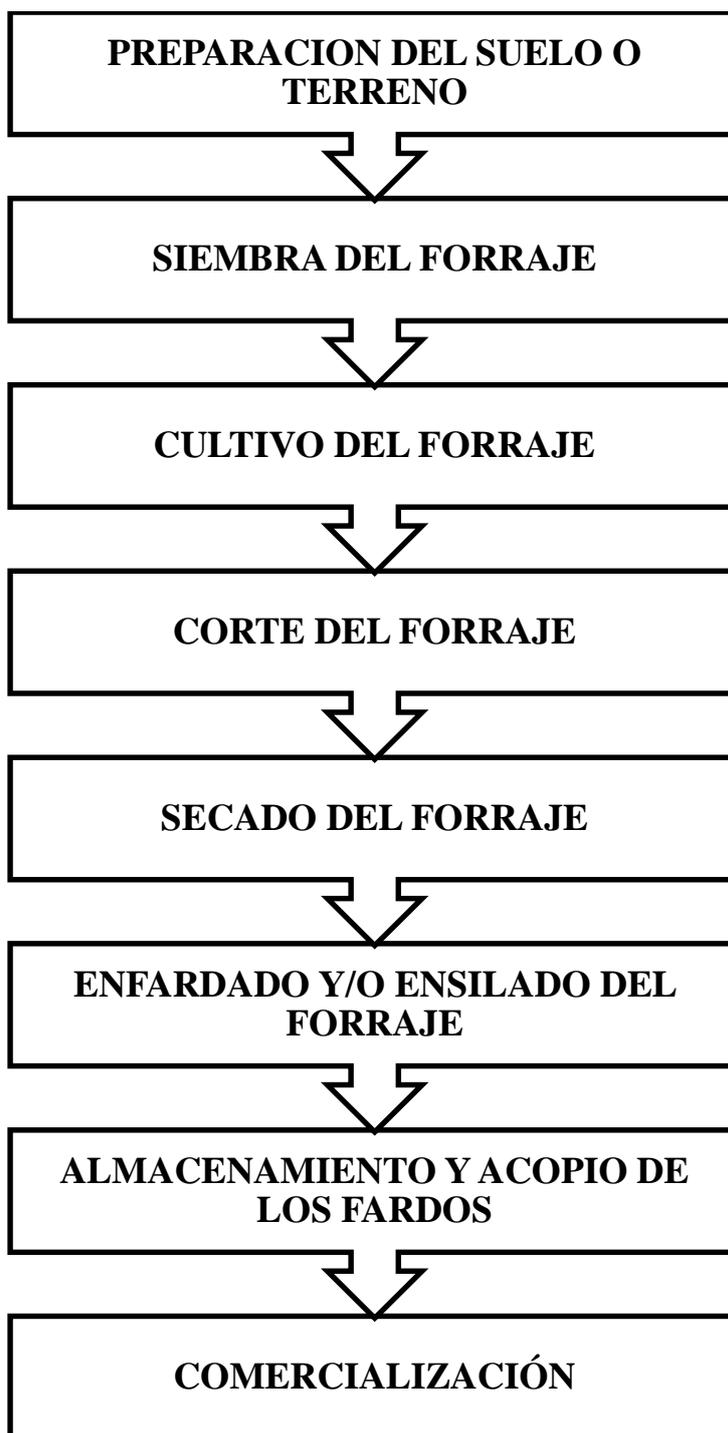
Fuente de investigación: <https://www.engormix.com/MA-ganaderia/leche/articulos/ensilaje-maiz-alimentacion-ganado-t4660/p0.htm>

Elaborado: por los autores

4.6.2. Diagrama de proceso

Proceso de producción de enfardado y ensilado

Diagrama N° 1 Proceso de producción



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: LaS autores.
Año: 2016

4.6.3. Flujograma del proceso de producción de enfardado y ensilado

Este proceso se desarrolla en base a los procedimientos de producción de enfardado y ensilado de forrajes los cuales son los siguientes:

Diagrama N° 2 **Proceso de producción**

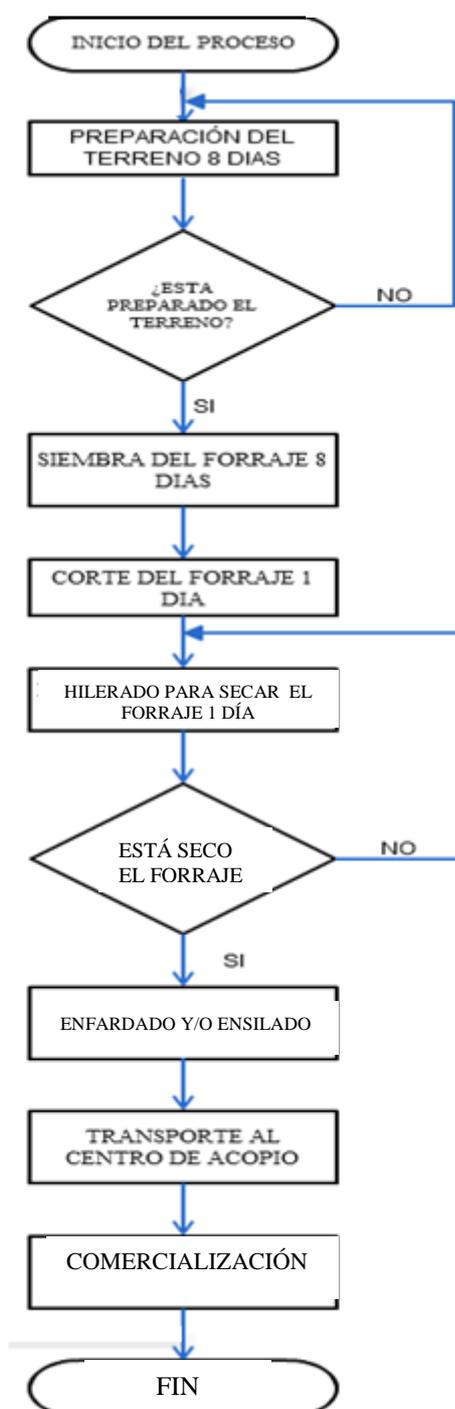
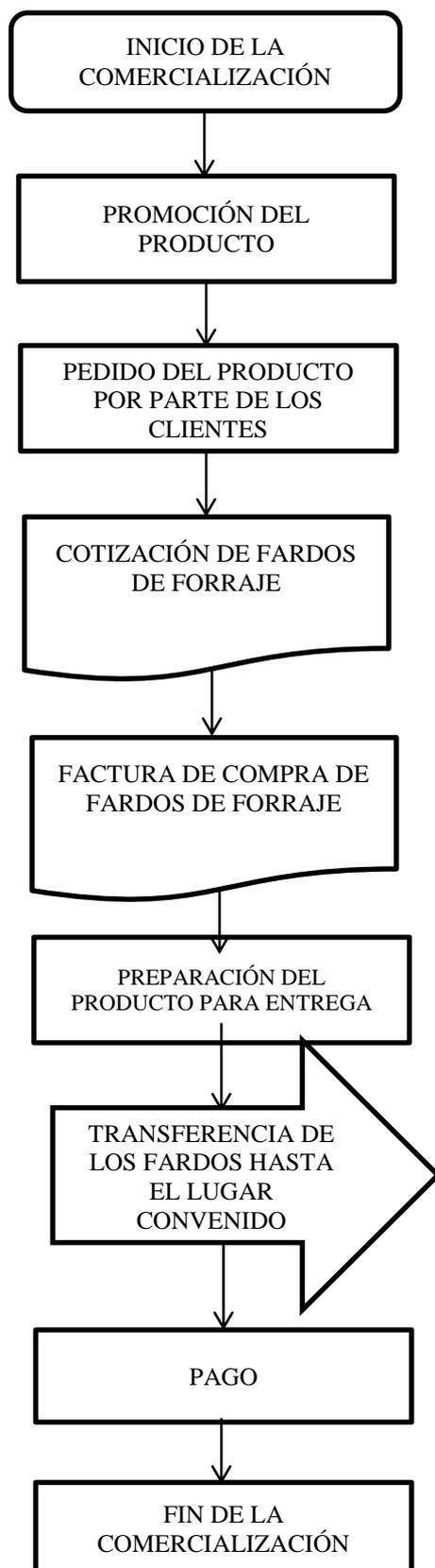


Diagrama N° 3 **Flujograma de comercialización de forrajes ensilados**

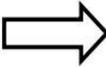
Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores.
Año: 2016

4.6.4. Cursograma Analítico

A continuación se detalla los símbolos utilizados en el proceso del cursograma analítico.

➤ Simbología Utilizada.

Diagrama N° 4 Simbología utilizada cursograma analítico

SIMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	OPERACIÓN	Indica las principales fases del proceso Agrega, modifica, montaje, etc.
	INSPECCIÓN	Verifica la calidad y cantidad. En general no agrega valor.
	TRANSPORTE	Indica el movimiento de materiales. Traslado de un lugar a otro.
	ESPERA	Indica demora entre dos operaciones o abandono momentaneo.
	ALMACENAMIENTO	Indica depósito de un objeto bajo vigilancia en un almacén
	COMBINADA	Indica varias actividades simultáneas

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores.
Año: 2016

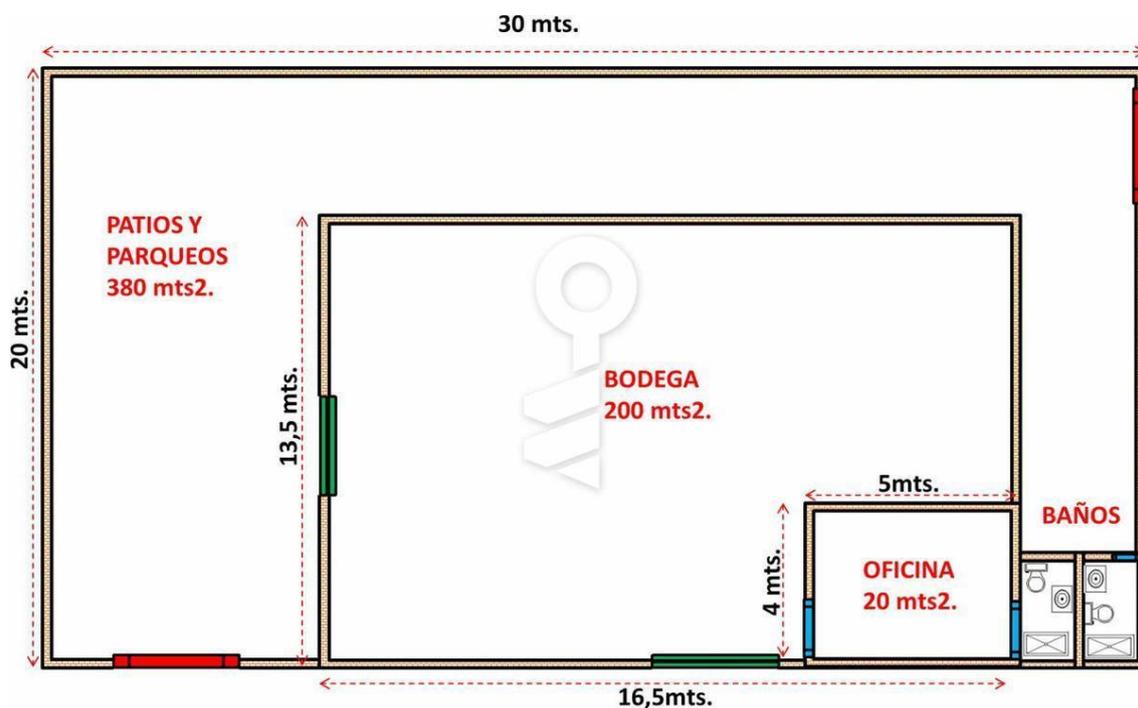
Diagrama N° 5 Cursograma Analítico

N°	DETALLE	ACTIVIDAD						TIEMPO
1	PREPARACIÓN DE SUELOS							8 DIAS
2	SIEMBRA DE FORRAJE							8 DIAS
3	CORTE DE FORRAJE							1 DIA
4	SECADO DE FORRAJE							8 DIAS
5	ENFARDADO Y ENSILADO							3 DIAS
6	TRANSPORTE AL CENTRO DE ACOPIO							1 DIA
7	ALMACENAMIENTO							1 DIA

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores.
Año: 2016

4.7. Distribución de la planta

Diagrama N° 6 Distribución de la planta



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.8 Requerimientos de inversión

Para la puesta en marcha de la empresa “FORRAJES EL TAMBO” se necesita de los siguientes requerimientos de inversión, tanto de inversión fija, diferida como variable.

4.8.1 Inversión Fija

Para operar la empresa necesita de activos fijos que le ayuden en el funcionamiento de las actividades, a continuación se detalla los siguientes requerimientos:

4.8.1.1 Terreno

El terreno será utilizado para el cultivo forrajes en una extensión de 10 hectares, aportado por los diferentes ganaderos, a medida que crece el consumo o venta de fardos el resto de ganaderos irán aportando periódicamente con más hectáres de terreno, hasta lograr cubrir el total de la demanda, por el momento el valor de los potreros tienen un costo de 7200 dólares.

Cuadro N° 25 **Terreno para cultivo de pasto**

DESCRIPCIÓN	MEDIDA	Valor Unitario	Cantidad	Total Año
Terrenos	Hectáreas	60	10	7,200.00
TOTAL GASTOS AÑO				7,200.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.1.2 Infraestructura

En referencia a la infraestructura de debemos indicar que: el proceso de ensilaje y enfardado desde la cosecha hasta llegar al producto terminado, que son los fardos listos para la comercialización se lo realiza en los potreros directamente, por lo que se requiere únicamente el centro de acopio y las oficinas, para lo cual El Gobierno Parroquial cooperará con dicho centro y oficinas, mediante un acuerdo de cooperación de aporte entre El Gobierno Parroquial y los autores del proyecto de Investigación.

Cuadro N° 26 **Infraestructura para el acopio de fardos**

DESCRIPCION	MEDIDA	Valor Unitario	Cantidad	Total
Centro de Acopio	Unidad	250	1	3,000.00
Oficinas	Unidad	120	1	1,440.00
TOTAL GASTOS				4,440.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.1.3 Muebles y enseres

Los muebles y enseres serán destinados para los departamentos de producción y comercialización los cuales además facilitarán la comodidad del empleado logrando de esta manera pueda desempeñar de la mejor manera sus funciones.

Cuadro N° 27 **Detalle de muebles y enseres**

ÁREA DE OFICINAS Y ATENCION AL CLIENTE			
DESCRIPCIÓN	CANT.	P. UNIT.	P.TOTAL
AÑO 2014			
Estación de trabajo de 1.50 x 1.50 cajonera 3 gavetas	2.00	195.00	390.00
Escritorios de 1.50 largo y ancho 2m cajonera 3 gavetas	6.00	100.00	600.00
Sillas giratorias color (secretaria malla)	6.00	80.00	480.00
Sillas de espera	8.00	30.00	240.00
Sillón gerencial malla	2.00	125.00	250.00
Archivadores 4 gavetas	2.00	175.00	350.00
Archivadores para carpetas de 2x2	4.00	140.00	560.00
Papeleras de dos pisos	6.00	15.00	90.00
Basureros metálicos	4.00	23.00	92.00
Porta CPU	2.00	15.00	30.00
Porta macetero	3.00	45.00	135.00
SUBTOTAL	45.00		3,217.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.1.4 Maquinaria, equipo

La maquinaria, equipo y herramientas de trabajo es fundamental para el enfardado y ensilado debido a que, gracias a la tecnología de punta con la que cuenta agiliza el proceso dando como resultado una mayor eficiencia y eficacia en la fabricación obteniendo así un producto de calidad.

Cuadro N° 28 **Detalle de maquinaria y equipos**

DESCRIPCION	MEDIDA	Valor Unitario	Cantidad	Total
Tractor	Unidad	30,000.00	1	30,000.00
Segadora(hileradora, envolvedor)	Unidad	52,462.00	1	52,462.00
Vehículos	Unidad	25,000.00	2	50,000.00
Motobomba	Unidad	1,500.00	10	15,000.00
bascula	Unidad	450	3	1,350.00
TOTAL GASTOS				148,812.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.1.5 Equipos de oficina

El equipo de computación, de oficina será adquirido en "SYSPARKS-ECUADOR" empresa que presta servicios de venta de computadoras al por mayor y menor, además brinda soporte técnico.

Cuadro N° 29 Detalle de Equipo Cómputo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Computador	3.00	650.00	1,950.00
Impresora Laser	2.00	1,200.00	2,400.00
Computador Portátil	1.00	800.00	800.00
Fotocopiadora	1.00	1,500.00	1,500.00
Flash Memory	6.00	15.00	90.00
Reguladores de Voltaje	3.00	150.00	450.00
TOTAL			7,190.00

fuelle: investigación directa
elaborado por: los autores
año: 2016

Cuadro N° 30 Detalle de Equipo Oficina

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Central Telefónica Panasonic	1.00	1,024.49	1,024.49
UPS	3.00	230.00	690.00
Reloj biométrico	1.00	543.15	543.15
Reguladores de Voltaje	3.00	150.00	450.00
TOTAL			2,707.64

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

Cuadro N° 31 Detalle de Herramientas de Oficina

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Perforadoras	4.00	5.00	20.00
Tijeras	5.00	4.80	24.00
Grapadoras	5.00	10.15	50.75
Saca grapas	8.00	1.50	12.00
Calculadora manual	2.00	15.00	30.00
TOTAL			136.75

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.8.1.6 Herramientas de trabajo

Las herramientas de trabajo que se van utilizar en el procesamiento de enfardado y ensilado son las siguientes:

Cuadro N° 32 **Requerimiento de herramientas de trabajo**

DESCRIPCIÓN	MEDIDA	VALOR UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Mangueras 50 mts.	Unidad	30.00	10.00	300.00
Palas	Unidad	7.00	50.00	350.00
Hoz	Unidad	80.00	3.00	240.00
Carretilla	Unidad	70.00	12.00	840.00
Machetes	Unidad	5.00	80.00	400.00
Alambre de púa	Unidad	3.00	45.58	136.75
TOTAL GASTOS				2,266.75

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.8.1.7 Resumen de la inversión fija

A continuación se presenta las adquisiciones de los activos fijos.

Cuadro N° 33 **Resumen inversión fija**

DETALLE	VALOR
Terreno	7,200.00
Equipo de Computo	7,190.00
Equipo de Oficina	2,707.64
Herramientas de Trabajo	2,266.75
Infraestructura	4,440.00
Maquinaria y Equipo	148,812.00
Muebles y Enseres	3,217.00
TOTAL	175,833.39

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.8.2 Inversión variable

4.8.2.1 Costo de la materia prima.

Para el cálculo de la materia prima tomaremos como punto de partida la producción en fardos por hectárea que es de 200 fardos ensilados por el valor de producción de un fardo que es de 11.18 y por 10 hectáreas que vamos a cultivar.

Cuadro N° 34 Materia prima

MATERIA PRIMA	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CORTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Semilla de Pasto de (4207.2Kg/ha)	42,072.00	Kg	0.10	16,828.80
Abono 400kg/ha	80.00	Quintales	25.00	8,000.00
Hilo para enfardado 100c/u	200.00	Rollos	6.00	4,800.00
Rollo de plástico para enfardado x 5000m	250.00	Rollos	11.00	11,000.00
TOTAL				40,628.80

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.2.2 Mano de obra directa

Para el cálculo de la inversión variable se debe tomar en cuenta la mano de obra la cual es analizada y detallada, a continuación se describe con todos los beneficios que la ley establece.

Cuadro N° 35 Mano de obra directa

AÑO	NÚMERO DE TRABAJADORES	S. BÁSICO	A. PATRONAL	13. SUELDO	14. SUELDO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
2016	8.00	366.00	40.81	30.50	30.50	467.81	44,909.76
TOTAL	8.00	366.00	40.81	30.50	30.50	467.81	44,909.76

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.2.3 Dotación de uniformes de trabajo

El uniforme de trabajo además de brindar una buena presentación de los trabajadores proveerá cualquier riesgo o accidente de trabajo.

Cuadro N° 36 Uniforme de trabajo

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Guantes	30.00	12.00	360.00
Cascos	30.00	45.00	1,350.00
Mascarilla	60.00	30.00	1,800.00
Overoles	30.00	35.00	1,050.00
Botas	30.00	15.00	450.00
Canilleras	30.00	11.00	330.00
TOTAL			5,340.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.2.4 Mantenimiento y reparación de maquinaria y equipos

Para prevenir cualquier falla mecánica, lo que puede ocasionar la paralización del trabajo y consecuentemente pérdidas es necesario tener un monto para mantenimiento y reparación de maquinaria y equipo.

Cuadro N° 37 Mantenimiento de equipos

DETALLE	PAGO ANUAL
Mantenimiento de Maquinaria	4,000.00
Mantenimiento de Equipo de computación	800.00
TOTAL	4,800.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.2.5 Resumen de la inversión variable

En la siguiente tabla se realiza un resumen de la inversión variable

Cuadro N° 38 Resumen inversión variable

DETALLE	VALOR
MATERIA PRIMA	40,628.80
MANO DE OBRA DIRECTA	44,909.76
DOTACION DE UNIFORMES	5,340.00
MANTENIMIENTO DE EQUIPOS	4,800.00
TOTAL	95,678.56

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.8.3 Gastos administrativos

4.8.3.1 Sueldos empleados

Hacemos un análisis de sueldos para aplicarlos en el proyecto “FORRAJES EL TAMBO”, de acuerdo al siguiente detalle.

Cuadro N° 39 Gasto sueldo

CARGO	SUELDO BÁSICO	APORTE PATRONAL	13. SUELDO	14. SUELDO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	1,412.00	161.67	117.67	30.50	1,721.84	20,662.09
Contadora	1,212.00	138.77	101.00	30.50	1,482.27	17,787.29
Secretaria	622.00	71.22	51.83	30.50	775.55	9,306.63
Auxiliar de servicios	366.00	34.59	30.50	30.50	461.59	5,539.04
TOTAL						53,295.05

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.9. Gastos pre – operativos

Este rubro se toma en cuenta para realizar los trámites respectivos para la constitución la “**COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LTDA**” Empresa Productora y Comercializadora de Fardos denominada “FORRAJES EL TAMBO” además de patentes, permisos, estudios y asesoría técnica.

4.9.1. Inversión diferida

Cuadro N° 40 Inversión diferida

DETALLE	TOTAL
Gastos de constitución	2,600.00
Sistema Contable	1,680.00
Estudio del proyecto	3,000.00
Otros gastos	200.00
TOTAL	7,480.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.9.2 Suministros de Oficina

Los suministros de oficina serán adquiridos en la papelería “ABC”.

Cuadro N° 41 **Suministros de Oficina.**

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Sumadora	3.00	18.00	54.00
Resmas de Papel Bond	50.00	4.00	200.00
Bolígrafos	20.00	6.75	135.00
Lápices	20.00	4.80	96.00
Tinta de Impresoras	24.00	24.00	576.00
Archivadores Lomo 8	100.00	2.20	220.00
Carpetas	150.00	0.25	37.50
Otros	1.00	250.00	250.00
TOTAL			1,568.50

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.9.3. Servicios básicos

A continuación se detallan los servicios básicos de la empresa y los porcentajes que les corresponde a cada departamento:

Cuadro N° 42 **Servicios Básicos**

DETALLE	PAGO MENSUAL	PAGO ANUAL
Agua Potable	50.00	600.00
Luz eléctrica	80.00	960.00
Teléfono	70.00	840.00
Internet	36.00	432.00
TOTAL		2,832.00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.9.4 Resumen de los gastos de administración

En la siguiente tabla se realiza un resumen los gastos de administración

Cuadro N° 43 **Resumen de los Gastos Administrativos**

DETALLE	VALOR
Sueldos y Salarios	53,295.05
Gastos de Constitución	7,480.00
Suministros Oficina	1,568.50
Servicios Básicos	2,832.00
TOTAL	65,175.55

Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Los autores
 Año: 2016

4.10 Gasto de ventas

4.10.1 Sueldo vendedor (a)

A continuación se detalla el sueldo del vendedor(as) y los beneficios de ley establecidos por la Ley.

Cuadro N° 44 **Sueldo anual vendedor(as)**

CARGO	N° VENEDORES	SUELDO BÁSICO	A. PATRONAL	13. SUELDO	14. SUELDO	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Vendedor (a)	1.00	622.00	71.22	51.83	30.50	775.55	9,306.63
TOTAL							9,306.63

Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Los autores
 Año: 2016

4.10.2 Gasto publicidad.

La publicidad se la realizará en la radio y televisión, además las visitas puerta a puerta por parte del vendedor, por medio de los cuales se explicará las bondades del producto “FORRAJES EL TAMBO” en la alimentación del Ganado Bovino y especies menores.

Cuadro N° 45 Gastos de publicidad

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Radial	20.83	20.00	416.67	5,000.00
Socialización	1.00	250.00	250.00	3,000.00
Hojas Volantes	1,000.00	0.05	50.00	600.00
TOTAL				8,600.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.10.3 Gasto capacitación personal

El conocimiento de enfardado y ensilado de forrajes requiere capacitación permanente para los trabajadores como para los funcionarios, esto a la vez nos permitirá sacar al mercado producto de excelente calidad, como también una buena atención al cliente y lo que es más importante que el personal conozca de este proceso.

Cuadro N° 46 Gasto Capacitación Personal

DETALLE	VALOR TRIMESTRAL	VALOR ANUAL
Gasto Capacitación	800.00	3,200.00
TOTAL		3,200.00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

Año: 2016

4.10.4 Gasto combustible

El combustible requerido para el funcionamiento de la maquinaria y vehículo para el proyecto se realiza a un precio de 1.04 dólares galón de diésel y 1.48 el galón de gasolina por 15 galones por 24 días laborables 2 vehículos y toda la maquinaria utilizada para la producción de fardos.

Cuadro N° 47 Gasto combustible

DETALLE	CANTIDAD GALONES MES	VALOR UNITARIO	VALOR ANUAL
Gasolina	480.00	1.48	8,524.80
Diésel	720.00	1.04	8,959.68
TOTAL			17,484.48

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Los autores

4.10.5 Resumen de los costos de venta

En el siguiente cuadro encontramos un resumen del costo de ventas.

Cuadro N° 48 **Resumen del Costo de Ventas**

DETALLE	VALOR
Sueldo De Vendedores	9,306.63
G. Publicidad	8,600.00
G. Capacitación	3,200.00
Gasto Combustible	17,484.48
TOTAL	38,591.11

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.11 Capital de trabajo

El capital de trabajo engloba la inversión variable del proyecto la cual se ha tomado en cuenta los costos incurridos en la producción de tres meses.

En este punto se toma en cuenta los costos de producción que son materia prima directa, insumos, mano de obra directa. Así como también los gastos administrativos y de ventas.

Cuadro N° 49 **Capital de Trabajo**

DETALLE	AÑO 2016	3 MESES
Gastos de Producción	95,678.56	23,919.64
Gastos Administrativos	65,175.55	16,293.89
Gastos de Venta	38,591.11	9,647.78
TOTAL	199,445.22	49,861.30

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

4.12 Estructura del financiamiento

La empresa productora y comercializadora “FORRAJES EL TAMBO” estará financiada por aportes en bienes del Gobierno Parroquial Mariscal Sucre, Corporación Financiera Nacional CFN y Fondos propios detallado de la siguiente manera:

Cuadro N° 50 Estructura del financiamiento

CONCEPTO	VALOR
Corporación Financiera Nacional CFN	93,269.88
Gobierno Parroquial M. Sucre	81,611.14
Capital Propio	58,293.67
TOTAL	233,174.69

Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Los autores
 Año: 2016

4.12.1 Estructura de la Inversión

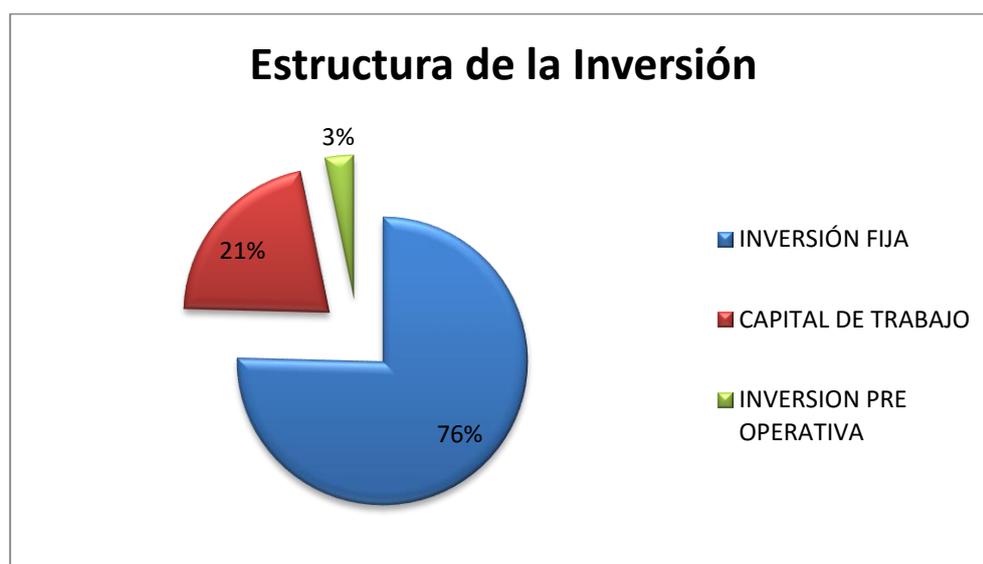
Para poner en marcha la empresa procesadora de forrajes, es necesario contar con \$ 233,174.69 dólares destinados para los siguientes rubros:

Cuadro N° 51 Estructura de la Inversión

CONCEPTO	VALOR	%
Inversión Fija	175,833.39	75%
Capital de Trabajo	49,861.30	21%
Inversión Diferida	7,480.00	3%
Total	233,174.69	100%

Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Los autores
 Año: 2016

Cuadro N° 52 Estructura de la Inversión



Fuente: Investigación directa
 Elaborado por: Los autores
 Año: 2016

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero para la empresa procesadora y comercializadora de fardos, consistirá en analizar los recursos económicos, el costo total de operación e indicadores que servirán de base para la evaluación financiera del proyecto, el objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan la etapas anteriores (Estudio Técnico y de Mercado), elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.

5.1 Balance de Situación Inicial

Una vez establecido el requerimiento de la inversión se realiza el siguiente estado de situación financiera, en el cual se determina los activos, obligaciones o pasivos de la empresa y el patrimonio.

Cuadro N° 53 Estado de Situación Inicial 2016
Empresa “Forrajes El Tambo”
Estado de Situación Inicial 2016
(Expresado en dólares americanos)”

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	<u>49,861.30</u>	Cuentas por pagar a largo plazo	<u>93,269.88</u>
ACTIVO FIJO			
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO			
Terreno	7,200.00		
Centro de Acopio	4,440.00		
Muebles y Enseres	3,217.00		
Maquinaria y Equipo	148,812.00	PATRIMONIO	
Equipo de Oficina	2,707.64	Capital social	<u>139,904.82</u>
Equipo de Cómputo	7,190.00		
Herramientas de Trabajo	2,266.75		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	<u>175,833.39</u>		
ACTIVOS DIFERIDOS			
Total activos diferidos	<u>7,480.00</u>		
TOTAL ACTIVOS	<u>233,174.69</u>	TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO	<u>233,174.69</u>

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.2 Tabla de amortización del crédito

El tiempo del crédito al cual se accederá en la Corporación Financiera Nacional para completar la inversión para implementar el proyecto será de 5 años como se detalla a continuación:

Cuadro N° 54 **Tabla de amortización**

TABLA DE AMORTIZACIÓN	
Capital	93,269.88
Periodo	5 años
Tasa	10.21%
Valor P.	24,736.50

Fuente: Tasa de interes CFN enero 2016
 Elaborado por: Los autores
 Año: 2016

Formula:

$$R = P [(i (1+i)^n) / ((1+i)^n - 1)]$$

De dónde:

R = renta (cuota)

P = principal (préstamo adquirido)

i = tasa de interés

n = número de periodos

Aplicación de fórmula:

$$R = 93,269.88[(0.1021(1+0.1021)^5)/((1+0.1021)^5-1)]$$

$$R = 24,736.50$$

Cuadro N° 55 **Tabla de Amortización**

N	VP	INTERÉS	CAPITAL PAGADO	DEUDA POR PAGAR
				93,269.88
1	24,736.50	9,522.85	15,213.64	78,056.24
2	24,736.50	7,969.54	16,766.95	61,289.28
3	24,736.50	6,257.64	18,478.86	42,810.42
4	24,736.50	4,370.94	20,365.55	22,444.87
5	24,736.50	2,291.62	22,444.87	0.00

Fuente: Tasa de interes CFN enero 2016
 Elaborado por: Los autores
 Año: 2016

Cuadro N° 56 **Resumen del Gasto Financiero**

AÑO	INTERÉS	CAPITAL PAGADO
2016	9,522.85	15,213.64
2017	7,969.54	16,766.95
2018	6,257.64	18,478.86
2019	4,370.94	20,365.55
2020	2,291.62	22,444.87

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Los autores
Año: 2016

5.3 Proyección de ingresos

Para la proyección de ingresos se tomó en cuenta la comercialización de fardos de forraje que ofertan los ganaderos de los cantones citados en el capítulo III ya que seríamos los únicos productores de la región considerando que vamos a cubrir el 30% de la demanda, la proyección tiene un horizonte de cinco años, misma que se calculará en base a la tasa de inflación del 2015.

5.3.1. Precio de Venta

Haciendo referencia a las proformas que se anexan a nuestro proyecto, de las empresas que se dedican a la comercialización fardos se llegó a determinar que el precio por fardo de 500kg. Es de 65 dólares.

5.3.2. Crecimiento del Precio de venta

La tendencia porcentual de crecimiento del precio de venta de fardo ensilado está dada de acuerdo a la inflación determinada en el año 2015.

Cuadro N° 57 **Crecimiento del precio de venta**

AÑOS	PRECIO	INFLACIÓN ANUAL
2016	65.00	3.38%
2017	67.20	3.38%
2018	69.47	3.38%
2019	71.82	3.38%
2020	74.24	3.38%

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Los Autores
Año 2016

El presente cuadro indica el precio proyectado para los primeros 5 años de ejecución del proyecto en base a una tasa de crecimiento del 3.38%.

5.4 Producción de Forraje, en kilogramos del proyecto

Para determinar la producción de nuestra empresa tomamos como punto de partida las 10 hectáreas que tenemos disponible, cada metro cuadrado produce 6 kg de forraje con 4 cortes por año.

Cuadro N° 58 Producción de Forraje al Año

Nº HA	M² POR HA	TOTAL M² HA	PROD. POR M²	Nº DE CORTES HA AÑO	TOTAL KG AÑO
10.00	10,000.00	100,000.00	6.kg	4.00	2,400,000kg

Fuente: MAGAP 2016
Elaborado por: Los Autores

5.5 Producción de fardos al año

La distribución de la producción la realizamos en base a la pregunta N° 8 donde determinamos los fardos de forraje de acurdo al peso en kilogramos.

Cuadro N° 59 Producción de fardos al año

PRODUCCIÓN ANUAL	TIPOS DE PRESENT	% POR PRESENT	PRESENTACIÓN EN KG	PRESENTACIÓN EN FARDOS
2,400,000.Kg	10.kg	0.11	264,000.00	26,400.00
	15.Kg	0.32	768,000.00	51,200.00
	20.Kg	0.33	816,000.00	40,800.00
	25.Kg	0.23	552,000.00	22,080.00

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Los Autores
Año 2016

5.6 Ingresos

5.6.1 Precio unitario.

El costo de venta del producto está calculado en base a las proformas emitidas por proveedores de los cantones Cayambe y Quito, con un valor por fardo de 65 dólares 500 kg.

Este valor se prorratea en base a las presentaciones solicitadas por los consumidores.

Pregunta N° 8.

Cuadro N° 60 Precio Unitario

TIPO DE PRESENTACIÓN	CANT. POR PRESENT	PRECIO UNITARIO	VALOR FARDOS
Fardos de 10 Kg	26,400.00	1.30	34,320.00
Fardos de 15 Kg	51,200.00	1.95	99,840.00
Fardos de 20 Kg	40,800.00	2.60	106,080.00
Fardos de 25 Kg	22,080.00	3.25	71,760.00
TOTAL			312,000.00

Fuente: Cotización, FAER (Productos Agropecuarios), Endara Jeaneth, EPAZER
Elaborado por: Los Autores
Año 2016

5.6.2 Proyección de ingresos

Cuadro N° 61 Proyección De Ingresos

DETALLE	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Fardos de 10 Kg	34,320.00	35,480.02	36,679.24	37,919.00	39,200.66
Fardos de 15 Kg	99,840.00	103,214.59	106,703.25	110,309.81	114,038.29
Fardos de 20 Kg	106,080.00	109,665.50	113,372.20	117,204.18	121,165.68
Fardos de 25 Kg	71,760.00	74,185.49	76,692.96	79,285.18	81,965.02
TOTAL	312,000.00	322,545.60	333,447.64	344,718.17	356,369.65

Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Los Autores
Año 2016

Como se puede observar en el cuadro, la Empresa obtendrá \$312,000.00 dólares de ingresos brutos para el primer año y para el quinto año \$ 356,369.65 dólares.

5.7. Gastos

Son los gastos de efectivo que tendrá la empresa para realizar sus actividades, estos gastos corresponden a costos de producción, gastos administrativos, y ventas.

5.7.1. Costos de Producción

Se determina dentro de los costos de producción, la materia prima, mano de obra, materiales de producción, estos rubros crecen en función de las necesidades de producción en lo que se

refiere a la cantidad, mientras que el costo está relacionado con la tasa de inflación del 3.38% así para los siguientes años, con excepción del talento humano que registra un crecimiento del 5.7% según la tendencia del sueldo básico.

5.7.2. Materia Prima

Es la hierba o forraje que será sometido a proceso de secado para su cambio físico y/o químico, antes de que se puedan vender como productos terminados. En lo referente a la materia prima en el presente proyecto, específicamente el forraje, será producido en 10 hectáreas de terreno de diferentes ganaderos, esta materia prima se utilizará para la producción forraje enfardado, además se adquirirá productos para realizar el ensilaje como plástico y piola.

5.7.3 Costos Directos

5.7.3.1 Materiales Directos

Cuadro N° 62 Materia prima proyectada

MATERIA PRIMA	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Semilla de Pasto de (4207.2Kg/Ha)	16,828.80	17,397.61	17,985.65	18,593.57	19,222.03
Abono 400kg/ha	8,000.00	8,270.40	8,549.94	8,838.93	9,137.68
Hilo para enfardado 100c/u	4,800.00	4,962.24	5,129.96	5,303.36	5,482.61
Rollo de plástico para enfardado x 5000m	11,000.00	11,371.80	11,756.17	12,153.53	12,564.31
TOTAL	40,628.80	42,002.05	43,421.72	44,889.38	46,406.64

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.7.4 Mano De Obra Directo

5.7.4.1 Costo De Mano De Obra

A fin de fijar la tasa de crecimiento salarial del proyecto, se tomará en cuenta los salarios básicos unificados del período anual 2012 – 2016, para determinar el índice de crecimiento salarial.

Cuadro N° 63 **Sueldo Básico Unificado histórico****Sueldo Básico Unificado histórico n
el Ecuador periodo 2012 – 2016**

AÑO	SBU
2012	292.00
2013	318.00
2014	340.00
2015	354.00
2016	366.00

Fuente: Información fuentes varias oficiales

www.ecuadorlegalonline.com/laboral/salario-basico-2016/

Elaboración: Los Autores

Con la información histórica del sueldo básico en el Ecuador se aplica la siguiente fórmula:

$$i = (n-1) \sqrt{\frac{SUA}{SPA}} - 1$$

$$i = 5-1 \sqrt{\frac{366}{292}} - 1$$

$$i = 4 \sqrt{\frac{1.25}{1}} - 1$$

$$i = 1.06 - 1$$

$$i = 0.057$$

$$i = 5.7\%$$

Cuadro N° 64 **Mano de Obra Directa proyectada**

AÑO	N° DE TRABAJADORES	SUELDO BASICO	APORTE PATRONAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS RESERVA	TOTAL ING. MES	TOTAL AÑO
2016	8.00	366.00	40.81	30.50	30.50		467.81	44,909.66
2017	8.00	386.86	43.14	32.24	32.24	32.23	526.70	50,563.17
2018	8.00	408.91	45.59	34.08	34.08	34.06	556.72	53,445.27
2019	8.00	432.22	48.19	36.02	36.02	36.00	588.45	56,491.65
2020	8.00	456.86	50.94	38.07	38.07	38.06	622.00	59,711.68

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.7.4.2 Dotación de uniformes

La dotación de uniformes se hará cada 2 años por la durabilidad de los mismos a continuación la proyección de acuerdo al siguiente detalle:

Cuadro N° 65 Uniformes de Trabajo

UNIFORMES DE TRABAJO	AÑO 2016	AÑO 2018	AÑO 2020
Guantes	360.00	362.74	365.50
Cascos	1,350.00	1,360.28	1,370.64
Mascarilla	1,800.00	1,813.71	1,827.52
Overoles	1,050.00	1,058.00	1,066.05
Botas	450.00	453.43	456.88
Canilleras	330.00	332.51	335.04
TOTAL	5,340.00	5,380.66	5,421.63

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.7.4.3 Proyección del mantenimiento y reparación de equipos

Para ejecutar el proyecto necesitamos tener un fondo que nos permita mantener en perfecto estado de funcionamiento la maquinaria y equipo la proyección está dada con el 3.38% índice de inflación al 31 de diciembre del 2015.

Cuadro N° 66 Mantenimiento y reparación de Maquinaria y Equipos

DETALLE	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Mantenimiento de Maquinaria	4,000.00	4,135.20	4,274.97	4,419.46	4,568.84
Mantenimiento de Equipo de Computación	800.00	827.04	854.99	883.89	913.77
TOTAL	4,800.00	4,962.24	5,129.96	5,303.36	5,482.61

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.7.4.4 Resumen de costos de producción

Cuadro N° 67 Resumen de Costos de Producción

DESCRIPCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia prima	40,628.80	42,002.05	43,421.72	44,889.38	46,406.64
Mano de Obra	44,909.76	46,427.71	47,996.97	49,619.26	51,296.40
Costos Indirectos(uniformes)	10,140.00	10,482.73	10,837.05	11,203.34	11,582.01
TOTAL	95,678.56	98,912.50	102,255.74	105,711.98	109,285.05

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.7.5 Costos de administración

5.7.5.1 Mano de Obra Indirecta

La mano de obra indirecta corresponde al personal administrativo, que al igual por los derechos laborales contempla una remuneración básica mensual, al décimo tercer y décimo cuarto sueldo; así como el aporte patronal y los fondos de reserva. De igual manera, para la proyección se utilizó una tasa de crecimiento del 5.7 %.

Cuadro N° 68 Mano de Obra Indirecta proyectada

CARGO	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Gerente	20,662.09	21,839.83	23,084.70	24,400.52	25,791.35
Contadora	17,787.29	18,801.16	19,872.83	21,005.58	22,202.90
Secretaria	9,306.63	9,837.11	10,397.82	10,990.50	11,616.95
Auxiliar de servicios	5,539.04	5,854.77	6,188.49	6,541.24	6,914.09
TOTAL	53,295.05	56,332.87	59,543.84	62,937.84	66,525.29

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

Cuadro N° 69 Proyección de Materiales de Oficina

DETALLE	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Sumadora	54.00	55.83	57.71	59.66	61.68
Resmas de Papel bond	200.00	206.76	213.75	220.97	228.44
Bolígrafos	135.00	139.56	144.28	149.16	154.20
Lápices	96.00	99.24	102.60	106.07	109.65
Tinta de impresoras	576.00	595.47	615.60	636.40	657.91
Archivadores lomo 8	220.00	227.44	235.12	243.07	251.29
Carpetas	37.50	38.77	40.08	41.43	42.83
Otros	250.00	258.45	267.19	276.22	285.55
TOTAL	1,568.50	1,621.52	1,676.32	1,732.98	1,791.56

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

Cuadro N° 70 Proyección de Servicios Básicos

DETALLE	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Agua Potable	600.00	620.28	641.25	662.92	685.33
Luz eléctrica	960.00	992.45	1,025.99	1,060.67	1,096.52
Teléfono	840.00	868.39	897.74	928.09	959.46
Internet	432.00	446.60	461.70	477.30	493.43
TOTAL	2,832.00	2,927.72	3,026.68	3,128.98	3,234.74

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.7.6 Depreciaciones

La depreciación se la realiza en base a los porcentajes de depreciación establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno. Al 2019, se supone la reinversión del equipo de computación termina su vida útil, por un valor estimado de 7,190 dólares, a partir de este año hay que hacer una reinversión de equipos de computación.

Cuadro N° 71 Depreciaciones de Activos de “Enfardadora El Tambo”

DETALLE	VALOR	VALOR RESIDUAL	VALOR A DEPRECIAR	%	DEPR. ANUAL
Equipos De Computación	7,190.00	359.50	6,830.50	33%	2,254.07
Muebles	3,217.00	321.70	2,895.30	10%	289.53
Equipos de Oficina (Central Telefónica)	2,707.64	135.38	2,572.26	10%	257.23
Maquinaria y Equipo	98,812.00	9,881.20	88,930.80	10%	8,893.08
Herramientas de Trabajo	2,130.00	213.00	1,917.00	10%	191.70
Vehículo	50,000.00	5,000.00	45,000.00	20%	9,000.00
TOTAL					20,885.60

Fuente: Ley de Régimen Tributario Interno

Elaborado por: Los Autores

Año 2016

5.7.7 Salvamento de activos

Cuadro N° 72 Salvamento de Activos

DETALLE	VALOR DE SALVAMENTO
Equipos De Computación	359.50
Muebles	321.70
Equipos de Oficina (Central telefónica)	135.38
Maquinaria y Equipo	9,881.20
Herramientas de trabajo	213.00
Vehículo	5,000.00
TOTAL	15,910.78

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.7.8 Amortización de los Activos Diferidos

Los activos diferidos agrupan a los gastos de constitución, los mismos que se los reparten equitativamente para cada año de evaluación del proyecto para la creación de la empresa “FORRAJES EL TAMBO”, en este caso ese periodo de tiempo alcanza a 5 años.

Cuadro N° 73 **Amortización de los Activos Diferidos**

DETALLE	AÑO 2016
Gastos de constitución	2,600.00
Sistema Contable	1,680.00
Estudio del proyecto	3,000.00
Otros gastos	200.00
TOTAL	7,480.00

Elaborado por: Los Autores
Fuente: Estudio Técnico, 2016

5.8 Costo de ventas

Para el cálculo se sueldos a los vendedores se aplica el porcentaje de inflación del 5.7%. En el gasto de publicidad contempla el costo de promoción del “FORRAJES EL TAMBO”, en medios televisivos y radiales de la localidad, la proyección se la hace al 3.38% de inflación anual de igual manera. El combustible requerido para el funcionamiento de la maquinaria y vehículo para el proyecto se realiza a un precio de 1.04 dólares galón de diésel y 1.48 el galón de gasolina por 15 galones por 24 días laborables 2 vehículos y toda la maquinaria utilizada para la producción de fardos.

Cuadro No. 74
Gastos de ventas
“Forrajes el Tambo” consolidados

DETALLE	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Sueldo De Vendedores	9,306.63	9,837.11	10,397.82	10,990.50	11,616.95
G. Publicidad	8,600.00	8,890.68	9,191.18	9,501.85	9,823.01
G. Capacitación	3,200.00	3,308.16	3,419.98	3,535.57	3,655.07
Gasto Combustible	17,484.48	18,075.46	18,686.41	19,318.01	19,970.95
TOTAL	38,591.11	40,111.40	41,695.39	43,345.92	45,065.99

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.9. Balance de resultados proyectado

Llegamos a establecer la utilidad neta del proyecto, tomando en cuenta los ingresos menos los costos de producción, menos los gastos administrativos y de ventas, así como también el pago de los intereses financieros, y 15 % repartición trabajadores.

5.10 Procedimiento del Cálculo IR

Para realizar el cálculo del **impuesto a la renta** se hace en base a la tabla que nos proporciona el SRI, para las sociedades, automáticamente el cálculo se realiza con el 22% de la base imponible para el año 2016.

**Cuadro N° 74 Estado de Resultados proyectado
Empresa “Forrajes El Tambo
Estado de Resultados Proyectado**

DETALLE	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
Ingresos	312,000.00	322,545.60	333,447.64	344,718.17	356,369.65
(-) Costos Operacionales	95,678.56	98,912.50	102,255.74	105,711.98	109,285.05
(=) Utilidad Bruta	216,321.44	223,633.10	231,191.90	239,006.19	247,084.60
(-) Gastos Administrativos	65,175.55	67,378.48	69,655.87	72,010.24	74,444.19
(-) Gastos de ventas	38,591.11	39,895.49	41,243.96	42,638.00	44,079.17
(-) Gastos financieros	9,522.85	7,969.54	6,257.64	4,370.94	2,291.62
(-) Amortización	7,480.00	-	-	-	-
(-) Depreciación	20,885.60	21,591.53	22,321.33	23,075.79	23,855.75
(=) Utilidad Operacional	74,666.33	86,798.06	91,713.11	96,911.21	102,413.87
(-) 15% Participación Trabajadores	11,199.95	11,578.51	11,969.86	12,374.44	12,792.70
(=) Utilidad Antes I.R.	63,466.38	75,219.55	79,743.25	84,536.77	89,621.17
(-) Impuesto a la Renta (22%)	13,962.60	14,434.54	14,922.43	15,426.80	15,948.23
(=) Utilidad neta Proyectada	49,503.77	60,785.01	64,820.82	69,109.96	73,672.94

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.11 Flujo de caja

Para determinar las entradas y salidas del efectivo, tomando en cuenta la utilidad neta del balance de resultados más las depreciaciones, el valor de rescate, menos el pago de la deuda y la reinversión del equipo de computación en el año 5.

A continuación el flujo de caja del presente proyecto:

Cuadro N° 75 Flujo de Caja Empresa “Forrajes El Tambo”

DETALLE	AÑO 0	AÑO 2016	AÑO 2017	AÑO 2018	AÑO 2019	AÑO 2020
INVERSIÓN	-233,174.69					
Utilidad Operacional		74,666.33	77,190.05	79,799.07	82,496.28	85,284.65
(+) Depreciación		20,885.60	21,591.53	22,321.33	23,075.79	23,855.75
(+) Amortización		7,480.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(-) Reinversión			0.00	0.00	7,190.00	
(-) 15 % Participación Trabajadores		11,199.95	11,578.51	11,969.86	12,374.44	12,792.70
Impuesto a la Renta 22%		13,962.60	14,434.54	14,922.43	15,426.80	15,948.23
(+) Venta de Activos 60%			0.00	0.00	0.00	15,910.78
(=)Flujo de caja neto	-233,174.69	77,869.37	72,768.54	75,228.11	70,580.82	96,310.26

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

5.12. Evaluación financiera

5.12.1. Costo de oportunidad

Para nuestro proyecto vamos a aplicar una ponderación entre los fondos propios y los financiados ya que más tarde se requerirá un ajuste inflacionario.

Cuadro N° 76 Ponderación de costos del capital

DETALLE	AÑO BASE	% COMPOSICIÓN	TASA DE RENDIMIENTO	VALOR PONDERADO
Ap. Junta PMS	81,611.14	0.35	0.0696	0.0244
CFN	93,269.88	0.40	0.1021	0.0408
Fondos Propios	58,293.67	0.25	0.0696	0.0174
TOTAL	233,174.69			0.0826

Fuente: TI Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Los Autores

Año: 2016

Costo de Oportunidad 0.0826 O 8.26%

Inflación 3.38%

DATOS:

CK= 8.26%

Inflación = 3.38%

FÓRMULA

TRM= (1+ck) (1+INF)-1

TRM= (1+0.0826) (1+0.0338)-1

TRM= (1.0826) (1.0338)-1

TRM= 0.1192

TRM=12%

El costo del capital en donde tanto fondos propios como financiados tienen un mejor rendimiento que otra inversión es del 12%.

5.12.2. Valor actual neto “VAN”

Para el cálculo del VAN se asume una tasa igual al costo de oportunidad, (12%), y bajo esa consideración se obtiene los siguientes datos:

Cuadro N° 77 VAN con Tasa Inferior

AÑO	FLUJOS NETOS	T. REDESCUENTO (1+i) ⁿ	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	233,174.69		
1	77,869.37	1.1192	69,576.43
2	72,768.54	1.2526	58,094.43
3	75,228.11	1.4019	53,661.96
4	70,580.82	1.5690	44,985.08
5	96,310.26	1.7560	54,846.61
SUMATORIA			281,164.51
		VAN =	47,989.82

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

Cuadro N° 78 VAN con Tasa Superior

AÑO	FLUJOS NETOS	T. REDESCUENTO (1+i) ⁿ	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
0	-233,174.69		
1	77,869.37	1.2000	64,891.15
2	72,768.54	1.4400	50,533.71
3	75,228.11	1.7280	43,534.79
4	70,580.82	2.0736	34,037.82
5	96,310.26	2.4883	38,704.93
SUMATORIA			231,702.39
		VAN =	-1,472.31

5.12.3. Tasa Interna de Retorno

Para calcular la TIR se debe tener una tasa inferior y una superior; y a través de la interpolación de estos resultados se obtiene la tasa que iguala el VAN a cero. Para los siguientes cálculos se tomó una tasa superior del 21%, que es referencial y se tiene los siguientes resultados

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left(\frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}} \right)$$

TIR = 12% + (20% - 12%)	$\left(\frac{47,989.82}{47989.82 - (-1,1472.31)} \right)$	$\frac{47,989.82}{49,462.12}$
-------------------------	--	-------------------------------

$$TIR = 12 + (20-12)*(0.97023365545)$$

$$TIR = 12 + 8*(0.97023365545)$$

$$TIR = 19.40\%$$

La tasa interna de retorno es del 19.40%, superior al 8.26% correspondiente a la tasa de descuento, lo cual indica claramente que el proyecto es factible.

5.12.4. Relación Costo – Beneficio

$$CB = \frac{\Sigma \text{ FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS } 281,164.51}{\text{INVERSIÓN } 233,174.69}$$

$$CB = 1.21$$

La relación Costo Beneficio indica 1.21, lo que representa que por cada dólar de inversión, existe un retorno de 21 centavos, por lo que financieramente el proyecto es rentable.

5.12.5 Periodo de recuperación de la inversión

El periodo de recuperación de la inversión permite conocer en qué tiempo se recuperara la inversión, para ello se tomara en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados de la siguiente manera:

Cuadro N° 79 **Periodo de recuperación de la Inversión**

AÑOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS	FLUJOS NETOS ACUMULADOS
0	233,174.69	
1	77,869.37	77,869.37
2	72,768.54	150,637.91
3	75,228.11	225,866.02
4	70,580.82	296,446.84
5	96,310.26	392,757.10

Fuente: Cuadro de Flujos de Fondos proyectados

Elaborado por: Los Autores

$$225,866.02 \quad 36.00$$

$$233,174.69 \quad X$$

$$= 3.16$$

$$36/12 \quad 3 \quad \text{AÑOS}$$

$$1*12 \quad 1 \quad \text{MES}$$

$$0.16*30 \quad 5 \quad \text{DIAS}$$

Como se puede observar la inversión se la puede recuperar a 3 años, 1 mes y 4 días aproximadamente.

5.12.6 Punto de equilibrio

La técnica de análisis del punto de equilibrio permite estudiar la relación entre los costos fijos, costos variables y las ventas.

El punto de equilibrio solo es aplicable para el año 1, dado que en los demás años no va a ser real. A continuación se detalla el cálculo del punto de equilibrio en unidades.

$$PE = \frac{CF \text{ TOTAL}}{1 - \frac{CV}{VENTAS}}$$

$$PE = (((141655.11)/(1-((95678.56/312000))))))$$

$$PE = 204.308.89$$

Cuadro N° 80 Punto de equilibrio proyectado

DETALLE	2,016	2,017	2,018	2,019	2,020
Ventas	312,000.00	322,545.60	333,447.64	344,718.17	356,369.65
COSTOS VARIABLES		-	-	-	-
Costos de Producción	95,678.56	98,912.50	102,255.74	105,711.98	109,285.05
COSTOS FIJOS		-	-	-	-
Gastos Administrativos	65,175.55	67,378.48	69,655.87	72,010.24	74,444.19
Gastos de Ventas	38,591.11	39,895.49	41,243.96	42,638.00	44,079.17
Gastos Financieros	9,522.85	9,844.73	10,177.48	10,521.48	10,877.10
Amortización	7,480.00	-	-	-	-
Depreciación	20,885.60	21,591.53	22,321.33	23,075.79	23,855.75
TOTAL COSTOS FIJOS	141,655.11	146,443.06	151,392.83	156,509.91	161,799.95
COSTO TOTAL	237,333.67	245,355.55	253,648.57	262,221.89	271,084.99
PUNTO DE EQUILIBRIO USD	204,308.90	211,214.54	218,353.59	225,733.95	233,363.75

Fuente: estudio técnico, 2016

Elaborado por: los autores

5.13. Resumen de indicadores de evaluación financiera

Para determinar la viabilidad y factibilidad del proyecto vamos a consolidar todos los indicadores y evaluadores financieros del estudio económico realizado.

Cuadro N° 81 Resumen de los indicadores de Evaluación Financiera

INDICADOR	VALOR	CONCLUSIÓN
Tasa de descuento	8.26%	FACTIBLE
VAN Valor Actual Neto	47,989.82	FACTIBLE
TIR Tasa Interna de Retorno	19.40	FACTIBLE
Tiempo de Recuperación de la Inversión	3 AÑOS 1 MES 5 DIAS	FACTIBLE
Costo Beneficio	1.21	FACTIBLE
Punto de Equilibrio	204,308.89	FACTIBLE

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

Conclusión del Estudio Financiero.

En conclusión, cada indicador financiero nos permite evaluar y saber que tan factible o aceptable es el proyecto, en nuestro caso se ha comprobado con veracidad que la creación de la empresa productora y comercializadora de forrajes “EL TAMBO” en la Parroquia Mariscal Sucre es totalmente factible.

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

El estudio organizacional nos permite definir y determinar la parte organizacional de la empresa productora y comercializadora de “FORRAJES EL TAMBO”, aquí detallaremos la estructura de cargos, manual de funciones y procedimientos requeridos para la conformación de la empresa.

6.1. Análisis interno de la empresa

6.1.1. Nombre de la empresa

La empresa tendrá como nombre: “FORRAJES EL TAMBO”, el mismo representa la actividad a la que se dedicará la empresa. El lema que poseerá la empresa con el fin de alcanzar la identificación del producto por parte de los ganaderos en este caso dirá: “**Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado....!**”

Ilustración N° 5 Logotipo de la empresa



FORRAJES “EL TAMBO”
Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: los autores

6.1.1.1 Requisitos de Constitución.

- Minuta de Constitución. (Contiene los estatutos y la designación de los representantes legales).

- Escritura Pública, (Suscrita por un notario público)

- Inscripción en el Registro Mercantil.

- SRI, inscripción para la obtención del RUC

- Permiso Municipal, para la obtención de la patente.

- Permiso de Funcionamiento, permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.

- Relaciones Laborales, contratos con el MRL para aseguramiento de la mano de obra.

6.1.2. Misión

“FORRAJES EL TAMBO” En el año 2020 será una empresa reconocida en la Parroquia Mariscal Sucre, Municipio de San Pedro de Huaca y Provincia del Carchi, logrando la cobertura en todos los rincones del sector ganadero, con un producto de excelente calidad, liderada por el mejor talento humano y por el buen uso de las prácticas agrícolas ganaderas, asegurando una relación equitativa y transparente, con nuestros clientes y comunidad.

6.1.3. Visión

Brindar una solución al problema de escasez de forraje que se presenta en la Parroquia Mariscal Sucre, Cantón San Pedro de Huaca y Provincia del Carchi, principalmente en periodos críticos (invierno, verano), a través de un suplemento alimenticio para el ganado, mejorando sustancialmente la economía de los ganaderos y moradores del sector.

6.1.4. Política de Calidad

Para aplicar las políticas de calidad en la empresa “FORRAJES EL TAMBO” tomaremos muy en cuenta los siguientes factores: la necesidad de incluir los compromisos de cumplir con los requisitos de los clientes y de mejorar continuamente la eficacia del sistema de gestión, gestionar la calidad es gestionar la satisfacción del cliente, incluiremos directrices de comportamiento que incidan directamente en la atención del cliente, por ejemplo la reducción de los plazos de entrega o mejorar la atención personal del cliente, nos apegaremos estrictamente a la realidad de la propia organización, no estableciendo directrices ajenas a la misma o imposibles de cumplir. Esta política debe ser entendida por todo el personal de la organización, por lo tanto, el vocabulario y las expresiones usadas deben ser los adecuados al nivel de los empleados y trabajadores, finalmente la alta dirección estará comprometida con la política de calidad, ya que es algo clave en la gestión de la organización.

6.1.5. Objetivos Organizacionales

6.1.5.1. Objetivos Generales

- Ofrecer forrajes enfardados y/o ensilados de alta calidad nutricional conservado todos los minerales y vitaminas necesarias para el desarrollo y crecimiento de los animales.
- Alcanzar niveles de liderazgo y posicionamiento en el mercado.

- Proveer puntos de referencia de información sobre los beneficios del producto.
- Emplear un canal efectivo para la entrega de los fardos de forraje.
- Brindar una solución inmediata a los ganaderos del sector, en cuanto a la alimentación de su ganado especialmente en épocas de sequía.
- Contribuir con el desarrollo económico del sector.
- Potencializar la creatividad e iniciativa de los miembros de la empresa para obtener competitividad en el mercado.
- Minimizar costos sin afectar la calidad del producto.

6.1.5.2. Objetivos Específicos

- Permanecer como una empresa reconocida por el sector ganadero.
- Incrementar rentabilidad
- Desarrollar sistema de información que facilite la toma de decisiones.
- Incentivar el consumo de nuestro producto en la parroquia, cantón y provincia.

6.1.6. Políticas Empresariales

6.1.6.1. Políticas del personal

Las políticas de selección de personal con las que se reclutarán las personas para los diversos cargos son las siguientes:

- El personal debe ser calificado en cada una de las áreas teniendo el grado de exigencia más alto en la parte operativa.

- La motivación se logrará con la puntualidad en los pagos, capacitación permanente, asensos e incentivos económicos, basados en el crecimiento y rentabilidad de la empresa.
- Socializar el manual de funciones asignado, entre los empleados y trabajadores, teniendo en cuenta que esta es una guía para sus labores pero no se debe limitar.
- Todos los empleados y trabajadores deben contar con las herramientas y una infraestructura adecuada para el buen desempeño de su labor para evitar excusas sobre el rendimiento laboral.
- Los técnicos como el contador y otros, deben ser personas con título de tercer nivel y que tengan un mínimo de experiencia de tres años.

6.1.6.2. Políticas de compra de la Materia Prima

Se trabajará con empresas que mejoren permanentemente la semilla y sean reconocidas en el campo de la agroindustria por la calidad de sus productos:

- Empresas que estén dispuestas a negociar un crédito.
- Empresas que despachen pequeños volúmenes del producto solicitado.
- Tener continuidad en el abastecimiento de la empresa
- Evitar la duplicación de pedidos, reducir o eliminar los desperdicios, evitar tener productos obsoletos para malas gestiones de compras
- Mantener los niveles de calidad de los productos
- Seleccionar adecuadamente a los proveedores de la empresa
- Solicitar el envío de muestras antes de realizar la orden de pedido

- Analizar si se acepta o no una nueva lista de precios
- Negociar descuentos y condiciones de pago
- Visitar de manera frecuente los depósitos de la empresa
- Aplicar estrategias que sean de utilidad en la gestión de lo que compra la empresa

6.1.2.3. Políticas de venta.

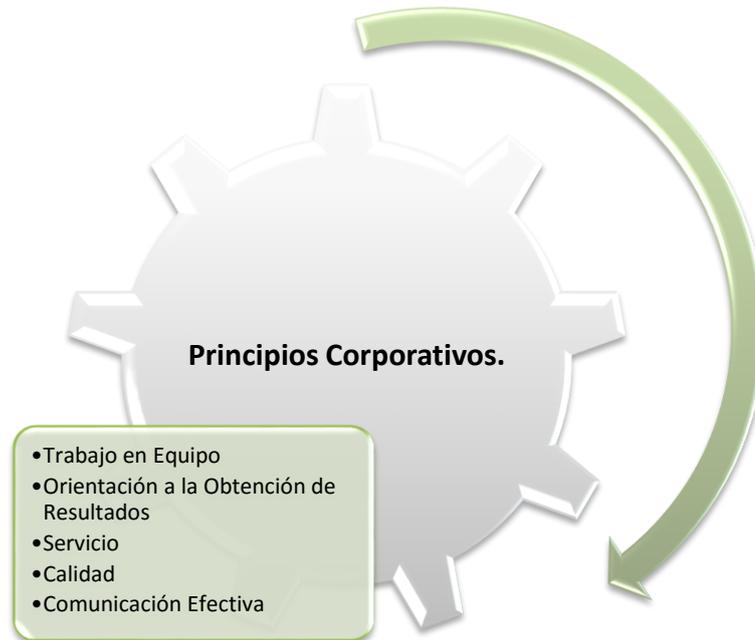
Inicialmente entregaremos a los ganaderos del sector una muestra del producto, para incentivar el consumo del mismo.

- Se entregará descuentos especiales a los ganaderos que compren cierto volumen del producto.
- Se extenderá plazos razonables para la cancelación o pago de facturas.
- Se enviará proformas a través de correos electrónicos.

6.1.2.4. Principios Corporativos.

Empresa se caracterizará por aplicar y los dar a conocer a los demás a través de sus productos como imagen principal de la empresa, se basará en principios éticos orientados a aspectos fundamentales como son:

Ilustración N° 6 Principios corporativos



Fuente: Estudio Técnico, 2016
Elaborado por: Los Autores

6.1.2.5 Frente a la comunidad.

- Velar por la mejora de la calidad de vida de los habitantes.
- Participar activamente en las actividades gremiales, sectoriales y provinciales.
- Utilizar la tecnología que represente menor riesgo para el medio ambiente.
- Participar de acuerdo a las posibilidades, en obras y actividades de beneficio común.

6.1.2.6. Frente a los consumidores.

- Procurar que los bienes y servicios sean de la mejor calidad.
- Suministrar información veraz y suficiente sobre los bienes y servicios.

6.1.2.7. Frente a los Empleados.

- Celebrar un contrato de trabajo.
- Inscribir el contrato de trabajo en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Afiliar al trabajador a la Seguridad Social (IESS), a partir del primer día de trabajo, inclusive si es a prueba.
- Tratar a los trabajadores con la debida consideración, no infiriéndoles maltratos de palabra o de obra.
- Sueldo básico que se debe pagar es de 366.00 USD (SBU 2016).
- Asumir el porcentaje(11,15%) que corresponde al empleador por la seguridad social
- Pagar horas extras y suplementarias.
- Pagar los décimos tercero y cuarto.
- A partir del segundo año de trabajo pagar los Fondos de Reserva.
- A pagar una compensación por el salario digno.
- A pagar utilidades si la empresa tiene beneficios.

6.1.2.8. Frente a los Proveedores y Acreedores

- Informar en forma veraz, transparente y completa sobre la situación económica de la empresa.
- Cumplir con las obligaciones, como fue estipulado y de acuerdo como está establecido en la ley
- Abstenerse de realizar actos fraudulentos que menoscaben el patrimonio de la empresa en detrimento de terceros.

6.1.2.9. Frente a la Propia Empresa.

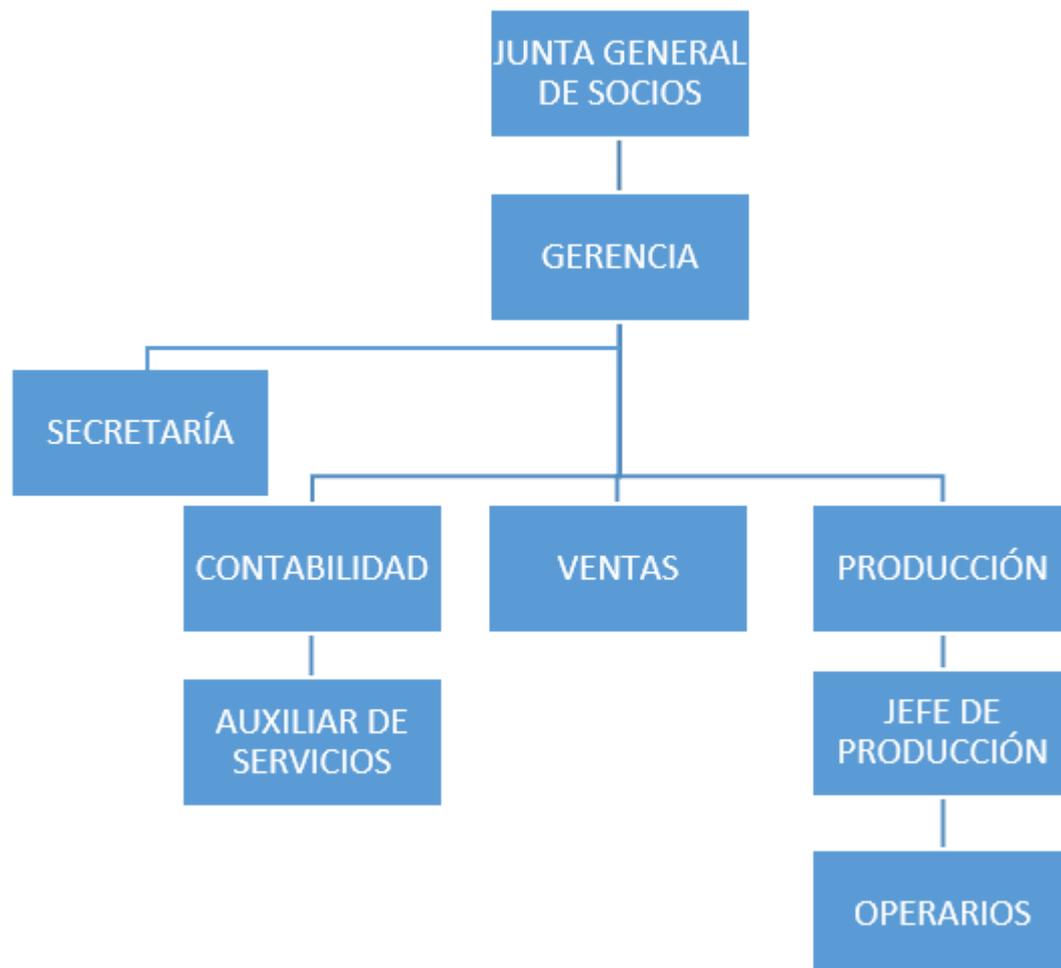
- Trabajar por el crecimiento, desarrollo y competitividad de la empresa.
- Abstenerse de utilizar indebidamente la información de privilegiada de la empresa
- Abstenerse de realizar actos que impliquen conflictos de interés.
- Fomentar la investigación para el desarrollo y crecimiento empresarial.

6.2. Organigrama Estructural.

Para normar la estructura administrativa se utiliza los organigramas, donde se define el orden jerárquico y la relación que debe existir de acuerdo a cada uno de los miembros de la empresa.

A continuación se muestra en el organigrama estructural los departamentos de cómo está constituida la empresa.

Diagrama N° 7 **Organigrama Estructural**
EMPRESA “FORRAJES EL TAMBO”
ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



6.3. Orgánico Funcional

6.3.1. Funciones y Descripción del Puesto

6.3.1.1. Junta General de Socios:

La Junta General de socios se encargará de trabajar por la buena marcha de la empresa en todos sus niveles especialmente:

- Elaborará el Reglamento Interno
- Diseñará la normatividad de trabajo
- Aprobará el reparto de Utilidades.
- La modificación de los estatutos sociales.
- El aumento y la reducción del capital social.
- La adquisición, la enajenación o la aportación a otra sociedad de activos esenciales.
- La disolución de la sociedad.
- La aprobación del balance final de liquidación.
- Cualesquiera otros asuntos que determinen la ley o los estatutos.

6.3.1.2. Descripción y Funciones de Gerente

 <p>FORRAJES "EL TAMBO" Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!</p>	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
NOMBRE DEL CARGO:	GERENTE
DEPENDENCIA:	ADMINISTRATIVA
SALARIO:	1,412.00
OBJETIVOS DEL CARGO:	Planificar, organizar, integrar, dirigir, controlar y evaluar todas las actividades de la empresa.
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesional en Administración de empresas o Ingeniería Industrial ➤ Experiencia mínima 3 años en el sector o áreas afines ➤ Con conocimientos en procesos productivos de enfardado de forrajes ➤ Cargo en la administración de empresas con una nueva proyección de dinámica ambiental; de los diferentes sectores de la producción. ➤ Capacidad de trabajo en equipo a nivel profesional 	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES <ul style="list-style-type: none"> ➤ Representar legalmente a la empresa en todos sus niveles ➤ Realizar análisis a los estados financieros, para tener un control de las finanzas de la empresa. ➤ Gestionar oportunidades económicas que permitan ser utilizadas en la nueva empresa. ➤ Incrementar el estado de la tecnología de la organización. ➤ Perpetuar la organización. ➤ Proporcionar dirección a la organización. ➤ Formular las políticas, normas y procedimientos administrativos, relacionados con las compras, el almacenaje, y el mantenimiento de la planta física. ➤ Incrementar la productividad. ➤ Satisfacer a los empleados. ➤ Contribuir con la comunidad.

Elaborado por: Auxiliar de Recursos Humanos	Revisado por: Jefe de Recursos Humanos	Autorizado por: Gerente
---	--	-----------------------------------

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los autores

6.3.1.3. Descripción y Funciones de la Secretaria

 <p>FORRAJES "EL TAMBO" Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!</p>	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	SECRETARIA	
DEPENDENCIA:	ADMINISTRATIVA - GERENCIA	
SALARIO:	622	
OBJETIVOS DEL CARGO:	Atender al cliente interno y externo	
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Título de secretaria ➤ Experiencia mínima 3 años en el sector o áreas afines. ➤ Persona proactiva, y organizada ➤ Excelente redacción y ortografía. ➤ Facilidad de expresión verbal y escrita. ➤ Persona proactiva, y organizada ➤ Facilidad para interactuar en grupos. ➤ Facilidad de expresión verbal y escrita. ➤ Capacidad de trabajo en equipo a nivel profesional. ➤ Conocimientos de Windows, Microsoft Office, Open Office, Linux e Internet. ➤ Capacidad de trabajar en equipo y bajo presión. 	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento deservicio al cliente. ➤ Hacer una evaluación periódica de proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de estos. ➤ Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente para que todo estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado. ➤ Atender y orientar al público que solicite los servicios de una manera cortés y amable para que la información sea más fluida y clara. ➤ Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos. ➤ Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe. 	
Elaborado por: Auxiliar de Recursos Humanos	Revisado por: Jefe de Recursos Humanos	Autorizado por: Gerente

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

6.3.1.4. Descripción y Funciones de los Obreros

 <p>FORRAJES "EL TAMBO" Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!</p>	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
NOMBRE DEL CARGO:	JEFE DE PRODUCCION
DEPENDENCIA:	UNIDAD DE PRODUCCION
SALARIO:	622
OBJETIVOS DEL CARGO:	Gestionar y liderar la realización de la producción y mantenimiento, garantizando el cumplimiento de los estándares de seguridad, calidad, riesgos, costos, cumplimiento y respeto ambiental de acuerdo a legislación vigente.
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ingeniero agrónomo ➤ Tener experiencia en manejo y cultivo de forrajes ➤ Experiencia mínima 1 año ➤ Tener conocimientos de los tipos de forrajes existentes en el sector de producción. ➤ Capacidad de trabajo en equipo 	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejecuta y controla las actividades sanitarias del área agropecuaria. ➤ Organiza y ejecuta programas de inseminación artificial, siembra de pastizales, evaluación alimenticia y otros. ➤ Realiza estudios de condiciones de explotación agropecuaria. ➤ Determina costos de producción, precios y forma de adquisición de insumos. ➤ Suministra información en materia de su competencia. ➤ Solicita y lleva control de los químicos, materiales y equipos necesarios para la ejecución de las actividades. ➤ Supervisa el mantenimiento preventivo y correctivo de los equipos e implementos del área. ➤ Participa en la realización del inventario físico de materiales y equipos.

Elaborado por: Auxiliar de Recursos Humanos	Revisado por: Jefe de Recursos Humanos	Autorizado por: Gerente
---	--	-----------------------------------

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

6.3.1.5. Descripción y Funciones de los Obreros

 <p>FORRAJES "EL TAMBO" Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!</p>	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	OBRERO - OPERARIO	
DEPENDENCIA:	UNIDAD DE PRODUCCION	
SALARIO:	622	
OBJETIVOS DEL CARGO:	Realizar las actividades operativas y productivas que requiera la empresa para su adecuado funcionamiento y el cumplimiento de los objetivos de la misma.	
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tener experiencia en manejo y cultivo de forrajes ➤ Experiencia mínima 1 año ➤ Tener conocimientos de los tipos de forrajes existentes en el sector de producción. ➤ Capacidad de trabajo en equipo 	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Dar a conocer técnicas de producción agraria y ganadera respetuosas con el medio ambiente. ➤ Ofrecer apoyo al desarrollo del sector de la producción agrícola y pecuaria. ➤ Abonar los potreros para la siembra del forraje. ➤ Hacer almácigos de varios tipos de forraje ➤ Plantar y cuidar el forraje ➤ Detectar plagas y enfermedades. ➤ Regar. ➤ Demás funciones que le asigne el jefe inmediato. 	
Elaborado por: Auxiliar de Recursos Humanos	Revisado por: Jefe de Recursos Humanos	Autorizado por: Gerente

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

6.3.1.5. Descripción y Funciones del Contador

 <p>FORRAJES "EL TAMBO" Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!</p>	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
NOMBRE DEL CARGO:	CONTADOR GENERAL
DEPENDENCIA:	UNIDAD ADMINISTRATIVA FINANCIERA
SALARIO:	1,212.00
OBJETIVOS DEL CARGO:	Realizar las actividades contables, control de los ingresos y pagos de la empresa "FORRAJES EL TAMBO", garantizando estados financieros y desembolsos confiables en cumplimiento con las metas propuestas
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Tercer Nivel en Contabilidad y Auditoria ➤ Experiencia mínima 4 años ➤ Con conocimientos en Contabilidad, Tributación, Herramientas Informáticas, Análisis de Estados Financieros, Conciliación Bancaria. ➤ Capacidad de trabajo en equipo a nivel profesional. 	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Verifica el cumplimiento de la normativa contable, Ley de Régimen Tributario y preceptos legales vigentes. ➤ Suscribe los estados financieros de "Forrajes el Tambo". ➤ Controla los lineamientos y procedimientos que orientan a la elaboración del presupuesto ➤ Elabora informes contables, para las Autoridades de la Empresa, SRI y demás que lo requerán. ➤ Controla los activos fijos a fin de conciliar contablemente y ajustar valores en libros ➤ Verifica el registro de los comprobantes de la adquisición de bienes y servicios.

Elaborado por: Auxiliar de Recursos Humanos	Revisado por: Jefe de Recursos Humanos	Autorizado por: Gerente
---	--	-----------------------------------

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

6.3.1.6. Descripción y Funciones del Vendedor

 <p>FORRAJES "EL TAMBO" Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!</p>	IDENTIFICACIÓN DEL CARGO DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
NOMBRE DEL CARGO:	Vendedor(a)	
DEPENDENCIA:	UNIDAD DE VENTAS	
SALARIO:	622	
OBJETIVOS DEL CARGO:	Iniciativa y creatividad en las actividades de ventas y comercialización a su cargo.	
PERFIL DEL CARGO <ul style="list-style-type: none"> ➤ Experiencia en trato al personal y al cliente. ➤ Tener conocimiento de comercialización ➤ Profesional en especialidades afines a mercadotecnia. ➤ Responsable, puntual, honesto. ➤ Ética moral y profesional. ➤ Facilidad de comunicación, buenas relaciones humanas. 	FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES: <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ventas directas en la planta de producción ➤ Responsable en la venta y promoción del producto. ➤ Constatar antes de confirmar una venta si la producción está dentro de las exigencias del cliente. ➤ Informar oportunamente a gerencia para la toma de decisiones. ➤ Participar en las reuniones y ferias con voz informativa. ➤ Verificar los cobros por venta y ayudar a la facturación. ➤ Abrir nuevas plazas para el producto. ➤ Elaborar informes estadísticos con el fin de realizar análisis profundos de incidencia en el mercado. ➤ Dirección, Control y Mejoramiento del servicio al cliente con el fin de mantener la distribución y comercialización del producto elaborado. ➤ Mantener un carácter apropiado para la atención al cliente. 	
Elaborado por: Auxiliar de Recursos Humanos	Revisado por: Jefe de Recursos Humanos	Autorizado por: Gerente

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

7.1. Definición de impacto

Es la incidencia sobre el medio o entorno, alrededor de los cuales se desarrolla el proceso.

Los impactos se clasifican en: económicos, culturales, sociales, ecológicos, educativos, etc.

Podemos decir que dependen del ámbito donde ejercen su influencia.

En nuestro proyecto realizaremos una evaluación de los efectos que causan sobre el medio ambiente y el espacio, a través de la matriz de impactos.

7.2. Evaluación de impactos

Para poder establecer el grado de influencia de las actividades del proyecto “Forrajes el Tambo” se elaborará una tabla de actividades que servirá para “calificar y cuantificar” el impacto.

Cuadro N° 82 **Matriz de Impactos**

NIVEL IMPACTO	RANGO
Alto Negativo	-3
Medio Negativo	-2
Bajo Negativo	-1
NO EXISTE INSIDENCIA	0
Bajo Positivo	1
Medio Positivo	2
Alto Positivo	3

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

Los valores descritos anteriormente sirven para una ponderación de los impactos analizados los cuales serían los más verificables en el corto plazo y de tal manera tendrán evidencia con la implementación del proyecto en toda su magnitud.

7.3. Desarrollo de Impactos

7.3.1. Impacto Ambiental

Impacto ambiental es igual sumatoria del nivel de impacto dividido para el número de indicadores lo cual detallamos a continuación:

Cuadro N° 83 **Matriz Impacto Ambiental**

PARAMETROS AMBIENTALES/NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
Interrupción al acceso y uso tradicional de la tierra...							3
Caminos de explotación, erosión, el trastorno de la fauna.					1		
Especies animales silvestres, condición del terreno y tendencias.			-1				
Suelo, fauna, flora e hidrología.			-1				
Salud y medio ambiente.						2	
Calidad de los recursos hídricos.			-1				
Fertilidad y erosión.			-1				
Socioeconómicos en relación a la ejecución de los beneficios.							3
TOTAL	0	0	-4	0	1	2	6

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores.

Sumatoria $0 + 0 - 4 + 0 + 1 + 2 + 6 = 5$

Ítems = 6

Resultado del Impacto Económico = $5/8 = 0.63$

Análisis

Este proyecto tiene un nivel de impacto positivo bajo, ya que se deberá cumplir con las leyes y normas que protejan al medio ambiente:

- El desarrollo de este proyecto no presenta repercusiones negativas sobre el medio ambiente, ya que los productores del sector tienen sus parcelas y el forraje crece libremente en sus potreros, no se aplicarán agro-tóxicos en ninguna de las fases si se llegase a realizar la siembra.

- Evitar la contaminación de desechos que tengan largos periodos de descomposición.
- Adquirir materias primas (abonos hilo cabuya, etc.) que propendan por la salud del ganado.
- El cultivo del forraje no tendría un efecto ambiental considerable puesto que los terrenos a utilizar ya han sido transformados, por el contrario se les dará un uso productivo que no tienen en la actualidad.
- Evitar que se propague por el ambiente sustancias que afecten el entorno (personas, animales y plantas) Realizar la recolección de estas sustancias con máquinas preferiblemente y así lograr su manipulación y disposición para el aseo.
- Un aspecto positivo sería el de disminuir la presión de sobre explotación de otros suelos en distintos lugares de la zona.

7.3.2. Impacto Económico

Cuadro N° 84 **Matriz Impacto Económico**

PARAMETROS ECONOMICOS/NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
1 Fuentes de empleo						2	
2 Nivel de ingresos						2	
3 Desarrollo del sector							3
4 Incentivo a la inversión					1		
5 Dinamización de la economía local						2	
TOTAL		0	0	0	0	1	6

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

$$\text{Sumatoria } 0 + 0 + 0 + 0 + 1 + 6 + 3 = 10$$

$$\text{Ítems} = 10$$

$$\text{Resultado del Impacto Económico} = 10/5 = 2$$

Análisis

El proyecto tiende a crear empleo directo e indirecto, siendo una sociedad que contribuye con la reducción del desempleo; a tales personas contratadas les ayudará a obtener fuentes de ingresos que les permita subsanar sus condiciones básicas. Además de que la implementación de la empresa de “Forrajes el Tambo” creará plusvalía en el sector de la Parroquia Mariscal Sucre y sus comunidades, colateralmente atraerá a nuevos negocios e inversiones. También se pretende que nuestra institución se convierta en la dinamizadora de la economía local.

7.3.3. Impacto Social

Cuadro N° 85 Matriz Impacto Social.

PARAMETROS SOCIALES/NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
1 Satisfacción de necesidades							3
2 Mejora la capacidad adquisitiva						2	
3 Mejora la calidad de vida						2	
4 Satisfacción del cliente						2	
5 Desarrollo profesional							3
TOTAL	0	0	0	0	0	6	6

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores

Sumatoria $0 + 0 + 0 + 0 + 6 + 6 = 12$

Ítems = 5

Resultado del Impacto Social = $12/5 = 2,40$

Análisis.

Socialmente el impacto del proyecto se cualifica como medio positivo, ya que su accionar estará direccionado a la satisfacción de necesidades, tanto de usuarios como del personal operativo – administrativo; además de mejorar el poder adquisitivo de su talento humano, contribuir con su mejoramiento del nivel de vida de los ganaderos y el sector, además de brindar servicios de calidad que satisfagan las expectativas del cliente. Finalmente el desarrollo del personal permitirá tener profesionales altamente competitivos al servicio del cliente.

7.4. Impacto General

Cuadro N° 86 **Matriz Impacto General**

PARAMETROS GENERALES/NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
1 Impacto ambiental					1		
2 Impacto económico						2	
3 Impacto social						2	
TOTAL	0	0	0	0	1	4	0

Fuente: Estudio Técnico, 2016

Elaborado por: Los Autores.

Sumatoria $0 + 0 + 0 + 0 + 1 + 4 + 0$

Ítems = 5

Resultado del Impacto General = $5/3 = 1.67$

Análisis

El proyecto medido desde la parte económica, social, ambiental, da un impacto bajo positivo, que indica que debe implementárselo, pero también invita a tener cuidado con los efectos negativos que pudiera causar, sobre todo en la parte ambiental que en los actuales momentos ha tomado mucho interés social.

CONCLUSIONES

1. De acuerdo al estudio de factibilidad, se ha determinado que es viable la creación de la empresa de producción y comercialización de forrajes ya que en la Provincia del Carchi y particularmente en la Parroquia Mariscal Sucre no existe ningún tipo de oferta del producto objeto de estudio. El estudio del mercado determina que existe una demanda potencial insatisfecha, el estudio técnico determina que se puede producir fardos de forraje ensilado utilizando el proceso técnico e industrial.
2. El valor actual neto VAN es positivo 47.989.82 lo que determina que el proyecto es rentable en un periodo de evaluación de 5 años.
3. La tasa interna de retorno (TIR) se ubica en un porcentaje del 19% lo que hace que este proyecto sea muy atractivo, debido a que la tasa del sistema financiero promedia a febrero del 2016 es del 10.21%.
4. Para el cálculo del VAN y el TIR se utilizó el TMAR que es del 12% para evaluar si el proyecto seguía rentando. Lo que se concluyó que a pesar de las exigencias del inversionista en que se ha cubierto su premio al riesgo, la evaluación registra un saldo positivo.
5. El forraje para animales vacunos cumple con lo exigido por los ganaderos como es; las proteínas necesarias para sus animales, lo que les permitirá ganar peso corporal, aumentar la producción lechera y sus ganancias, mejorando el nivel de vida de sus habitantes y todos quienes compren el forraje para engorde y producción de sus vacunos.

6. La producción y comercialización adecuada de forraje contribuye a mejorar la situación económica de los inversionistas, empleador, trabajadores y comunidad.

7. A través de la implementación de la empresa “Forrajes el Tambo” y la mejora permanente de la calidad del producto incentivará a la compra por parte de los ganaderos y a la creación de nuevas empresas, mismas que aportarán al desarrollo del país.

RECOMENDACIONES

1. Luego de haber realizado el análisis de mercado, estudio técnico, económico y financiero da como resultado que se debe ejecutar el proyecto, ya que sus índices financieros determinan que generará ingresos, utilidades, fuentes de empleo, crecimiento de la población y estabilidad de los moradores y sus familias.
2. Una vez que la empresa llegue al máximo de producción, recomendamos mejorar y ampliar la capacidad instalada de la planta que permita cubrir el 100% de la demanda insatisfecha, superando el 23% que proyectado actualmente.
3. Se recomienda que la materia prima cumpla con las normas técnicas de calidad, permitiendo hacer fardos de forraje de excelente calidad que contribuyan con las vitaminas necesarias para mejorar la alimentación del ganado.
4. A medida que crezca la empresa se vaya implementando más hectáreas de terreno, que permita superar la producción que actualmente es de 10 hectáreas, ya que se incrementará la demanda por la misma expansión de la empresa al resto de la provincia.
5. Para el proceso de producción, se contrate mano de obra de la Parroquia Mariscal Sucre combatiendo el desempleo de la población del sector.
6. En vista de que el impacto ambiental tiene un nivel positivo bajo se recomienda tomar acciones y controlar: las fumigaciones excesivas, aplicación de pesticidas y abonos químicos que causen daño al medio ambiente.

7. Para que el proyecto tenga en efecto positivo administrativo se recomienda aplicar el manual de funciones de acuerdo al orgánico estructural diseñado para el efecto.

BIBLIOGRAFÍA

- Albornoz, H. (2012). *Gestión financiera de las organizaciones algunos elementos prácticos*. Eudeba.
- Amaru, A. (2013). *Fundamentos de Administración*. Mexico: Pearson Educación.
- Araujo Arévalo, D. (2012). *Proyectos de inversión: análisis, formulación y evaluación práctica*. México: Trillas.
- Armstrong, G., & Philip, K. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Mexico: Practice Hall.
- Armstrong, G., & Philip, K. (2013). *Principios de Marketing*. Mexico: Pearson Educación.
- Armstrong, G., & Kotler, P. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Practice Hall.
- Arribas, M., Lucas, A., & Mañas, B. (2013). *Sociología del Consumo e investigación de mercados: Una guía didáctica*. UNED Universidad Nacional de Educación.
- Asensio, A. (2012). *Administración y Organización*. Mc Graw Hill Interamericana.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos ESTUDIO DE MERCADO*. Mexico D.F.: Mc Graw Hill Interamericana.
- Baena, D. (2012). *Análisis Financiero: proyecciones financieras*. Ecoe Ediciones.
- Bush, R., & Ortinaum, D. (2010). *Investigación de Mercados*. Mexico D. F.: Mc Graw Hill Interamericana.
- Carrasco, C., & Pallerola, C. (2014). *Gestión Financiera*. RA-MA Editorial.
- Casado Diaz, A., & Sellers Rubio, R. (2012). *introduccion al Marketig*. Alicante : Universidad de Alicante.
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la teoría general de la administración*. México D.F.: Mc Graw Hill Interamericana.

- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Cordova, M. (2012). *Gestión Financiera*. Ecoe Ediciones.
- Fermini, L. (2014). *Administración y organización*. Buenos Aires Argentina: Cengage Learning.
- Fischer, L., & Espejo, J. (2010). *Mercadotecnia*. Mc Graw Hill Interamericana.
- Franklin, E. (2014). *Organización de empresas*. México D. F.: Mc Grae Hill Interamericana.
- Fuentes, M. (2014). *Fundamentos de dirección y administración*. Larouse-Ediciones Piramide.
- Galindo, C. J. (2011). *Formulación y evaluación de planes de negocio*. Ediciones de la U.
- Garayoa, P. (2013). *Gestión Financiera*. Mac Millan Iberia S.A.
- García, M. (2012). *Fundamentos de Administración*. Mc Graw Hill Interamericana.
- Gomez, M. (2009). *Introducción a la metodología de la investigación*. Brujas.
- Gomez, M., Deslaureirs, J., & Alzate, M. (2009). *Como hacer una tesis de maestría y doctorado*. Ecoe Ediciones.
- Longenecker, J., Prety, J., Palich, L., & Hoy, F. (2012). *Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México D.F.: Cengage Learning.
- Lopez, W. (2013). *Ocho pasos para el desarrollo de una investigación*. Universidad de Puesto Rico.
- McDaniel, C. J., & Roger, G. (2012). *Investigación de mercados*. Mexico: Cengage Learning.
- Mesa, M. (2012). *Fundamentos de Marketing*. Ecoe Ediciones.

Muecia, J., Dias, F., & Medellin, V. (2011). *Proyectos formulación y creterios de evaluación*.

Alfaomega.

Naresh, M. (2008). *Investigación de mercados*. Naupal de Juarez: Practice Hall.

Niño, V. (2011). *Metodología de la investigación*. Ediciones de la U.

Prieto, J. (2009). *Investigación de mercados*. Ecoe Ediciones.

Quijano, A. (2009). *Trabajo de sistemas de investigación de mercados*. El CID.

Ramirez, C. (2010). *Fundamentos de administración*. Ecoe Ediciones.

Robbins, S., & Coulter, M. (2010). *Administración*. Naucalpa de Juarez: Practice Hall.

Ruiz, J. (2010). *Metodología de la investigación cualitativa*. Publicaciones de la Universidad de Deusto.

Sangri, A. (Introducción a la mercadotecnia). *Introducción*. Patria.

Toledo, M. (2011). *Organización Total*. México D. F.: Mc Graw Hill Interamericana.

Velez, L. G. (2010). *Pensamientos de economía II y Lección II*.

Zapata, P. (2011). *Contabilidad General*. Bogota: Mc Graw Hill Interamericana.

ANEXOS

MODELO DE ENCUESTA



FORRAJES "EL TAMBO"
Compra forraje enfardado y alimenta tu ganado...!

Estimados moradores de la Parroquia Mariscal Sucre, esta encuesta tiene el fin netamente de estudio, la intención primordial de la instalación de una planta de tratamiento para el enfardado y ensilado de forraje en dicha parroquia, nuestro único afán es generar tasas de empleo para sus habitantes, por lo que les solicitamos contestar las preguntas de una manera franca y sincera.

INSTRUCCIONES

Marque las repuestas con una X cuando dicha opción corresponda a la pregunta formulada.

Pregunta 1. ¿La alimentación del ganado mediante qué forma lo realiza?

- Pastoreo Tradicional ()
- Compra de forraje ()
- Alimentos Balanceado ()
- Otros ()

Pregunta 2. ¿Si el enfardado o ensilado le ofrece mayor duración (hasta un año) a usted le interesaría comprarlo?

SI() NO()

Pregunta 3. ¿Conoce sobre el valor nutricional que tiene el forraje enfardado o ensilado para la alimentación del ganado?

SI() NO()

Pregunta 4 ¿Cuántas hectáreas de forraje usualmente arrienda o compra?

- De 1 a 3 hectáreas ()
- DE 4 a 6 hectáreas ()
- De 6 a 9 hectáreas ()
- De 10 en adelante ()
- No compra ()

Pregunta 5 ¿Cual es la frecuencia de adquisición de forrajes?

- Semanal ()
- Quincenal ()
- Mensualmente ()
- Anualmente ()

Pregunta 6 ¿En qué temporada del año compra o arrienda usted, el forraje para alimentar a su ganado?

- De enero a marzo ()
- De abril a junio ()
- De julio a septiembre ()
- De octubre a diciembre ()

Pregunta 7. ¿Cuánto compraría al mes?

- Menos de 1000Kg. ()
- Entre 1000 y 3000Kg. ()
- Entre 3000 y 5000Kg. ()
- Más de 5000Kg. ()

Pregunta 8. ¿En qué presentación prefiere el enfardado o ensilado de forraje?

Enfardado o ensilado de 10 Kilos	()
Enfardado o ensilado de 15 Kilos	()
Enfardado o ensilado de 20 Kilos	()
Enfardado o ensilado de 25 Kilos o más	()

Pregunta 9. ¿En qué lugar le gustaría que se ofreciera el producto?

En un punto de venta ()

A domicilio ()

Pregunta 10. ¿Cómo desearía enterarse del producto?

Volantes ()

Portafolio ()

Vendedor ()

Revista agropecuaria ()

Socialización grupal ()

Pregunta 11 ¿Cuántas cabezas de ganado alimenta actualmente?

Menos de 5 ()

Entre 5 y 20 ()

Entre 20 y 50 ()

Entre 50 y 100 ()

Mas de 100 ()

Pregunta 12. ¿En qué lugar le gustaría que esté instalada la planta de tratamiento y producción de forrajes?

Mariscal Sucre ()

Solferino ()

Loma de centro ()

El Tambo ()

El Porvenir ()

Otro lugar (Cuál) ()

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO FORRAJES EL TAMBO

La Empresa (o institución, según el caso) “Forrajes el Tambo”, legalmente constituida, con domicilio principal en la ciudad de Huaca, en aplicación de lo que dispone el artículo 64 del Código del Trabajo y con el fin de que surta los efectos legales previstos en el numeral 12 del artículo 42; letra a) del artículo 44; y numeral 2° del artículo 172 del mismo Cuerpo de Leyes, aplicará, de forma complementaria a las disposiciones del Código del Trabajo, el siguiente reglamento interno en su matriz y agencias (de existir) a nivel nacional y con el carácter de obligatorio para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores de la empresa.

CAPÍTULO I

OBJETO SOCIAL DE LA ORGANIZACIÓN Y OBJETIVO DEL REGLAMENTO

- Art.- 1. **OBJETO GENERAL.-** Forrajes el Tambo, tiene como objetivo principal la producción y comercialización de forraje enfardado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo.... del contrato de constitución; objeto que lo realiza acatando estrictamente todas las disposiciones legales vigentes.
- Art.- 2. **OBJETO DEL REGLAMENTO.-** El presente Reglamento, complementario a las disposiciones del Código del Trabajo, tiene por objeto clarificar y regular en forma justa los intereses y las relaciones laborales, existentes entre FORRAJES EL TAMBO CIA.LTDA. y SUS EMPLEADOS O TRABAJADORES. Estas normas, tienen fuerza obligatoria para ambas partes.

CAPÍTULO II

VIGENCIA, CONOCIMIENTO, DIFUSIÓN, ALCANCE Y AMBITO DE APLICACIÓN

- Art.- 3. **VIGENCIA.-** Este reglamento Interno comenzará a regir desde, fecha en que es aprobado por la Dirección Regional de Trabajo y Servicio Público.
- Art.- 4. **CONOCIMIENTO Y DIFUSIÓN.-** La Empresa dará a conocer y difundirá este Reglamento Interno a todos sus trabajadores, para lo cual colocará un ejemplar en

un lugar visible de forma permanente dentro de cada una de sus dependencias, cargará el texto en la intranet y entregará un ejemplar del referido Reglamento a cada uno de sus trabajadores. En ningún caso, los trabajadores, argumentarán el desconocimiento de este Reglamento como motivo de su incumplimiento.

Art.- 5. **ORDENES LEGÍTIMAS.-** Con apego a la ley y dentro de las jerarquías establecidas en el organigrama de la Empresa, los trabajadores deben obediencia y respeto a sus superiores, a más de las obligaciones que corresponden a su puesto de trabajo, deberán ceñirse a las instrucciones y disposiciones legítimas, sea verbales o por escrito que reciban de sus jefes inmediatos.

Art.- 6. **ÁMBITO DE APLICACIÓN.-** El presente Reglamento Interno es de aplicación obligatoria para todos los ejecutivos, empleados y trabajadores, que actualmente o a futuro laboren para la Empresa Forrajes el Tambo CIA. LTDA.

CAPÍTULO III

DEL REPRESENTANTE LEGAL

Art.- 7. El Representante legal es la autoridad ejecutiva de la empresa, por consiguiente le corresponde ejercer la dirección de la misma y de su talento humano, teniendo facultad para nombrar, promover o remover empleados o trabajadores, con sujeción a las normas legales vigentes.

Art.- 8. Se considerarán oficiales las comunicaciones, circulares, memorandos, oficios, etc., debidamente suscritos por el Representante legal, quien lo subrogue, o las personas debidamente autorizadas para el efecto.

Sin perjuicio de lo anterior, las amonestaciones y llamados de atención, serán suscritas por el Gerente de Recursos Humanos o quien haga sus veces; y, los memorandos referentes a políticas o procedimientos de trabajo que implemente la Empresa, serán firmadas por el Representante legal.

CAPÍTULO IV

DE LOS TRABAJADORES, SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL

Art.- 9. Se considera empleados o trabajadores de Forrajes el Tambo a las personas que por su educación, conocimientos, formación, experiencia, habilidades y aptitudes, luego de haber cumplido con los requisitos de selección e ingreso, establecidos en la ley, reglamentos, resoluciones del Ministerio de Relaciones Laborales, manuales o instructivos de la Compañía, presten servicios con relación de dependencia en las actividades propias de la empresa.

Art.- 10. La admisión e incorporación de nuevos trabajadores, sea para suplir vacantes o para llenar nuevas necesidades de la Empresa es de exclusiva potestad del Representante Legal o su delegado.

Como parte del proceso de selección, la empresa podrá exigir a los aspirantes la rendición de pruebas teóricas o prácticas de sus conocimientos, e incluso psicológicas de sus aptitudes y tendencias, sin que ello implique la existencia de relación laboral alguna.

El contrato de trabajo, en cualquiera de clases, que se encuentre debida y legalmente suscrito e inscrito, será el único documento que faculta al trabajador a ejercer su puesto de trabajo como dependiente de la Empresa, antes de dicha suscripción será considerado aspirante a ingresar.

Art.- 11. El aspirante que haya sido declarado apto para cumplir las funciones inherentes al puesto, en forma previa a la suscripción del contrato correspondiente, deberá llenar un formulario de “datos personales del trabajador”; entre los cuáles se hará constar la dirección de su domicilio permanente, los número telefónicos (celular y fijo) que faciliten su ubicación y números de contacto referenciales para prevenir inconvenientes por cambios de domicilio.

Para la suscripción del contrato de trabajo, el aspirante seleccionado deberá presentar los siguientes documentos actualizados:

- a) Hoja de vida actualizada.
- b) Al menos dos (2) certificados de honorabilidad.
- c) Exhibir originales y entregar 2 copias legibles y a color de la cédula de ciudadanía; certificado de votación; y, licencia de manejo cuando corresponda.
- d) Presentar los originales y entregar copias de los certificados o títulos legalmente conferidos, con el correspondiente registro de la autoridad pública competente.
- e) Partida de matrimonio y de nacimiento de sus hijos según el caso.
- f) Dos fotografías actualizadas tamaño carné.
- g) Formulario de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta (No. 107), conferido por el último empleador.
- h) Certificados de trabajo y honorabilidad.

En lo posterior, el trabajador informará, por escrito y en un plazo máximo de cinco días laborables, al departamento de Recursos Humanos respecto de cambios sobre la información consignada en la compañía, de no hacerlo dentro del plazo señalado se considerará falta grave.

La alteración o falsificación de documentos presentados por el aspirante o trabajador constituye falta grave que faculta al empleador a solicitar visto bueno ante el Inspector del Trabajo competente; sin perjuicio, de la obligatoria remisión de la información y documentos a las autoridades penales que corresponda.

Art.- 12. Los aspirantes o candidatos deberán informar al momento de su contratación si son parientes de trabajadores de la Empresa, hasta el cuarto grado de consanguinidad o segundo de afinidad.

Art.- 13. Si para el desempeño de sus funciones, el trabajador cuando, recibe bienes o implementos de la compañía o clientes, deberá firmar el acta de recepción y descargo que corresponda aceptando la responsabilidad por su custodia y cuidado; debiendo devolverlos a la empresa, al momento en que se lo solicite o de manera inmediata por conclusión de la relación laboral; la empresa verificará que los bienes presenten las mismas condiciones que tenían al momento de ser entregados

al trabajador, considerando el desgaste natural y normal por el tiempo. La destrucción o pérdida por culpa del trabajador y debidamente comprobados, serán de su responsabilidad directa.

CAPÍTULO V

DE LOS CONTRATOS

- Art.- 14. **CONTRATO ESCRITO.-** Todo contrato de trabajo se realizará por escrito; y, luego de su suscripción, deberá ser inscrito ante el Inspector de Trabajo, en un plazo máximo de treinta contados a partir de la fecha de suscripción.
- Art.- 15. **PERIODO DE PRUEBA.-** Con los aspirantes seleccionados que ingresen por primera vez a la Empresa, se suscribirá un contrato de trabajo sujeto a las condiciones y período de prueba máximo fijado por el Código del Trabajo.
- Art.- 16. **TIPOS DE CONTRATO.-** De conformidad con sus necesidades, la Empresa celebrará la modalidad de contrato de trabajo que considere necesaria, considerando aspectos técnicos, administrativos y legales.

CAPÍTULO VI

JORNADA DE TRABAJO, ASISTENCIA DEL PERSONAL Y REGISTRO DE ASISTENCIA

- Art.- 17. De conformidad con la ley, la jornada de trabajo será de 8 horas diarias y 40 horas semanales a las que deben sujetarse todos los trabajadores de la Empresa, en los centros de trabajo asignados.

Sin embargo, respetando los límites señalados en el Código del Trabajo, las jornadas de labores podrán variar y establecerse de acuerdo con las exigencias del servicio o labor que realice cada trabajador y de conformidad con las necesidades de los clientes y de la Empresa.

Art.- 18. De conformidad con la ley, éstos horarios especiales, serán sometidos a la aprobación y autorización de la Dirección Regional del Trabajo del Carchi.

Art.- 19. Los trabajadores tienen la obligación personal de registrar su asistencia utilizando los sistemas de control que sean implementados por la Empresa. La falta de registro de asistencia al trabajo, se considerará como falta leve.

Si por fuerza mayor u otra causa, el trabajador no puede registrar su asistencia, deberá justificar los motivos por escrito ante su Jefe Inmediato y dar a conocer al Departamento de Recursos Humanos o quien hiciere sus veces.

Art.- 20. El trabajador que requiera ausentarse de las instalaciones de la empresa durante la jornada de trabajo, deberá solicitar el permiso respectivo de su superior inmediato. La no presentación del permiso al Departamento de Recursos Humanos o a su Representante por parte del trabajador, será sancionada como falta leve.

Art.- 21. Si por enfermedad, calamidad doméstica, fuerza mayor o caso fortuito, debidamente justificado, el trabajador no concurre a laborar, en forma obligatoria e inmediata deberá comunicar por escrito el particular al Departamento de Recursos Humanos. Superada la causa de su ausencia, deberá presentar los justificativos que corresponda ante el Departamento de Recursos Humanos o quien hiciere sus veces.

El Departamento de Recursos Humanos procederá a elaborar el respectivo formulario de ausencias, faltas y permisos, con el fin de proceder a justificar o sancionar de conformidad con la ley y este reglamento

Art.- 22. Las faltas de asistencia y puntualidad de los trabajadores de la compañía serán sancionadas de acuerdo a las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, los valores recaudados por este concepto serán entregados a un fondo común de la Caja de Ahorros de la empresa.

Art.- 23. Debido a la obligación que tienen los trabajadores de cumplir estrictamente los horarios indicados, es prohibido que se ausenten o suspendan su trabajo sin previo

permiso del Jefe Inmediato y conocimiento del Departamento de Recursos Humanos.

Art.- 24. A la hora exacta de inicio de funciones, el trabajador deberá estar listo con el uniforme adecuado y los artículos de seguridad a su cargo, de ser el caso.

Art.- 25. Las alteraciones del registro de asistencia, constituyen falta grave al presente Reglamento y la serán causal para solicitar la terminación de la relación laboral, previa solicitud de visto bueno de conformidad con la ley.

Art.- 26. No se considerarán trabajos suplementarios los realizados en horas que exceden de la jornada ordinaria, ejecutados por los trabajadores que ejercen funciones de confianza y dirección por así disponerlo el artículo 58 del Código del Trabajo, así como también los trabajos realizados fuera de horario sin autorización del jefe inmediato, por lo que para el pago de horas extras se deberá tener la autorización del jefe inmediato.

Art.- 27. No se entenderá por trabajos suplementarios o extraordinarios los que se realicen para:

- a) Recuperar descansos o permisos dispuestos por el gobierno, o por la Empresa.
- b) Recuperar por las interrupciones del trabajo, de acuerdo al artículo 60 del Código de Trabajo.

Art.- 28. La Empresa llevará el registro de asistencia de los trabajadores por medio de un sistema de lectura biométrica más un código, o la que creyere conveniente para mejorar el registro de asistencia de los trabajadores.

En este sistema el trabajador marca el inicio y la finalización de la jornada de trabajo y durante la salida e ingreso del tiempo asignado para el almuerzo.

Si por cualquier razón no funcionare este sistema, los trabajadores notificarán este particular a su Jefe Inmediato, al departamento de Recursos Humanos y/o a su

Representante, el mismo que dispondrá la forma provisional de llevar el control de asistencia mientras dure el daño.

En el caso de Asesores Comerciales que se encuentren fuera de la ciudad, sin Supervisor de Ventas en la zona, tienen la obligación de reportarse telefónicamente con la persona designada para el efecto, quien deberá llevar el registro correspondiente de dichos reportes.

Art.- 29. El trabajador que tenga la debida justificación por escrito de su Jefe Inmediato y de Recursos Humanos o su Representante, para ausentarse en el transcurso de su jornada de trabajo, deberá marcar tanto al salir como al ingresar a sus funciones.

Art.- 30. La omisión de registro de la hora de entrada o salida, hará presumir ausencia a la correspondiente jornada, a menos que tal omisión fuere justificada por escrito con la debida oportunidad al departamento de Recursos Humanos; su Representante, o en su defecto a su Jefe Inmediato. El mismo tratamiento se dará a la omisión de las llamadas telefónicas que deben realizar los Asesores Comerciales, Cobradores y cualquier otro personal que por alguna circunstancia se encuentren fuera de la Oficina Principal.

Art.- 31. El Departamento de Recursos Humanos o su Representante, llevará el control de asistencia, del informe mecanizado que se obtenga del sistema de intranet, de cada uno de los trabajadores y mensualmente elaborará un informe de atrasos e inasistencia a fin de determinar las sanciones correspondientes de acuerdo a lo que dispone el presente Reglamento y el Código del Trabajo.

El horario establecido para el almuerzo será definido con su jefe inmediato, el cual durará una hora, y podrá ser cambiado solo para cumplir con actividades inherentes a la empresa, y este deberá ser notificado por escrito al Departamento de Recursos Humanos o a su Representante, previa autorización de Jefe Inmediato.

Art.- 32. Si la necesidad de la empresa lo amerita, los Jefes Inmediatos podrán cambiar el horario de salida al almuerzo de sus subordinados, considerando, siempre el lapso de 1 hora, de tal manera que el trabajo y/o departamento no sea abandonado.

CAPÍTULO VII

DE LAS VACACIONES, LICENCIAS, FALTAS, PERMISOS Y JUSTIFICACIONES

DE LAS VACACIONES

Art.- 33. De acuerdo al artículo 69 del Código del Trabajo los trabajadores tendrán derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de quince días de vacaciones, las fechas de las vacaciones serán definidas de común acuerdo entre el jefe y trabajador, en caso de no llegar a un acuerdo el jefe definirá las fechas a tomar.

Art.- 34. Las vacaciones solicitadas por los trabajadores, serán aprobadas por los Jefes inmediatos, o Gerencia de Recursos Humanos.

Art.- 35. Para hacer uso de vacaciones, los trabajadores deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- a) Cumplir con la entrega de bienes y documentación a su cargo a la persona que suplirá sus funciones, con el fin de evitar la paralización de actividades por efecto de las vacaciones, cuando el caso así lo amerite.
- b) El trabajador dejará constancia de sus días de vacaciones llenando el formulario establecido para este caso.

DE LAS LICENCIAS

Art.- 36. Sin perjuicio de las establecidas en el Código del Trabajo, serán válidas las licencias determinados en este Reglamento, que deberán ser solicitadas por escrito y llevar la firma del Jefe Inmediato o de Recursos Humanos o de la persona autorizada para concederlos.

Se concederá licencias con sueldo en los siguientes casos:

- a. Por motivos de maternidad y paternidad

- b. Por matrimonio civil del trabajador, tendrá derecho a tres días laborables consecutivos, a su regreso obligatoriamente el trabajador presentará el respectivo certificado de matrimonio.
- c. Para asistir a eventos de capacitación y/o entrenamiento, debidamente autorizados por la Empresa.
- d. Tres días por calamidad doméstica, debidamente comprobada, como por ejemplo: incendio o derrumbe de la vivienda, que afecten a la economía de los trabajadores.
- e. Cualquier otra licencia prevista en el Código del Trabajo.

Art.- 37. La falta de justificación en el lapso de 24 horas de una ausencia podrá considerarse como falta injustificada, haciéndose el trabajador acreedor a la sanción de amonestación por escrito y el descuento del tiempo respectivo.

DE LOS PERMISOS

Art.- 38. Se concederá permisos para que el trabajador atienda asuntos emergentes y de fuerza mayor, hasta por tres horas máximo durante la jornada de trabajo, en el periodo de un mes, que serán recuperadas en el mismo día o máximo en el transcurso de esa semana; y, en el evento de no hacerlo, descontará el tiempo no laborado, previa autorización del Gerente, Recursos Humanos o de la persona autorizada para el efecto:

CAPÍTULO IX

DE LA REMUNERACIÓN Y PERÍODOS DE PAGO

Art.- 39. Para la fijación de las remuneraciones de los trabajadores, la Empresa se orientará por las disposiciones o normas establecidas en el mercado laboral relativo a la clasificación y valoración de puestos, aprobados por la Presidencia que estarán siempre en concordancia con la ley; y no podrán ser inferiores a los mínimos sectoriales determinados para esta empresa.

Art.- 40. La empresa pagará la remuneración mensual directamente a sus trabajadores mediante el depósito en una cuenta bancaria, u otros mecanismos de pago permitidos por la ley.

Art.- 41. La Empresa efectuará descuentos de los sueldos del Trabajador solo en casos de:

- a) Aportes personales del IESS;
- b) Dividendos de préstamos hipotecarios o quirografarios, conforme las planillas que presente el IESS;
- c) Ordenados por autoridades judiciales.
- d) Valores determinados por las Leyes o autorizados expresamente por el trabajador así como por compras o préstamos concedidos por la empresa a favor del trabajador.
- e) Multas establecidas en este Reglamento
- f) Descuentos autorizados por consumos del trabajador, cancelados por la empresa como tarjetas de comisariato, seguro médico privado, consumo de celulares, repuestos, servicios, mantenimiento, etc.

Art.- 42. Cuando un trabajador cesare en su trabajo por cualquier causa y tenga que realizar pagos por cualquier concepto, se liquidará su cuenta; y antes de recibir el valor que corresponde se le descontará todos los valores que esté adeudando a la Empresa, como préstamos de la Empresa debidamente justificados y los detallados en el artículo anterior.

Art.- 43. Los beneficios voluntarios u ocasionales de carácter transitorio que la Empresa otorgue al trabajador pueden ser modificados o eliminados cuando a juicio de ella hubiese cambiado o desaparecido las circunstancias que determinaron la creación de tales beneficios.

CAPÍTULO X

ÍNDICES MÍNIMOS DE EFICIENCIA

Art.- 44. Los trabajadores deberán cumplir estrictamente con la labor objeto del contrato, esto es dentro de los estándares de productividad establecidos en las caracterizaciones de cada proceso; caso contrario la Empresa se acogerá al derecho previsto en el numeral 5 del artículo 172 del Código del Trabajo.

Art.- 45. Todos los trabajadores de la Empresa precautelarán que el trabajo se ejecute en observancia a las normas técnicas aplicadas a su labor específica y que redunde tanto en beneficio de la Empresa, como en el suyo personal.

CAPÍTULO XI

DE LAS BECAS, CURSOS, SEMINARIOS, EVENTOS DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO EN GENERAL

Art.- 46. El departamento de Recursos Humanos de acuerdo con sus requerimientos, brindará capacitación y entrenamiento a los trabajadores, conforme al Plan Anual de Capacitación que será elaborado por el Departamento de Recursos Humanos y/o su Representante.

CAPÍTULO XII

TRASLADOS Y GASTOS DE VIAJE

Art.- 47. Todo gasto de viaje dentro y fuera del país que se incurra por traslado, movilización será previamente acordado con el trabajador y aprobado por el Jefe Inmediato y por Recursos Humanos y/o su Representante. Para el reembolso deberá presentar las facturas o notas de ventas debidamente legalizadas de acuerdo con las normas tributarias que sustenten el gasto.

Art.- 48. No se cancelará gastos que no sean consecuencia del desempeño de las labores encomendadas al trabajador, o contradigan las políticas de viáticos y viajes establecidas por la empresa.

Art.- 49. La Compañía y el trabajador podrá acordar el traslado temporal a su personal a cualquier sitio del territorio nacional, según lo estime conveniente y según las funciones que el puesto lo requieran con el fin de cumplir los objetivos de la empresa.

CAPITULO XIII LUGAR LIBRE DE ACOSO

Art.- 50. Lugar De Trabajo Libre De Acoso.- La empresa se compromete en proveer un lugar de trabajo libre de discriminación y acoso. Quien cometa alguno de estos hechos será sancionado de acuerdo al presente reglamento.

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

- a) Crear un lugar de trabajo ofensivo;
- b) Interferir con las funciones de trabajo de uno o varios individuos;
- c) Afectar el desempeño laboral; y,
- d) Afectar las oportunidades de crecimiento del trabajador.

Art.- 51. La Empresa estrictamente prohíbe cualquier tipo de acoso sexual en el lugar de trabajo, en el caso de llevarse a cabo se constituirá causal de Visto Bueno. Se entenderá acoso sexual lo siguiente:

- Comportamiento sexual inadecuado.
- Pedido de favores sexuales cuando se intenta conseguir una decisión de cualquier tipo.
- Interferir en el desempeño de labores de un individuo.
- Acoso verbal donde se usa un vocabulario de doble sentido que ofende a una persona.

Art.- 52. Si alguien tiene conocimiento de la existencia de los tipos de acoso ya mencionados tiene la responsabilidad de dar aviso a la Gerencia de Recursos Humanos para que se inicie las investigaciones pertinentes y tomar una acción disciplinaria.

Art.- 53. Todo reclamo será investigado, tratado confidencialmente y se llevará un reporte del mismo.

Art.- 54. Durante la Jornada de Trabajo diaria o cumpliendo funciones asignadas por la empresa, dentro o fuera del país, se establece como particular obligación de los trabajadores, observar disciplina. En consecuencia queda expresamente prohibido, en general, todo cuanto altere el orden y la disciplina interna.

CAPÍTULO XIV

OBLIGACIONES, DERECHOS Y PROHIBICIONES DEL TRABAJADOR

DE LAS OBLIGACIONES

Art.- 55. Además de las obligaciones constantes en el artículo 45 del Código de Trabajo, las determinadas por la ley, las disposiciones de Forrajes el Tambo, las del Contrato de Trabajo, Código de Conducta y este Reglamento, son obligaciones del Trabajador las siguientes:

- 1.** Cumplir las leyes, reglamentos, instructivos, normas y disposiciones vigentes en la Empresa; que no contravengan al presente reglamento y código de conducta.
- 2.** Ejecutar sus labores en los términos determinados en su contrato de trabajo, y en la descripción de funciones de cada posición, según consta en el Manual de Funciones, desempeñando sus actividades con responsabilidad, esmero y eficiencia;
- 3.** Ejecutar su labor de acuerdo a las instrucciones y normas técnicas que se hubieren impartido; y, cumplir estrictamente con las disposiciones impartidas por la Empresa y/o autoridades competentes, sin que en ningún caso pueda alegarse su incumplimiento por desconocimiento o ignorancia de la labor específica confiada.
- 4.** Observar en forma permanente una conducta armónica, respetuosa, y de consideraciones debidas en sus relaciones con sus compañeros de trabajo, superiores, subalternos, clientes y particulares.

5. Comunicar cualquier cambio de su dirección domiciliaria, teléfono dentro de los cinco primeros días siguientes de tal cambio.
6. Presentarse al trabajo vestido o uniformado, aseado y en aptitud mental y física para el cabal cumplimiento de sus labores. Los trabajadores de oficina y los que deban atender al público, se sujetarán a las disposiciones de uso respectivas.
7. Velar por los intereses de Forrajes el Tambo y por la conservación de los valores, documentos, útiles, equipos, maquinaria, muebles, suministros, uniformes y bienes en general confiados a su custodia, administración o utilización. Y usarlos exclusivamente para asuntos de la compañía, o en caso de extrema emergencia para asuntos particulares.
8. En el caso de desaparición de cualquier herramienta, instrumento o equipo entregado al trabajador por parte de la Empresa, sea este de propiedad de Forrajes el Tambo o sus clientes, ésta procederá a su reposición a costo del trabajador. Cuando tal hecho se deba a su culpa, negligencia, o mala fe previamente comprobada.
9. En caso de enfermedad, es obligación del trabajador informar lo ocurrido al inmediato superior o representante legal de la compañía, se justificará las faltas, previa comprobación de la enfermedad, mediante el correspondiente certificado médico extendido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, o por un Centro Médico autorizado por la empresa.
10. Guardar absoluta reserva respecto a la información confidencial, secretos técnicos, comerciales, administrativos, e información del cliente sobre asuntos relacionados con su trabajo, y con el giro del negocio de la Empresa. . Esta información confidencial o no pública, no debe ser revelada a nadie fuera de la Empresa, incluidos familiares y amigos, en el cual pueda existir conflicto de intereses.
11. Abstenerse de realizar competencia profesional con la Empresa o colaborar para que otros lo hagan, mientras dure la relación laboral.
12. Registrar su ingreso a la empresa en el sistema de control de asistencia, cuando el trabajador esté listo para empezar con sus labores, de igual forma al salir de su jornada de trabajo.
13. Cumplir con puntualidad con las jornadas de trabajo, de acuerdo a los horarios establecidos por la compañía.

- 14.** Una vez terminada la jornada laboral todo el personal deberá mantener bajo llave toda documentación correspondiente a datos confidenciales o reservados de la Empresa.
- 15.** Desplazarse dentro o fuera de la ciudad y del país, de acuerdo con las necesidades de Forrajes el Tambo, para tal efecto la Empresa reconocerá los gastos de transporte, hospedaje y alimentación en que se incurra, según el Art. 42 numeral 22 del Código del Trabajo.
- 16.** Asistir a cursos, seminarios, y otros eventos que se consideren necesarios, como parte de su entrenamiento y capacitación.
- 17.** Todos los trabajadores deberán prestar esmerada atención a los clientes de la Empresa, con diligencia y cortesía, contestando en forma comedida las preguntas que le formulen.
- 18.** Mantener los lugares de trabajo en perfecto orden y limpieza, así como los documentos, correspondientes. y todo el material usado para desempeñar su trabajo.
- 19.** Devolver los bienes, materiales y herramientas que recibieren ya sean de propiedad del empleador o sus clientes, cuidar que estos no se pierdan, extravíen o sufran daños.
- 20.** Sujetarse a las medidas de prevención de riesgo de trabajo que dicte la Empresa, así como cumplir con las medidas sanitarias, higiénicas de prevención y seguridad como el uso de aparatos y medios de protección proporcionados por las mismas.
- 21.** Utilizar y cuidar los instrumentos de prevención de riesgos de trabajo, entregados por la Empresa, como: cinturones de protección para carga, etc.
- 22.** Comunicar a sus superiores de los peligros y daños materiales que amenacen a los bienes e intereses de la Empresa o a la vida de los trabajadores, así mismo deberá comunicar cualquier daño que hicieren sus compañeros, colaborar en los programas de emergencia y otros que requiera la Empresa, independientemente de las funciones que cumpla cada trabajador.
- 23.** Informar inmediatamente a sus superiores, los hechos o circunstancias que causen o puedan causar daño a la Empresa.
- 24.** En caso de accidente de trabajo, es obligación dar a conocer de manera inmediata al Jefe Inmediato, Recursos Humanos, Jefe de Seguridad y Salud en el Trabajo; o a quien ejerza la representación legal de la Empresa, a fin de

concurrir ante la autoridad correspondiente, conforme lo establece el Código del Trabajo.

25. Facilitar y permitir las inspecciones y controles que efectúe la Compañía por medio de sus representantes, o auditores.
26. Cuidar debidamente los vehículos asignados para el cumplimiento de sus labores.
27. Cumplir con la realización y entrega de reportes, informes que solicite la empresa en las fechas establecidas por la misma.
28. Firmar los roles de pago en todos sus rubros al percibir la remuneración o beneficio que sea pagado por parte de la Empresa.

DE LOS DERECHOS

Art.- 56. Serán derechos de los trabajadores de Forrajes el Tambo

- a) Percibir la remuneración mensual que se determine para el puesto que desempeñe, los beneficios legales y los beneficios de la Empresa.
- b) Hacer uso de las vacaciones anuales, de acuerdo con la Ley y las normas constantes de este Reglamento.
- c) Recibir ascensos y/o promociones, con sujeción a los procedimientos respectivos, y de acuerdo con las necesidades y criterios de la Empresa.
- d) Ejercer el derecho a reclamo, siguiendo el orden correspondiente de jerarquía, cuando considere que alguna decisión le puede perjudicar.
- e) Recibir capacitación o entrenamiento, de acuerdo con los programas de desarrollo profesional que determine la Empresa, tendiente a elevar los niveles de eficiencia y eficacia en el desempeño de sus funciones.
- f) Ser tratado con las debidas consideraciones, no infringiéndoles maltratos de palabra y obra.
- g) Las demás que estén establecidos o se establezcan en el Código del Trabajo, Leyes, Código de Conducta, Reglamentos especiales o instrumentos, disposiciones y normas de Forrajes el Tambo.

DE LAS PROHIBICIONES

Art.- 57. A más de las prohibiciones establecidas en el artículo 46 del Código del Trabajo, que se entienden incorporadas a este Reglamento y Código de Conducta, y las determinadas por otras Leyes, está prohibido al Trabajador:

- a) Mantener relaciones de tipo personal, comercial o laboral, que conlleven un conflicto de intereses, con las personas naturales o jurídicas que se consideren como competencia o que sean afines al giro de Empresa. El trabajador deberá informar al empleador cuando pueda presentarse este conflicto.
- b) Exigir o recibir primas, porcentajes o recompensas de cualquier clase, de personas naturales o jurídicas, proveedores, clientes o con quienes la Empresa tenga algún tipo de relación o como retribución por servicios inherentes al desempeño de su puesto.
- c) Alterar los precios de los productos o servicios que ofrece la Empresa a cambio de recompensas en beneficio personal.
- d) Alterar la respectiva jornada de trabajo o suspenderla sin sujetarse a la reglamentación respectiva de horarios y turnos designados.
- e) Encargar a otro trabajador o a terceros personas la realización de sus labores sin previa autorización de su Jefe Inmediato.
- f) Suspender arbitraria e ilegalmente el trabajo o inducir a sus compañeros de trabajo a suspender las suyas.
- g) Causar pérdidas, daño o destrucción, de bienes materiales o de herramientas, pertenecientes al empleador o sus clientes, por no haberlos devuelto una vez concluidos los trabajos o por no haber ejercido la debida vigilancia y cuidado mientras se los utilizaba; peor aún producir daño, pérdida, o destrucción intencional, negligencia o mal uso de los bienes, elementos o instrumentos de trabajo.
- h) Realizar durante la jornada de trabajo rifas o ventas; de igual manera atender a vendedores o realizar ventas de artículos personales o de consumo, se prohíbe realizar actividades ajenas a las funciones de la Empresa o que alteren su normal desarrollo; por lo que le está prohibido al trabajador, distraer el tiempo destinado al trabajo, en labores o gestiones personales, así como realizar durante la jornada de trabajo negocios y/o actividades ajenas a la Empresa o emplear

parte de la misma, en atender asuntos personales o de personas que no tengan relación con la Empresa, sin previa autorización de Recursos Humanos.

- i)** Violar el contenido de la correspondencia interna o externa o cualquier otro documento perteneciente a la Empresa, cuando no estuviere debidamente autorizado para ello;
- j)** Destinar tiempo para la utilización inadecuada del internet como bajar archivos, programas, conversaciones chat y en fin uso personal diferente a las actividades específicas de su trabajo.
- k)** Instalar software, con o sin licencia, en las computadoras de la Empresa que no estén debidamente aprobados por la Gerencias o por el Responsable de Sistemas.
- l)** Divulgar información sobre técnicas, método, procedimientos relacionados con la empresa, redacción, diseño de textos, ventas, datos y resultados contables y financieros de la Empresa; emitir comentarios con los trabajadores y terceras personas en relación a la situación de la Empresa.
- m)** Divulgar información sobre la disponibilidad económica y movimientos que realice la Empresa, ningún trabajador de la misma, podrá dar información, excepto el personal de contabilidad que dará información únicamente a sus superiores.
- n)** Queda prohibido para los trabajadores, divulgar la información proporcionada por los clientes a la compañía.
- o)** Todo personal que maneje fondos de la Empresa, no podrá disponer de los mismos para otro fin que no sea para el que se le haya entregado. Ello dará lugar a la máxima sanción establecida en este reglamento, que implicará la separación de la Empresa previo visto bueno otorgado por el Inspector del Trabajo competente, sin perjuicio de otras acciones legales a que hubieren lugar.
- p)** Utilizar en actividades particulares los servicios, dinero, bienes, materiales, equipos o vehículos de propiedad de la Empresa o sus clientes, sin estar debidamente autorizados por el jefe respectivo.
- q)** Sacar bienes, vehículos, objetos y materiales propios de la empresa o sus clientes sin la debida autorización por escrito del jefe inmediato.
- r)** Queda terminantemente prohibida la violación de los derechos de autor y de propiedad intelectual de la compañía y de cualquiera de sus clientes o proveedores.

- s) Ejercitar o promover la discriminación por motivos de raza, etnia, religión, sexo, pensamiento político, etc., al interior de la Empresa.
- t) Sostener altercados verbales y físicos con compañeros, trabajadores y jefes superiores dentro de las instalaciones de la Empresa y en su entorno, así como también hacer escándalo dentro de la Empresa.
- u) Propiciar actividades políticas o religiosas dentro de las dependencias de la empresa o en el desempeño de su trabajo.
- v) Presentarse a su lugar de trabajo en evidente estado de embriaguez o bajo los efectos de estupefacientes prohibidos por la Ley.
- w) Ingerir o expender durante la jornada de trabajo, en las oficinas o en los lugares adyacentes de la empresa bebidas alcohólicas, sustancias psicotrópicas y estupefacientes, u otros que alteren el sistema nervioso, así como presentarse a su trabajo bajo los efectos evidentes de dichos productos.
- x) Ingerir alimentos o bebidas en lugares que puedan poner en peligro la calidad del trabajo o las personas.
- y) Fumar en el interior de la empresa.
- z) No cumplir con las medidas sanitarias, higiénicas de prevención y seguridad impartidas por la empresa y negarse a utilizar los aparatos y medios de protección de seguridad proporcionados por la misma, y demás disposiciones del Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional;
- aa) Portar cualquier tipo de arma durante su permanencia en la empresa que pueda poner en peligro la vida y seguridad de las personas y equipos con excepción de las personas que tengan autorización de la empresa.
- bb) Ingresar televisores y cualesquier otro artefacto que pueda distraer y ocasionar graves daños a la salud y a la calidad del trabajo de la empresa sin la autorización por escrita de sus superiores.
- cc) Ingresar a las dependencias de la compañía material pornográficas o lesivas, reservándose la compañía el derecho a retirar dicho material y sancionar al infractor.
- dd) Alterar o suprimir las instrucciones, avisos, circulares o boletines colocados por la Empresa en los tableros de información, carteleras o en cualquier otro lugar;
- ee) Permitir que personas ajenas a la Empresa permanezcan en las instalaciones de la misma, sin justificación ó causa para ello.

- ff)** Está prohibido a las personas que laboran con claves en el sistema informático entregarlas a sus compañeros o terceros para que utilicen; por tanto la clave asignada es personalísima y su uso es de responsabilidad del trabajador.
- gg)** Los beneficios concedidos al trabajador, que no constituyen obligación legal, son exclusivos para este y su cónyuge, y se extenderá a terceros por autorización escrita del empleador. .
- hh)** Vender sin autorización bienes, vehículos, accesorios, regalos y repuestos de la empresa.
- ii)** Practicar juegos de cualquier índole durante las horas de trabajo
- jj)** Distraer su tiempo de trabajo en cosas distintas a sus labores, tales como: leer periódicos, revistas, cartas, ajenas a su ocupación así como dormir, formar grupos y hacer colectas sin autorización de las autoridades de la compañía.
- kk)** Propagar rumores que afecten al prestigio o intereses de la compañía sus funcionarios o trabajadores; así como no podrán reunirse sin autorización de los ejecutivos.
- ll)** Tener negocio propio o dentro de la sociedad conyugal relacionado al giro de negocio de la Compañía, con el fin de favorecer a su negocio antes que a la Compañía.
- mm)** Comprar acciones o participaciones o montar un negocio directa o indirectamente, por sí mismo o a través de interpuesta persona, para ser proveedor de la Compañía sin conocimiento expreso por parte de la Empresa.
- nn)** Laborar horas suplementarias o extraordinarias sin previa orden expresa de sus superiores o de Recursos Humanos o del funcionario debidamente autorizado.
- oo)** Utilizar en beneficio propio los bienes dejados por los clientes incluyendo vehículos, accesorios o pertenencias.

CAPÍTULO XVI

DE LAS PERSONAS QUE MANEJAN RECURSOS ECONÓMICOS DE LA EMPRESA

Art.- 58. Los Trabajadores que tuvieren a su cargo activos de la Empresa, como: dinero, accesorios, vehículos, valores o inventario de la Empresa; como el personal de tesorería, repuesto, bodega, agencias y cualquier otra área que estén bajo su responsabilidad dinero, valores, insumos, cajas chicas entre otros, son

personalmente responsables de toda pérdida, salvo aquellos que provengan de fuerza mayor debidamente comprobada.

Art.- 59. Todas las personas que manejan recursos económicos estarán obligadas a sujetarse a las fiscalizaciones o arquezos de cajas provisionales o imprevistas que ordene la Empresa; y suscribirán conjuntamente con los auditores el acta que se levante luego de verificación de las existencias físicas y monetarias.

CAPÍTULO XVII

DEL RÉGIMEN DISCIPLINARIO

Art.- 60. A los trabajadores que contravengan las disposiciones legales o reglamentarias de la Empresa se les aplicará las sanciones dispuestas en el Código del Trabajo, Código de Conducta, las del presente reglamento y demás normas aplicables.

Art.- 61. En los casos de inasistencia o atraso injustificado del trabajador, sin perjuicio de las sanciones administrativas que se le impongan, al trabajador se le descontará la parte proporcional de su remuneración, conforme lo dispuesto en el Código del Trabajo. En el caso que el trabajador se encuentre fuera de la ciudad, y no presente la justificación debida de las labores encomendadas, se procederá a descontar los valores cancelados por viáticos, transporte, etc.

Art.- 62. Atendiendo a la gravedad de la falta cometida por el trabajador, a la reincidencia y de los perjuicios causados a la Empresa, se aplicará una de las siguientes sanciones:

- a)** Amonestaciones Verbales;
- b)** Amonestaciones Escritas;
- c)** Multas, hasta el 10% de la remuneración del trabajador;
- d)** Terminación de la relación laboral, previo visto bueno sustanciado de conformidad con la Ley.

DE LAS SANCIONES PECUNIARIAS - MULTAS

Art.- 63. La amonestación escrita será comunicada al trabajador en persona, quien deberá suscribir la recepción del documento respectivo. En caso de negativa del trabajador a suscribir o recibir el documento de la amonestación, se dejará constancia de la presentación, y la firmará en nombre del trabajador su Jefe Inmediato, con la razón de que se negó a recibirla.

Las amonestaciones escritas irán al expediente personal del trabajador.

Las amonestaciones por escrito que se realicen a un mismo trabajador por tres veces consecutivas durante un periodo de noventa días, serán consideradas como falta grave.

Art.- 64. La sanción pecuniaria es una sanción que será impuesta por el Gerente de Recursos Humanos, de oficio o a pedido de un jefe o de cualquier funcionario de la empresa; se aplicará en caso de que el trabajador hubiere cometido faltas leves, o si comete una falta grave a juicio del Gerente General y Gerente de Recursos Humanos no merezca el trámite de Visto Bueno, constituirá en el descuento de una multa de hasta el 10% de la remuneración del Trabajador. La sanción pecuniaria no podrá superar el 10% de la remuneración dentro del mismo mes calendario, y en el caso de reincidencia se deberá proceder a sancionar al trabajador siguiéndole el correspondiente trámite de Visto Bueno.

Art.- 65. La multas serán aplicadas, a más de lo señalado en este reglamento, en los siguientes caso:

1. Provocar desprestigio o enemistad entre los componentes de Forrajes el Tambo, sean directivos, funcionarios o trabajadores;
2. No acatar las órdenes y disposiciones impartidas por su superior jerárquico;
3. Negarse a laborar durante jornadas extraordinarias, en caso de emergencia;
4. Realizar en las instalaciones de Forrajes el Tambo propaganda con fines comerciales o políticos;
5. Ejercer actividades ajenas a Forrajes el Tambo durante la jornada laboral;
6. Realizar reclamos infundados o mal intencionados;
7. No guardar la consideración y cortesía debidas en sus relaciones con el público que acuda a la Empresa;

8. No observar las disposiciones constantes en cualquier documento que Forrajes el Tambo preparare en el futuro, cuyo contenido será difundido entre todo el personal.
9. No registrar personalmente su asistencia diaria de acuerdo con el sistema de control preestablecido por el Departamento de Recursos Humanos;

DE LAS FALTAS EN GENERAL

Art.- 66. Las faltas son leves y graves, sin perjuicio de las multas a las que se refiere el artículo anterior.

DE LAS FALTAS LEVES

Art.- 67. Se consideraran faltas leves el incumplimiento de lo señalado en los artículos

Son además faltas leves:

- a) La reincidencia por más de tres veces en los casos que hayan merecido amonestación verbal dentro del mismo periodo mensual. La reincidencia que se refiere el presente literal será causal para una amonestación escrita.
- b) Excederse sin justificación en el tiempo de permiso concedido.
- c) La negativa del trabajador a utilizar los medios, recursos, materiales y equipos que le suministre la Empresa.
- d) Los trabajadores que durante el último periodo mensual de labor, hayan recibido tres amonestaciones escritas.
- e) Los trabajadores que no cumplieren con responsabilidad y esmero las tareas a ellos encomendados.
- f) La negativa de someterse a las inspecciones y controles, así como a los exámenes médicos y chequeos.
- g) Poner en peligro su seguridad y la de sus compañeros. Si la situación de peligro se genere por hechos que son considerados faltas graves, se sancionarán con la separación del trabajador, previo visto bueno.
- h) Disminuir injustificadamente el ritmo de ejecución de su trabajo.

- i) El incumplimiento de cualquier otra obligación o la realización de cualquier otro acto que conforme otras disposiciones de este reglamento sea sancionada con multa y no constituya causal para sanción grave.
- j) Ingresar datos erróneos en la facturación de productos y servicios.
- k) Recibir cheques de pago que no han sido llenados correctamente y que deban ser devueltos al suscriptor, multa de hasta el 10 % de la remuneración.

DE LAS FALTAS GRAVES

Art.- 68. Son Faltas graves aquellas que dan derecho a sancionar al trabajador con la terminación del contrato de trabajo. Las sanciones graves se las aplicará al trabajador que incurra en las siguientes conductas, a más de establecidas en otros artículos del presente Reglamento como son los artículos serán sancionados con multa o Visto Bueno dependiendo de la gravedad de la falta las siguientes:

- a) Estar incurso en una o más de las prohibiciones señaladas en el presente Reglamento, excepto en los casos en que el cometer dichas prohibiciones sea considerada previamente como falta leve por la Empresa, de conformidad con lo prescrito en este instrumento.
- b) Haber proporcionado datos falsos en la documentación presentada para ser contratado por la Empresa.
- c) Presentar certificados falsos, médicos o de cualquier naturaleza para justificar su falta o atraso.
- d) Modificar o cambiar los aparatos o dispositivos de protección o retirar los mecanismos preventivos y de seguridad adaptados a las máquinas, sin autorización de sus superiores.
- e) Alterar de cualquier forma los controles de la Empresa sean estos de entrada o salida del personal, reportes o indicadores de ventas, cuentas por cobrar, indicadores de procesos de la empresa, etc.
- f) Sustraerse o intentar sustraerse de los talleres, bodegas, locales y oficinas dinero, materiales, materia prima, herramientas, material en proceso, producto terminado, información en medios escritos y/o magnéticos, documentos o cualquier otro bien.

- g) Encubrir la falta de un trabajador.
- h) No informar al superior sobre daños producto de la ejecución de algún trabajo, y ocultar estos trabajos.
- i) Inutilizar o dañar materias primas, útiles, herramientas, máquinas, aparatos, instalaciones, edificios, enseres y documentos de la Empresa o clientes, así como vehículos pertenecientes a clientes.
- j) Revelar a personas extrañas a la Empresa datos reservados, sobre la tecnología, información interna de la Empresa, e información del cliente.
- k) Dedicarse a actividades que impliquen competencia a la Empresa; al igual que ser socio, accionista o propietario de negocios iguales o relacionados al giro del negocio de empresa, ya sea por sí mismo o interpuesta persona, sin conocimiento y aceptación escrita por parte del Representante Legal.
- l) Los malos tratos de palabra u obra o faltas graves de respeto y consideración a jefes, compañeros, o subordinados, así como también el originar o promover peleas o riñas entre sus compañeros de trabajo;
- m) Causar accidentes graves por negligencia o imprudencia;
- n) Por indisciplina o desobediencia graves al presente Reglamento, instructivos, normas, políticas, código de conducta y demás disposiciones vigentes y/o que la Compañía dicte en el futuro.
- o) Acosar u hostigar psicológica o sexualmente a trabajadores, compañeros o jefes superiores.
- p) Por ineptitud en el desempeño de las funciones para las cuales haya sido contratado, el mismo que se determinará en la evaluación de desempeño.
- q) Manejar inapropiadamente las Políticas de Ventas, promociones, descuentos, reservas, dinero y productos de la Empresa para sus Clientes; incumplimiento de las metas de ventas establecidas por la Gerencia; así como la información comercial que provenga del mercado.
- r) Los trabajadores que hayan recibido dos o más infracciones, de las infracciones señaladas como leves, dentro del periodo mensual de labor, y que hayan sido merecedores de amonestaciones escritas por tales actos. Sin embargo, si el trabajador tuviese tres amonestaciones escritas dentro de un periodo trimestral de labores, será igualmente sancionado de conformidad con el presente artículo.

- s) Cometer actos que signifiquen abuso de confianza, fraude, hurto, estafa, conflictos de intereses, discriminación, corrupción, acoso o cualquier otro hecho prohibido por la ley, sea respecto de la empresa de los ejecutivos y de cualquier trabajador.
- t) Portar armas durante horas de trabajo cuando su labor no lo requiera.
- u) Paralizar las labores o Incitar la paralización de actividades.
- v) Se considerara falta grave toda sentencia ejecutoriada, dictada por autoridad competente, que condene al trabajador con pena privativa de libertad. Si es un tema de transito es potestad de la empresa, si el trabajador falta más de tres días se puede solicitar visto bueno.

CAPÍTULO XVIII

DE LA CESACIÓN DE FUNCIONES O TERMINACIÓN DE CONTRATOS

Art.- 69. Los trabajadores de Forrajes el Tambo, cesarán definitivamente en sus funciones o terminarán los contratos celebrados con la Empresa, por las siguientes causas, estipuladas en el artículo 169 del Código del Trabajo:

- a) Por las causas legalmente previstas en el contrato
- b) Por acuerdo de las partes.
- c) Por conclusión de la obra, periodo de labor o servicios objeto del contrato.
- d) Por muerte o incapacidad del colaboradores o extinción de la persona jurídica contratante, si no hubiere representante legal o sucesor que continúe la Empresa o negocio.
- e) Por caso fortuito o fuerza mayor que imposibiliten el trabajo, como incendio, terremoto y demás acontecimientos extraordinarios que los contratantes no pudieran prever o que previsto, no pudieran evitar.
- f) Por visto bueno presentado por el trabajadores o empleador.
- g) Por las demás establecidas en las disposiciones del Reglamento Interno y Código del Trabajo.

Art.- 70. El trabajador que termine su relación contractual con Forrajes el Tambo, por cualquiera de las causa determinadas en este Reglamento o las estipuladas en el

Código del Trabajo, suscribirá la correspondiente acta de finiquito, la que contendrá la liquidación pormenorizada de los derechos laborales, en los términos establecidos en el Código del Trabajo.

CAPITULO XIX OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES PARA LA EMPRESA

Art.- 71. Son obligaciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:

- a) Mantener las instalaciones en adecuado estado de funcionamiento, desde el punto de vista higiénico y de salud.
- b) Llevar un registro actualizado de los datos del trabajador y, en general de todo hecho que se relacione con la prestación de sus servicios.
- c) Proporcionar a todos los trabajadores los implementos e instrumentos necesarios para el desempeño de sus funciones.
- d) Tratar a los trabajadores con respeto y consideración.
- e) Atender, dentro de las previsiones de la Ley y de este Reglamento los reclamos y consultas de los trabajadores.
- f) Facilitar a las autoridades de Trabajo las inspecciones que sean del caso para que constaten el fiel cumplimiento del Código del Trabajo y del presente Reglamento.
- g) Difundir y proporcionar un ejemplar del presente Reglamento Interno de Trabajo a sus trabajadores para asegurar el conocimiento y cumplimiento del mismo.

Art.- 72. Son prohibiciones de la empresa, a parte de las establecidas en el Código de Trabajo, Estatuto, Código de Ética, las siguientes:

- a) Retener más del diez por ciento (10%) de la remuneración por concepto de multas;
- b) Exigir al trabajador que compre sus artículos de consumo en tiendas o lugares determinados;
- c) Imponer colectas o suscripciones entre los trabajadores;
- d) Hacer propaganda política o religiosa entre los trabajadores;
- e) Obstaculizar, por cualquier medio, las visitas o inspecciones de las autoridades del trabajo a los establecimientos o centros de trabajo, y la revisión de la documentación referente a los trabajadores que dichas autoridades practicaren;

CAPITULO XX SEGURIDAD E HIGIENE

Art.- 78. Se considerara falta grave la transgresión a las disposiciones de seguridad e higiene previstas en el ordenamiento laboral, de seguridad social y Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional de la empresa, quedando facultada la compañía para hacer uso del derecho que le asista en guardar la integridad de su personal.

DISPOSICIONES GENERALES

Art.- 79. Los trabajadores tienen derecho a estar informados de todos los reglamentos, instructivos, Código de conducta, disposiciones y normas a los que están sujetos en virtud de su Contrato de Trabajo o Reglamento Interno.

Art.- 80. La Empresa aprobará en la Dirección Regional del Trabajo, en cualquier tiempo, las reformas y adiciones que estime convenientes al presente Reglamento. Una vez aprobadas las reformas o adiciones. La Empresa las hará conocer a sus trabajadores en la forma que determine la Ley.

Art.- 81. En todo momento la Empresa impulsará a sus Trabajadores a que denuncien sin miedo a recriminaciones todo acto doloso, daño, fraudes, violación al presente reglamento y malversaciones que afecten económicamente o moralmente a la Empresa, sus funcionarios o trabajadores.

Art.- 82. En todo lo no previsto en este Reglamento, se estará a lo dispuesto en el Código del Trabajo y más normas aplicables, que quedan incorporadas al presente Reglamento Interno de Trabajo.

Art.- 83. El presente Reglamento Interno de Trabajo entrará a regir a partir de su aprobación por el Director Regional de Trabajo y Servicio Público del Carchi.

Atentamente,

PROFORMAS



COTIZACION

CLIENTE : Junta Parroquial Mariscal

Sucre

RUC:

TELEFONO:

SECTOR: San Gabriel

Atención:

Sitio: Provincia del Carchi

Alimentación Ganado

Detalle	Cantidad	Precio Unitario	Precio Total
Fardo Ryegrass (450-500 kgs)	18	\$ 65,00	\$ 1.170,00
Transporte al Carchi	18	6-7 usd	
TOTAL			\$ 1.170,00

Atentamente,

Ing. Felix Arboleda R.

Asesor Técnico - Consultor

Cel: 0999061989 Mov

FOTOGRAFIAS

