



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 MICROEMPRESA ENFRIADORA DE LECHE EN LA COMUNIDAD DE TUQUER – PARROQUIA LA PAZ”

Previo a la Obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.

AUTORA: Morillo Pozo Irene Patricia

DIRECTORA: Ing. Villegas Estévez Cristina Jaqueline

Ibarra, Junio 2016

RESUMEN EJECUTIVO

El presente estudio de factibilidad analiza y describe la situación socioeconómica actual de la Comunidad Tuquer, parroquia La Paz, Provincia del Carchi en lo referente a la aceptación de un proyecto que consiste en la creación de una microempresa enfriadora de leche, para lo cual se requiere adquirir un tanque de pasteurización y enfriamiento que tenga la capacidad de 2300 litros. Donde almacenarán diariamente la leche, 51 productores dedicados a la crianza de ganado lechero; y a la vez la microempresa se encargará de vender la leche almacenada a los fabricantes de lácteos que existen en la zona como Alpina, Quesinor, San Cristóbal, Leche Carchi, Floral, por ser un servicio nuevo no existe riesgo de la competencia. Mediante un censo realizado a toda la población de productores, existe aceptación total siempre que esta microempresa pertenezca al sitio, en lo referente a la capacidad del proyecto es de almacenar y vender 756.000 litros de leche anuales que culminará en año 2019, que corresponde al 42 % de producción de leche de la Comunidad. La inversión total de proyecto es de \$ 61.500,00 de los cuales \$ 26.500 se realizará con capital propio y \$ 35.000,00 se lo realizará con financiamiento del Banco Nacional de Fomento al 15 % de interés a cinco años plazo. Los indicadores financieros aplicados para evaluar este proyecto como el Valor Actual Neto fue de \$ 15.559,09 la Tasa Interna de Retorno de este proyecto es de 24,47%; la Relación Costo – Beneficio es igual a 1.36 ; por cada dólar invertido regresa un dólar y treinta y ocho centavos adicionales , la recuperación de la inversión en el tiempo se realizará en 4 años 4 meses, el punto de equilibrio se necesita vender 471.076 litros de leche en servicios por un valor de \$ 47.107,64 , para que los egresos igualen a las ventas. Queda demostrado que la Inversión en relación con las entradas de efectivo si se justifica. El proyecto logrará producir impactos positivos tanto en lo social, económico, Ético, y ambiental.

SUMMARY

This feasibility study analyzes and describes the current socioeconomic situation of Tuquer Community- La Paz, in the Carchi Province. Regarding the acceptance of a project that involves the creation of a chiller microenterprise milk, for which it is required acquiring a pasteurization and cooling tank that has the capacity of 2300 liters, in it they stored milk daily 51 farmers engaged in dairy cattle breeding, this microenterprise will sell the milk stored dairy manufacturers that exist in the area such as Alpina, Quesinor, San Cristobal, Milk Carchi, Floralp, to be a new service there is no risk of competition. Through a census to the population of producers, there is total acceptance provided this micro belonging on the site. In relation to the capacity of the project is to store and sell 756,000 liters of milk annually that will finish in 2019 and corresponding to 42 % of milk production in the Community. The total investment of the project is \$ 61.500,00 of which \$ 26.500 will be done with equity and \$ 35.000,00 will held with the National Development Bank to 15% interest in five years time. Financial indicators used to assess this project as the Net Present Value of \$ 15.559,09 with the internal rate of return of this project is 24,47%; Relationship Cost - Benefit is equal to 1.36; for every dollar invested returns a dollar and thirty-eight cents extra, the payback time will be held in four years four months, the equilibrium point is needed to sell 471.076 liters of milk in services valued at \$ 47.107,64, to equalize expenditures to sales. It is shown that the investment in relation to the cash inflows if warranted. The project will produce positive results achieved both in the social, economic, ethical, and environmental life.

AUTORÍA

Yo, **IRENE PATRICIA MORILLO POZO**, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ENFRIADORA DE LECHE EN LA COMUNIDAD DE TUQUER – PARROQUIA LA PAZ”** es de mi autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún trabajo de grado, ni calificación profesional; y que he realizado la investigación pertinente de lo descrito además de las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



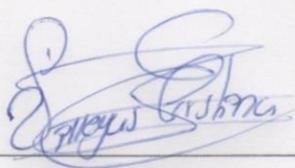
IRENE PATRICIA MORILLO POZO

C.I: 0401601653

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado Encargado presentado por la Egresada de la carrera de Contabilidad Superior y Auditoría: **IRENE PATRICIA MORILLO POZO**, para optar por el Título de **Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA**. Cuyo tema es **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ENFRIADORA DE LECHE EN LA COMUNIDAD DE TUQUER – PARROQUIA LA PAZ”** 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, 24 Junio del 2015.



Ing. VILLEGAS ESTÉVEZ CRISTINA JAQUELINE

DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO ENCARGADA



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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

DATOS DEL CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD	0401601653
APELLIDOS Y NOMBRES	MORILLO POZO IRENE PATRICIA
DIRECCIÓN	IBARRA - CANANVALLE
E-MAIL	iremorillo@hotmail.com
TELÉFONO CELULAR	0997905789
TITULO	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA ENFRIADORA DE LECHE EN LA COMUNIDAD DE TUQUER – PARROQUIA LA PAZ”
AUTOR	MORILLO POZO IRENE PATRICIA
FECHA	2016-06-14
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO 14 de Junio de 2016	
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSTGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA	INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.
ASESOR / DIRECTOR	Ing. VILLEGAS ESTÉVEZ CRISTINA JAQUELINE

2. CONSTANCIAS

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

Ibarra, 14 de Junio del 2016

LA AUTORA



IRENE PATRICIA MORILLO POZO

CI. 0401601653

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

A mis padres, quienes me han inculcado ejemplos dignos de superación y entrega, porque son mi más grande motivación y gracias a ustedes hoy puedo ver alcanzada mi meta. Gracias por lo que valen, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí. Y el anhelo de triunfar en la vida.

A mi Hijo quien sin saber estuvo acompañándome en los momentos más difíciles de mi carrera y porque es mi motivo para seguir adelante. Va por el todos mis logros.

A mis hermanos y amigos que me ayudaron cuando más los necesite gracias por su apoyo y sé que mil palabras no bastarían para agradecerles su apoyo, su comprensión y sus consejos en los momentos difíciles. A todos, espero no defraudarlos y contar siempre con su valioso apoyo, sincero e incondicional.

Con Cariño incondicional y esfuerzo para el feliz término del presente trabajo;

Gracias por confiar en mí, y alentarme a ser cada día mejor persona.

Irene Morillo

AGRADECIMIENTO

A Dios por brindarme salud, fuerza y ser mi guía en cada paso de mi vida, para alcanzar mis sueños.

A mi querida Universidad Técnica del Norte a la Facultad de Ciencias Administrativas, por acogerme en sus aulas durante mis años de aprendizaje; a mis maestros y autoridades, quienes con sus valores y conocimientos impartidos me ayudaron a crecer como persona y como profesional.

Mi agradecimiento muy especial para el Ing. Pedro Herrera, por su guía, constancia y apoyo; por su experiencia y conocimientos, y, sobre todo por sus consejos que han dado valía a este proceso tan importante en mi vida personal y en mi carrera.

Finalmente doy las gracias a todas las personas que de una u otra manera supieron animarme y motivarme para culminar con éxito mi carrera

Irene Morillo

PRESENTACIÓN

El presente proyecto tiene como finalidad la creación de una microempresa enfriadora de leche en la comunidad de Tuquer – Parroquia la Paz para el cual se elaboraron siete capítulos de la siguiente manera:

En el Capítulo I.- Se realizó el diagnóstico situacional referente al análisis interno y externo de la situación actual que se encuentran los ganaderos productores de leche, de manera de establecer la factibilidad de la creación del Mismo.

En el Capítulo II.- Es donde se encuentra el Marco Teórico lo referente a la forma técnica, para lo que se necesitó información bibliográfica de diferentes autores y páginas del Internet

En el Capítulo III.- Se desarrolló el estudio de mercado con la finalidad de desarrollar la demanda y la oferta a proyectar y las estrategias que se va aplicar para un mejor crecimiento del centro en el mercado potencial.

En el Capítulo IV.- Se desarrolla el Estudio Técnico y la ingeniería del proyecto, su macro localización, micro localización, como también las inversiones e infraestructura de la inversiones del proyecto.

En el Capítulo V.- Se determina la evaluación Económica y financiera con el objeto de establecer los costos operativos y elaboración de los estados financieros que sustenten la factibilidad del proyecto.

En el Capítulo VI.- se determina la estructura organizacional, con la finalidad de establecer el nombre de la empresa, conformación jurídica aspectos legales al igual que la filosofía, misión

visión y políticas, y funciones que deben tener los funcionarios del funcionamiento de la Enfriadora de leche.

En el Capítulo VII.- se desarrolla los Impactos positivos y negativos como Ambientales, tecnológico, educativo y cultural que intervienen para la operatividad de la enfriadora de leche en la comunidad de Tuquer – Parroquia la Paz.

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

La comunidad de Tuquer se encuentra ubicada en la provincia del Carchi, Cantón Montufar, parroquia la Paz, está limitado con la Provincia de Sucumbíos; posee una amplia cantidad de tierras productivas y verdes pastos.

Los habitantes se dedican a la agricultura y ganadería, especialmente a la producción de leche; debido a la falta de equipo de enfriamiento y pasteurización, procesamiento para la conservación de la leche, se entrega este producto a intermediarios a bajo costo y quienes se quedan con la mayor rentabilidad.

Los recursos adquiridos por la venta de la leche apenas permiten satisfacer las necesidades diarias y por ende los bajos recursos económicos, la mayor parte de habitantes se ven obligados a salir a las grandes ciudades a buscar trabajo formando cinturones de miseria con la esperanza de encontrar mejores fuentes de vida; quedando las tierras abandonadas y baldías.

Tomando en cuenta que la leche es un producto perecible porque se daña con facilidad en el menor tiempo posible, por lo tanto existe la necesidad urgente de crear una microempresa enfriadora de leche en la comunidad y por ende, vender directamente sin intermediarios que encarecen el producto a un precio razonable a los fabricantes productores lácteos de la zona como “Leche Carchi, Quesinor, Alpina, Floral entre otras. Pues la leche se considera la materia prima tratada y de calidad.

Además la producción y tratamiento del ganado no es muy tecnificada, por lo que dificulta y disminuye la producción, por tal razón se buscará organizaciones que nos apoyen a mejorar la producción y brindar productos de calidad.

JUSTIFICACIÓN

En la comunidad actualmente existen tierras productivas y otras baldías si utilizar, ricas en pastos que sirven para la crianza de ganado vacuno y por ende la producción de leche, actividad de la cual viven los habitantes.

Por eso es muy importante investigar y diseñar la implementación de una microempresa dedicada al enfriadora de leche en la zona, donde los productores enfríen y almacenen la leche, materia prima indispensable para la producción de lácteos, pues actualmente existen varias como la Lechera Carchi, Alpina, Quesinor, sucursal de la Floral y otras pequeñas y medianas que abasten no solamente al sector sino a toda la provincia del Carchi y el norte ecuatoriano.

La falta de organización y emprendimiento no ha permitido que los productores crezcan tan solo se han limitado a entregar la leche a intermediarios a vender a precios bajos muchas veces perdiendo razón por la cual la mayoría a emigrado, por lo tanto es urgente y necesario organizarlos mediante una organización jurídica e implantar una microempresa que les permita tratar su producto y vender directamente a las fábricas sin intermediarios a precios razonables. Con esta iniciativa tendrán la posibilidad de crecer y por ende desarrollar al sector.

Una vez organizados jurídicamente se tiene la posibilidad de solicitar apoyo y asesoramiento a instituciones gubernamentales como Agrocalidad, Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca, GADs locales y provincial y las fundaciones y organizaciones dedicadas al desarrollo.

La apertura del proyecto generará nuevas fuentes de trabajo y por ende saldrán beneficiadas directamente varias familias e indirectamente los productores que venderán la materia prima que es la leche a las industrias de lácteos.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Determinar la factibilidad para la creación de una microempresa enfriadora de leche en la comunidad, mejorando la producción y satisfaciendo las necesidades de los habitantes de la comunidad de Tuquer.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.** Realizar un diagnóstico situacional, utilizando los métodos de investigación para establecer las oportunidades, oponentes, aliados y riesgos.
- 2.** Establecer el fundamento teórico, a través de conceptos, definiciones y teorías, ejemplos que sustente la realización del proyecto.
- 3.** Efectuar un Estudio de Mercado para determinar la aceptación del servicio mediante la demanda, el precio y la oferta del Proyecto y establecer estrategias para ingresar a los canales de comercialización.
- 4.** Realizar un Estudio Técnico que determinará la capacidad instalada, el tipo de equipamiento y tecnología necesaria para el Proyecto.
- 5.** Elaborar un estudio y evaluación Financiera que determinará la factibilidad económica de la ejecución del Proyecto.

6. Determinar la Estructura Organizacional indique la normativa de creación de la microempresa e identifique las funciones de los actores.
7. Establecer técnicamente los impactos que el Proyecto genere en el ámbito social, económico, ético y ambiental.

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	ii
SUMMARY	iii
AUTORÍA.....	iv
CERTIFICACIÓN	v
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD	
TÉCNICA DEL NORTE	vi
DEDICATORIA	viii
AGRADECIMIENTO	ix
PRESENTACIÓN.....	x
INTRODUCCIÓN	xii
ÍNDICE.....	xvi
INDICE DE TABLAS	xxi
ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN	xxiv
CAPÍTULO I	25
1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	25
1.1. ANTECEDENTES DIAGNOSTICOS	25
1.2. JUSTIFICACION	26
1.3. OBJETIVOS DEL DIAGNOSTICO	26
1.3.1. Objetivo General	26
1.3.2. Objetivos específicos	26
1.4. VARIABLES DEL DIAGNOSTICO E INDICADORES	27
1.4.1. Macro ambiente	27
1.4.2. Micro ambiente	27
1.4.3. Producción	27
1.4.4. Distribución.....	27
1.4.5. Aspectos Técnicos	28
1.4.6. Comercialización	28
1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA	29
1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN.....	30
1.7. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	30
1.7.1 Fuente de Información Primaria:	30
1.7.2. Fuente de Información Secundaria:	30

1.8. ANALISIS DE VARIABLES DIANOSTICAS E INDICADORES	30
1.8.1. Macro ambiente	30
1.8.2. Microambiente (5 FUERZAS DE PORTER)	34
1.8.3. Distribución.....	35
1.8.4. Distribución.....	36
1.8.5. Aspectos técnicos.....	36
1.8.6. Comercialización	36
1.9. MATRIZ AOOD	37
1.10. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN.....	38
CAPÍTULO II.....	39
2. MARCO TEÓRICO.....	39
2.1. PROYECTO	39
2.1.1. Concepto	39
2.1.2. La leche.....	39
2.1.3. Propiedades Físicas.....	40
2.1.4. Vitaminas en la leche	40
2.2. Estudio de factibilidad del proyecto y sus componentes	40
2.3. Estudio de Mercado	40
2.3.1. Análisis de la Demanda	41
2.3.2. Características de la Demanda	41
2.3.3. Análisis de la Oferta (competencia).....	42
2.3.4. Demanda Insatisfecha	42
2.4. Precio	43
2.5. Estudio Técnico	43
2.5.1. Tamaño de la Planta.....	43
2.5.2. Localización de Proyecto.....	44
2.5.3. Macro localización.....	44
2.5.4. Micro Localización	44
2.6. Ingeniería del Proyecto	45
2.6.1. Infraestructuras Básica.....	46
2.6.2. Obra Civiles	46
2.7. Evaluación financiera del Proyecto	46
2.7.1. Determinación de las inversiones, costos y gastos Inversiones.....	47
2.7.2. Activos Fijos	48

2.7.3. Depreciación – Amortización	48
2.7.4. Capital de Trabajo (Requerimientos de caja).....	49
2.7.5. Costos.....	49
2.7.6. Gastos.....	49
2.7.7. Estado de Pérdidas y Ganancias	50
2.7.8. Punto de Equilibrio	51
2.7.9. Flujo Neto de Efectivo (FNE).....	51
2.7.10. Flujo de Caja.....	51
2.7.11. Balance Proforma.....	52
2.7.11.1. Balance Inicial y Proyectado	52
2.8. Índices del Balance	52
2.8.1. Índice de solvencia.....	52
2.8.2. Índice de liquidez inmediata	53
2.8.3. Rentabilidad	53
2.8.4. Rentabilidad sobre la inversión total.....	53
2.9. EVALUACIÓN FINANCIERA	54
2.9.1. Costo de Oportunidad de la Inversión (CK)	54
2.9.2. Tasa de Oportunidad (i^*)	54
2.9.3. Valor Actual Neto (VAN).....	54
2.10. Estudio de Impactos Ambientales.....	55
2.11. LA EMPRESA.....	56
2.11.1. Descripciones y conceptualizaciones.....	56
2.11.2. Descripción	56
2.11.3. Clasificación de la Empresa.....	57
2.11.4. Categoría de las empresas en el Ecuador	57
2.11.5. Marco legal que respalda la creación y funcionamiento de una empresa en el Ecuador	58
2.12. Constitución Política del Ecuador.....	58
2.12.1. Contrato de Compañía	59
2.12.2. Ley de Impuesto a la Renta.....	60
2.12.3. Código de Trabajo.....	60
2.12.4. Ley de seguridad Social	61
2.13. Organigrama	62
2.14. Dirección.....	62

2.15. Filosofía empresarial.....	63
2.15.1. Misión	63
2.15.2. Visión.....	63
2.15.3. Estrategias	63
2.15.4. Objetivos	64
2.15.5. Principios	64
2.15.6. Valores	64
2.15.7. Flujo Gramas.....	64
CAPITULO III.....	67
3. ESTUDIO DE MERCADO	67
3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	67
3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO.....	68
3.2.1. Objetivo General.....	68
3.2.2. Objetivos específicos	68
3.3. MATRIZ DEL ESTUDIO DE MERCADO	69
3.4. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	69
3.5. ESTRUCTURA DEL MERCADO.....	71
3.6. POBLACIÓN O UNIVERSO.....	71
3.6.1. Segmentación.....	71
3.6.2. Tamaño de la muestra	71
3.6.3. Investigación de campo.....	73
3.6.4. Tabulación y procesamiento de la información	75
3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	81
3.8. ANÁLISIS DE LA OFERTA	83
3.9. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.	86
3.10. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO MERCADO	87
CAPITULO IV.....	88
4. ESTUDIO TECNICO O INGENIERIA DEL PROYECTO	88
4.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	88
4.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	88
4.3. TAMAÑO DEL PROYECTO	92
4.4. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	97
4.5. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA/ÁREAS Diseño de la planta	104
4.6. Análisis de la Inversión.....	106

CAPITULO V	109
5. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO	109
5.1. PRESUPUESTOS.....	109
5.2. Estados Financieros	135
5.3. EVALUACIÓN FINANCIERA	143
5.4. VALORACIÓN DEL RIESGO – RENTABILIDAD	150
CAPÍTULO VI.....	151
6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	151
6.1. LA EMPRESA.....	151
6.2. BASE FILOSÓFICA	152
6.3. ESTRUCTURA LEGAL	154
6.4. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS	158
6.5. ASPECTOS LABORALES	166
6.6. PLAN ESTRATÉGICO Y DE MARKETING.....	175
CAPÍTULO VII	178
7. IMPACTOS	178
7.1.1. Impacto económico.....	179
7.1.2. Impacto social.....	180
7.1.3. Impacto Ético.....	181
7.1.4. Impacto Ambiental	182
7.1.5. Impacto General.....	183
CONCLUSIONES	184
RECOMENDACIONES.....	185
BIBLIOGRAFÍA	186
ANEXOS	189
CONSULTA DE INDICADORES SOCIALES.....	204
CONSULTA DE INDICADORES SOCIALES.....	205

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 MATRIZ DE VARIABLES DEL DIAGNÓSTICO SITUACIONAL	29
Tabla 2 Variación Anual del PIB.....	32
Tabla 3 Matriz AOOD	37
Tabla 4 La simbología a utilizar es la siguiente:.....	65
Tabla 5 Simbología	66
Tabla 6 Matriz del estudio de mercado.....	69
Tabla 7 Pequeños Ganaderos Productores de leche.....	72
Tabla 8 Productores de lácteos	72
Tabla 9 Productores de lácteos	74
Tabla 10 Proyección de la demanda diaria	82
Tabla 11 calculo de la demanda anual	83
Tabla 12 Ganancia en la relación de la venta a la enfriadora y los intermediarios.....	83
Tabla 13 INTERMEDIARIOS COMPRA LECHE.....	84
Tabla 14 Proyección de la Oferta.....	86
Tabla 15 Representación de la demanda Insatisfecha y la oferta potencial.....	86
Tabla 16 Proceso de almacenamiento de leche.....	89
Tabla 17 Entrega de la leche	90
Tabla 18 Porcentaje de oferta potencial.....	92
Tabla 19 Tamaño del Proyecto	92
Tabla 20: Capacidad de la planta	93
Tabla 21 Materiales de protección	94
Tabla 22 MAQUINARIA Y EQUIPO.....	95
Tabla 23 EQUIPOS DE SEGURIDAD	95
Tabla 245 CUADRO DE INVERSIONES	96
Tabla 256 DETALLE DEL CAPITAL.....	96
Tabla 26 CONSULTA DE INDICADORES SOCIALES DE LA PARROQUIA DE LA PAZ	99
Tabla 27 SERVICIOS BÁSICOS	103
Tabla 28 Infraestructura	103
Tabla 29 VALORACIÓN DE FACTORES	104
Tabla 30 Inversiones Fija.....	106
Tabla 31 Costos y Gastos.....	107

Tabla 32 Resumen Capital de Trabajo.....	107
Tabla 33 TALENTO HUMANO	108
Tabla 34. Terreno.....	109
Tabla 35 EDIFICIO	109
Tabla 36 MUEBLES DE OFICINA	110
Tabla 37 EQUIPOS DE OFICINA	110
Tabla 38 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	110
Tabla 39 MUEBLES DE OFICINA	111
Tabla 40 EQUIPOS DE OFICINA	111
Tabla 41 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	111
Tabla 42 VEHÍCULO	112
Tabla 43 MUEBLES DE OFICINA	112
Tabla 44 MAQUINARIA Y EQUIPO.....	113
Tabla 45 RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS.....	113
Tabla 46 RESUMEN DE INVERSIONES.....	114
Tabla 47 Resumen de Capital de Trabajo	115
Tabla 48 CAPITAL DE TRABAJO	116
Tabla 49 DETERMINACIÓN DE INGRESOS	116
Tabla 50 PROYECCIÓN DE VENTAS.....	117
Tabla 51 SUELDOS OPERATIVOS.....	118
Tabla 52 CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LOS SALARIOS	118
Tabla 53 Servicios Básicos operativos	119
Tabla 54 Materiales de protección.....	120
Tabla 55 Resumen de Costos Indirectos de Operativos.....	120
Tabla 56 GASTOS TALENTO HUMANO ADMINISTRATIVO.....	121
Tabla 57 Servicios Básicos Administrativos	122
Tabla 58 Materiales de oficina.....	123
Tabla 59 Materiales de aseo.....	124
Tabla 60 Gastos de Constitución	125
Tabla 61 Proyección Gastos Administrativos.....	125
Tabla 62 GASTOS PERSONAL VENTAS	126
Tabla 63 Gastos de Publicidad.....	127
Tabla 64 Proyección Gastos Ventas	127
Tabla 65 Amortización de la deuda	129

Tabla 66 TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO	131
Tabla 67 Resumen de Propiedad Planta y Equipo	132
Tabla 68 RESUMEN GASTO DEPRECIACION.....	133
Tabla 69 PRESUPUESTO DE EGRESOS.....	134
Tabla 70 DETALLE DEL CAPITAL.....	135
Tabla 71 Estado de Pérdida y Ganancia	135
Tabla 72: ESTADO DE SITUACION INICIAL PROFORMA.....	138
Tabla 73 FLUJO DE CAJA	139
Tabla 74 PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO	141
Tabla 75 CALCULO PUNTO EQUILIBRIO	142
Tabla 76 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	142
Tabla 77 PUNTO EQUILIBRIO EN SERVICIOS Y DOLARES.....	142
Tabla 78 CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO	144
Tabla 79 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO DEL VAN	145
Tabla 80 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO TIR	147
Tabla 81 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA EL TIEMPO.....	148
Tabla 82 Obligaciones Jurídicas	157
Tabla 83 Obligaciones Tributarias.....	157
Tabla 84 Obligaciones patronales.....	158
Tabla 85 Cargo: Gerente.....	160
Tabla 86 Cargo: Contador (a).....	162
Tabla 87 Cargo: Venta (a).....	164
Tabla 88 Cargo: Trabajador Manual.....	165
Tabla 89 Proyección del precio.....	175
Tabla 90 Matriz de Impacto.....	178
Tabla 91 Impacto económico.....	179
Tabla 92 Impacto social.....	180
Tabla 93 Impacto Ético.....	181
Tabla 94 Impacto Ambiental	182
Tabla 95 Impacto General.....	183

ÍNDICE DE ILUSTRACIÓN

Ilustración 1 Tanque de enfriamiento	70
Ilustración 2 ¿A quién distribuye la leche actualmente?	75
Ilustración 3 ¿Qué cantidad de leche en litros produce y vende diariamente?	76
Ilustración 4 ¿A qué precio vende cada litro de leche?	77
Ilustración 5 ¿Cuál es la Forma de pago que le dan actualmente?	78
Ilustración 6 ¿Si aparece una empresa que le compre a precio estable usted le vendería?... 79	
Ilustración 7 ¿Si aparece una empresa local que le compre a precio estable usted le vendería?	80
Ilustración 8: FLUJOGRAMA DE ALMACENAMIENTO DE LECHE.....	89
Ilustración 9 FLUJOGRAMA PARA LA LECHE ALMACENADA	90
Ilustración 10 Mapa del Carchi.....	97
Ilustración 11 Mapa de Montufar	98
Ilustración 12 LOCALIZACIÓN TUQUER	102
Ilustración 13 Plano de la planta.....	105

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES DIAGNOSTICOS

El Ecuador por las varias posibilidades climatológicas y la diversidad de pisos altitudinales, hacen que se pueda realizar emprendimientos innovadores en cualquier época del año, además se puede disfrutar del intenso calor y del extremo frío en pocos minutos, estas múltiples características vuelven al país como centro de atención turística.

La Comunidad de Tuquer se encuentra ubicada en la Provincia del Carchi, Cantón Montufar, Parroquia La Paz, es un sector interandino con grandes extensiones de pasto, la economía familiar depende de la crianza de ganado de leche en mayor proporción que el de carne, la mayoría de los habitantes obtienen sus ingresos por la venta semanal de leche y queso.

Los habitantes se dedican a la agricultura y ganadería, especialmente a la producción de leche; debido a la falta de equipo de mantenimiento, enfriamiento o procesamiento para la conservación de la leche, se entrega este producto a intermediarios quienes se encargan de distribuir a otras empresas pasteurizadoras de leche, esta lógica de compra – venta, donde el intermediario adquieren el producto a bajo costo quedándose por intermediación con la mayor rentabilidad.

Los ingresos por esta actividad primaria no permite satisfacer las necesidades diarias y brindar una buena educación a sus hijos; motivando a salir a las grandes ciudades a buscar empleo y mejores fuentes de vida; quedando las tierras por este comportamiento migratorio abandonadas.

1.2. JUSTIFICACION

A través de esta propuesta, y tomando en cuenta que la leche se daña con facilidad y que debe ser expandido en el menor tiempo posible, se percibe la necesidad de crear una microempresa para realizar enfriamiento de leche en la comunidad, donde todos los productores puedan mantener este producto y poder distribuirlo directamente a las fabricas para su procesamiento a un precio más justo de acuerdo a las aspiraciones de los productores.

La producción de leche, queso y cuidado de los animales se hace sin ninguna tecnificación, la motivación a mediano plazo es realizar alianzas estratégicas con la Asociación de Ganaderos de la Sierra y el Oriente (AGSO) para poder insertar el producto en mejores condiciones.

1.3. OBJETIVOS DEL DIAGNOSTICO

1.3.1. Objetivo General

Realizar un diagnóstico situacional para la Comunidad de Tuquer con la finalidad de establecer los aliados, oportunidades, oponentes y riesgos de la Creación de una microempresa productora Enfriadora de Leche.

1.3.2. Objetivos específicos

- Analiza los aspectos macro y micro ambientes empresariales del sector.
- Identificar las áreas de producción de leche y su rendimiento en la comunidad de Tuquer - Cantón Montufar.
- Determinar la aceptación de los ganaderos de la comunidad de Tuquer Cantón Montufar a la utilización de una microempresa enfriadora de leche.
- Determinar los aspectos técnicos específicos que son necesarios para la enfriadora de leche
- Determinar los actuales sistemas de comercialización que tienen los ganaderos

1.4. VARIABLES DEL DIAGNOSTICO E INDICADORES

Con la finalidad de brindar un mayor entendimiento y análisis se ha llegado a identificar las principales variables con sus respectivos indicadores que a continuación detallamos:

1.4.1. Macro ambiente

- Actividad Política
- Actividad económica
- Clase social
- Tecnológica
- Producto Interno Bruto

1.4.2. Micro ambiente

- Fuerzas de Porter

1.4.3. Producción

- Cantidad
- Rendimiento
- Precio de Comercialización

1.4.4. Distribución

- Intermediarios de la venta de leche
- Fábrica de lácteos que adquieren

1.4.5. Aspectos Técnicos

-Capacidad de la planta

-Capacidad del Tanque

1.4.6. Comercialización

-Productores de leche

-Productores de lácteos

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

Tabla 1 MATRIZ DE VARIABLES DEL DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES DE INFORMACION	TECNICA	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
-Analizar los aspectos económicos macro y micro empresariales del sector.	Macro ambiente Micro ambiente	-Actividad Política -Actividad económica - Clase social -Tecnológica -Producto Interno Bruto - Fuerzas de Porter	SECUNDARIA PRIMARIA	INTERNET INTERNET INTERNET ENTREVISTAS OBSERVACION	Internet INEC SISSE Productores y comercializadores de leche de la zona
-Identificar las áreas de producción de leche y su rendimiento en la comunidad de Tuquer Cantón Montufar.	Producción	. Cantidad . Rendimiento . Precio de Comercialización	PRIMARIA	ENTREVISTA	Ministerio de Agricultura y Habitantes ganaderos de la comunidad de Tuquer.
Determinar la aceptación de los ganaderos de la comunidad de Tuquer Cantón Montufar a la utilización de una microempresa enfriadora de leche.	Distribución	.Ganaderos . Intermediarios de la distribución de leche . Fábricas de lácteos	PRIMARIAS	ENTREVISTA	Habitantes de la comunidad de Tuquer Fábricas de lácteos
Determinar los aspectos técnicos específicos que son necesarios para la enfriadora de leche	Aspectos Técnicos	-Capacidad de la Planta. -Capacidad del tanque.	PRIMARIAS	ENTREVISTA	Ing. Agroindustrial Marlon Valencia experto en procesos para la enfriadora de leche
Determinar los actuales sistemas de comercialización que tienen los ganaderos	Comercialización	-Productores de leche. -Productores de lácteos	PRIMARIAS	ENCUESTA	Pequeños ganaderos productores de leche de la comunidad de Tuquer.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la autora

1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

La población objeto a diagnóstico, fueron 51 ganaderos que actualmente son: 20 productores asociados y 31 independientes de la comunidad de Tuquer.

1.7. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

1.7.1 Fuente de Información Primaria:

Para realizar el diagnóstico situacional, se ha recurrido a la información proporcionada por los habitantes de la Comunidad de Tuquer y Fábricas de lácteos del sector. Además información MAG, expertos, mediante entrevistas y observación directa.

1.7.2. Fuente de Información Secundaria:

Para la realización del presente diagnóstico se utilizó información secundaria referente a diferentes aspectos socioeconómicos que deberá conocer la microempresa de enfriadora de leche mediante la utilización páginas de internet.

1.8. ANALISIS DE VARIABLES DIANOSTICAS E INDICADORES

1.8.1. Macro ambiente

- Actividades políticas

Ecuador es un Estado Constitucional de derechos y justicia social, democrática, soberana e independiente, unitaria, intercultural, plurinacional y laico. Se organiza en forma de república y se gobierna de forma centralizada y descentralizada lo que ha permitido que muchos GADS, parroquiales trabajen directamente con moradores del sector.

La existencia de leyes y regulaciones cumple al menos tres propósitos: fomentar la competencia, protegiendo a las empresas unas de otras; asegurar mercados justos para los bienes y servicios, resguardando a los consumidores; y, salvaguardando los intereses de la sociedad como un todo, y a otras

-Actividades económicas

La inflación de 2011 se situó en el 5,41%, rebaja en el año 2012 a 4.16 %, en el 2013 estuvo en 2.70%. y en el 2014, 3,76 % datos que refleja un aumento respecto a 2010 cuando se alcanzó el 3,33%, pero que es inferior a los negativos datos del 2008, cuando se llegó el 8,83%. No obstante, no hay que olvidar que la inflación ecuatoriana está persistentemente por encima del país emisor de la moneda ecuatoriana, el dólar americano. Las principales causa de este diferencial positivo son los aranceles impuestos mediante la salvaguardia general sobre las importaciones, la política de expansión del gasto público y los cuellos de botella existentes en la estructura económica ecuatoriana.

-Producto Interno Bruto

En lo referente al Producto Interno Bruto no ha disminuido del 4 % en estos cinco últimos años pues en el 2014 llegó al 4 %.

Tabla 2 Variación Anual del PIB**-Aspectos sociales**

En el ámbito social en los últimos tiempos han tenido lugar importantes cambios, como consecuencia del desarrollo de las fuerzas productivas, por la implementación en todo el país de la economía de mercado, por la falta de trabajo permanentemente y por la búsqueda de nuevas y mejores oportunidades económicas, educativas y sociales, se produjo una masiva migración desde el campo a las ciudades que cambió sustancialmente al país, invirtiendo la relación campo-ciudad. Hoy en día la población urbana es significativamente mayor a la rural. Se produjeron grandes asentamientos urbanos, un crecimiento del mercado una agudización de los problemas sociales en el área urbana

Agua entubada por red pública dentro de la vivienda	%(viviendas)	36.53
Casas, villas o departamentos	%(viviendas)	88.18
Cuarto de cocina	%(hogares)	87.71
Ducha exclusiva	%(hogares)	51.49
Hacinamiento	%(hogares)	24.46
Medios de eliminación de basura	%(viviendas)	46.15
Red de alcantarillado	%(viviendas)	56.73
Servicio eléctrico	%(viviendas)	98.34
Servicio higiénico exclusivo	%(hogares)	75.21
Servicio telefónico convencional	%(viviendas)	25.10
Tipo de piso	%(viviendas)	68.54
Uso de gas para cocinar	%(hogares)	92.52
Uso de leña o carbón para cocinar	%(hogares)	7.15
Vivienda propia	%(hogares)	63.99
Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	43.70
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	82.80

Actividades Tecnológicas

Uno de los factores más sobresalientes que actualmente determinan el destino de las empresas es, sin duda, la tecnología. El entorno de las organizaciones presenta día con día nuevas tecnologías que reemplazan las anteriores; a la vez que crean nuevos mercados y oportunidades de comercialización.

Para la implementación de la microempresa enfriadora de leche se utilizará tecnología que servirá para brindar un servicio adecuado y de calidad.

Actualmente la informática juega un papel preponderante pues existe la posibilidad de la creación de una página web.

La tecnología del almacenamiento de leche es uno de los adelantos para evitar que este producto sea perecible.

1.8.2. Microambiente (5 FUERZAS DE PORTER)

1.- Poder de negociación de los Compradores o Clientes

Existe en la zona, en la Comunidad Tuquer una pre-Asociación de productores de leche, que estarían dispuestos a realizar alianzas estratégicas con la microempresa en estudio, inclusive los 31 productores restantes, podrían ingresar a la Asociación si se crea la microempresa.

2.- Poder de negociación de los Proveedores o Vendedores

Es una ventaja competitiva que en la zona existan cinco grandes industrias de lácteos, que no solamente estarían dispuestos a comprar la materia prima tratada de buena calidad que es la leche, si no que estarían dispuestos a llevar desde el mismo sitio de la enfriadora de leche a sus fábricas y a pagar un precio justo sin la intervención de intermediarios.

3.- Amenaza de nuevos competidores entrantes

Debido a que existen productores de leche de otros sitios existe la amenaza que también se organicen y adquieran una enfriadora más grande que podría convertirse en una amenaza.

4.-Amenaza de servicio sustituto

Existe el servicio sustitutivo que sería de los productores de otros lugares que entregan la leche a las fábricas de lácteos pero no en las mismas condiciones que el servicio que brinda la planta enfriadora en estudio que por estar más cerca de las fábricas de lácteos

5.-Rivalidad entre los competidores

Los únicos rivales son los intermediarios y productores que no tienen una planta de enfriamiento de leche, y están dispuestos a pagar el precio que cancela la microempresa en estudio que negociaría directamente con las empresas de lácteos.

1.8.3. Distribución

-Cantidad

La comunidad de Tuquer es agrícola y ganadera y de acuerdo a las encuestas realizadas a los productores la cantidad total producida por la Asociación de 20 productores asociados y 31 independientes es 4.276 litros diarios siendo una buena oportunidad para el proyecto.

-Rendimiento

El rendimiento en la producción lechera es de 8 a 10 litros diarios por cabeza de ganado, con un buen asesoramiento técnico puede aumentar la producción. Lo que significa que cada productor tiene de 10 a 12 vacas teniendo un rendimiento promedio de 82 litros diarios.

-Comercialización

El precio de venta actual que venden al intermediario es de 25 centavos convirtiéndose en una explotación al intermediario.

1.8.4. Distribución

-Intermediarios de la venta de leche.

El intermediario compra a 0.25 y vende a 46 centavos a las fábricas de lácteos teniendo una sustancial margen de ganancia de 0.21, sin arriesgar ningún capital. Existen tres intermediarios que adquieren la leche a este precio.

-Fábrica de lácteos

En la zona existen cinco fábricas de lácteos como son Alpina, Quesinor, Industria Lechera Carchi, San Cristóbal, la Floralp que pueden ser los posibles compradores de la leche a precio justo sin intermediarios, creándose una oportunidad.

1.8.5. Aspectos técnicos

-Capacidad de la Planta.

La capacidad de la planta de almacenar de 2.100 litros diarios llegando a almacenar al año 756.000 al año.

-Capacidad del Tanque

La capacidad máxima del tanque de enfriamiento es de 2.100 diarios, que se podría poner en servicio para la Asociación de Ganaderos de la Comuna Tuquer.

1.8.6. Comercialización

-Productores de leche

Los productores de leche de la Comunidad Tuquer son de 51. 20 que pertenecen a la Asociación de Ganaderos de Tuquer y 31 ganaderos independientes.

-Productores de lácteos.

Los productores de lácteos son artesanales o pequeños negocios que son anónimos y los más grandes las fábricas de lácteos que son cinco: Alpina, Quesinor, Industria Lechera Carchi, San Cristóbal, la Floralp.

1.9. MATRIZ AOOR

Con los resultados de la información obtenida se podrá realizar la Matriz AOOR (Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos).

Tabla 3 **Matriz AOOR**

ALIADOS	OPONENTES
<ol style="list-style-type: none"> 1. La Pre Asociación de la Comuna Tuquer para la adquisición de la materia prima. 2. Las fábricas productoras de lácteos, como Lechera, Carchi, Alpina, San Cristóbal, Quesinor y otras pequeñas y medianas empresas. 3. Página web que permita promociona y publicar 4. Gobiernos autónomos descentralizados de Montufar, Tulcán y de la Junta Parroquial La paz, para capacitaciones, apoyo institucional. Y el Ministerio de Agricultura Acuacultura y Pesca, para e asesoramiento del ganado 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tres Intermediarios en la compra y venta de leche. 2. Extrema pobreza que llega al 47 % y pobreza al 82,20 %. 3. Falta de organización 31 productores no pertenecen a la pre asociación. 4. Falta de organización de los ganaderos de las comunidades para la venta de la materia prima.
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ol style="list-style-type: none"> 1. No existen plantas pasteurizadoras similar a la que se pretende realizar. 2. Nueva tecnología para la producción, pasteurización y enfriamiento de la leche. 3. Cinco fábricas de lácteos de reconocidas marcas. 4. La existencia de leyes y regulaciones cumple al menos tres propósitos: fomentar la competencia, protegiendo a las empresas unas de otras; asegurar mercados justos para los bienes y servicios, resguardando a los consumidores. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Invasión de empresas monopólicas que saturan el mercado. 2. Hoy en día la población urbana es significativamente mayor a la rural y va en aumento. 3. masiva migración desde el campo a las ciudades que cambio sustancialmente al país, invirtiendo la relación campo-ciudad. 4. Aumento de la inflación.

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: la autora

1.10. IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN

Con la creación de esta microempresa se pretende mejorar la calidad de vida del productor que siempre estuvo marginado tan solo limitándose a entregar su producción a intermediarios a precios bajos mermando significativamente sus utilidades, ya que la baja calidad y durabilidad de la materia prima que es la leche y sumado la desorganización no le permite el desarrollo empresarial.

La oportunidad de la inversión está dada porque no existe en el sector otra empresa competidora, permitiéndonos crear la enfriadora de leche y brindar un producto de calidad, además actualmente existe en el mercado tecnología de punta como el tanque de conservación y pasteurización donde se puede almacenar la leche por varios días. El lugar se presta para la comercialización pues existe la posibilidad de aumentar la cobertura de clientes potenciales y consumidores finales de otros lugares, por lo que es oportuno coordinar con las Instituciones Públicas como el Ministerio de Agricultura, Ganadería Acuacultura y Pesca y Agrocalidad, para tener un asesoramiento técnico eficiente.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. PROYECTO

2.1.1. Concepto

Según (MEZA OROZCO, JHONNY DE JESUS. 2013. pág. 5.), *“Un proyecto de inversión lo podemos describir como “un plan, al que se le asigna un determinado monto de capital y se le proporciona insumo de varios tipos podrá producir un bien o un servicio útil a la sociedad”.*

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

2.1.2. La leche

Según (ARGUDELO GOMEZ, 2009 pág. 9).” La leche es el producto de la secreción normal de la glándula mamaria de animales bovinos sanos, obtenida por uno o varios ordeños diarios, higiénicos, completos e interrumpidos su principal proteína, la caseína, contiene los aminoácidos esenciales y como fuente de calcio, fosforo y riboflavina”.

No todas las leches de los mamíferos poseen las mismas propiedades. Por regla general puede decirse que la leche es un líquido de color blanco mate, cuya composición y características físico-químicas varían sensiblemente según las especies animales, e incluso según las diferentes razas.

2.1.3. Propiedades Físicas

Según (ARGUDELO GOMEZ, 2009 pág. 9). La leche de vaca tiene la siguiente composición general como: agua, energía (Kcal), proteína, grasa, lactosa, minerales”.

Tabla 1. Composición general de la leche en diferentes especies (por cada 100 gr)⁷

Nutriente (gr.)	Vaca	Búfala	Mujer
Agua	88	84	87.5
Energía (Kcal).	61	97	7.0
Proteína	3.2	3.7	1.0
Grasa	3.4	6.9	4.4
Lactosa	4.7	5.2	6.9
Minerales	0.72	0.79	0.20

El pH de la leche es ligeramente ácido (pH comprendido entre 6,6 y 6,8). Otra propiedad química importante es la acidez, o cantidad de ácido láctico, que suele ser de 0,15-0,16% de la leche.

2.1.4. Vitaminas en la leche

Según (ARGUDELO GOMEZ, 2009 pág. 10). “La leche de vaca contiene vitaminas como la A, D, E, K B1, B2, B6, B12, C, carotenos, nicotina mida biotina, ácido fólico, su concentración, está sujeto a grandes oscilaciones. El calostro posee una extraordinaria riqueza vitamínica”.

Las vitaminas que contiene la leche son de mucha importancia para el ser humano por su valor nutricional, importancia que debe ser tomada en cuenta para el mejor desarrollo en los niños.

2.2. Estudio de factibilidad del proyecto y sus componentes

2.3. Estudio de Mercado

Según (FLORES URIBE JUAN ANTONIO, 2010, Pág., 4), “El estudio de mercado que va atender el plan de negocio y del modo como este funciona, o si el producto y/o

servicio es inadecuado, o se cometen errores en la comercialización o sin no se tiene claro el proceso de mercado que permite y facilitar la obtención de datos resultados que de una u otra forma serán analizados, procesados mediante herramientas estadísticas y así obtener como resultado la aceptación o no de un producto o servicio en función de la demanda y oferta ”.

Mercadeo se considera como identificación, creación y mantenimiento de clientes satisfechos dentro de un marco rentable, a través de un proceso que acople las necesidades del consumidor con los recursos y objetivos de la compañía.

2.3.1. Análisis de la Demanda

Según (FLORES URIBE JUAN ANTONIO, 2010, Pág., 36), “La demanda es el proceso mediante el cual se logra determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien y/o servicio para su estudio es necesario conocer datos históricos que nos permitan analizar su comportamiento así mismo, conocer la tendencia que muestra el bien y/o servicio que se va a comercializar y con base en esta información, poder proyectar el comportamiento futuro de la demanda”.

La demanda es la parte fundamental en el proyecto porque son los ingresos y la razón del mismo, la satisfacción de un reto al momento de escoger las diferentes alternativas de inversión.

2.3.2. Características de la Demanda

Según (FLORES URIBE JUAN ANTONIO, 2010, Pág., 37) “Para determinar las características de la demanda es necesario conocer”

- *¿Quiénes son los clientes?*
 - *¿Cuáles son sus características?*
 - *¿Cómo se abastecen?*
 - *¿Cuál es la frecuencia de compra?*
 - *Sus criterios de elección*
 - *¿Por qué abandonan un producto?*

A base de estas preguntas se determinará al cliente quien toma la decisión de compra, quien determina el producto o servicio, convirtiéndose su compra en demanda.

2.3.3. Análisis de la Oferta (competencia)

Según (PUJOL, 2010 pág. 103), Dice que “Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de ofertas (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado para atraer a sus futuros clientes que necesiten de tales bienes o servicios que serán producidos o puestos a la venta”

El análisis competitivo es el principal factor y factores que se relacionan con la viabilidad del proyecto de inversión, determinando la capacidad de negociación de proveedores y clientes, determinando la entrada y salida en el micro entorno.

2.3.4. Demanda Insatisfecha

Según (ROBLES, 2009 Pág. 45) “Es la demanda en la cual los clientes han logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él bien o servicio ofrecido y la que no pudo ser satisfecha”

En la creación de la Microempresa Enfriadora de Leche se podrá captar espacio en el mercado siempre que la demanda global sea mayor que la oferta global en cuyo caso se ha determinado la existencia de demanda insatisfecha.

2.4. Precio

Según (FLORES URIBE JUAN ANTONIO, 2010, Pág., 37). “El precio es resultante del comportamiento de la oferta y la demanda. Dependiendo de la clase de producto y/o servicio, se puede definir alguna estrategia para la fijación de los precios. “

El análisis del precio es igual al estudio de mercado de la oferta y la demanda debe efectuarse en términos constantes siendo más importante su tendencia. El precio no se explica en el tiempo como variable sino en la confluencia de las fuerzas de oferta y demanda.

2.5. Estudio Técnico

Según (FRIEND & ZEHLE, 2009 pág. 98) “Es la fase del estudio relacionada con la actividad técnica a efectuarse, posibilitando el uso óptimo de los recursos para producir un producto o para brindar un servicio si es necesario o no en una actividad antes de producirla o darla a conocer y ser de confianza para los futuros inversionistas”.

Aquí se conoce los aspectos relacionados a los posibles riesgos operaciones vinculados que pueden afectar la capacidad de flujo de caja, que van vinculados al proceso de producción.

2.5.1. Tamaño de la Planta

Según (FLORES URIBE JUAN ANTONIO, 2010, Pág., 49), “El tamaño de un proyecto es importante definir la unidad de medida del producto y la cantidad a producir por

unidades de tiempo creados por el espacio físico que ocupe sus instalaciones. Por la participación que la empresa tenga“

La decisión del tamaño se determinara según el nivel de operación y estimación de los ingresos por sus ventas.

2.5.2. Localización de Proyecto

Según (SALAZAR, 2009 pág. 79), “El estudio de localización consiste en identificar y analizar las varias denominadas fuerzas ocasionales con el fin de buscar la localización en que la resultante de estas fuerzas produzca la máxima ganancia”.

La mejor localización del proyecto significara la mayor rentabilidad sobre el capital

2.5.3. Macro localización

Según (ROBLES, 2009 pág. 92), “Es el lugar de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Y ejercer la actividad sea de servicio o venta o comercialización de bienes”

Para la macro localización se considera aspectos geográficos socioeconómicos e infraestructura.

2.5.4. Micro Localización

Según (SALAZAR, 2009 pág. 85), “Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas y determinación de centros de desarrollo, selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio en que se localizará y operará el proyecto dentro de la macro zona”.

El análisis de micro localización indica cual es la mejor alternativa de instalación de un proyecto.

El análisis de las alternativas de micro localización se lo realizara con una matriz de evaluación para su localización de la empresa.

2.6. Ingeniería del Proyecto

Según, (FRIEND & ZELE, 2009 pág. 86), “El estudio ingeniería comprende el análisis de la disponibilidad de recursos, lo métodos y procesos de su transformación (tecnología), las formas de utilización de los productos o servicios, es de definitivo el funcionamiento y la forma de operación de la empresa”.

De hecho esta fase del estudio es fundamental en el establecimiento de necesidades de inversión de activos fijos (terreno, obras civiles, maquinaria, equipos herramientas, muebles y enseres) y de los costos de producción, en base a la definición de los requerimientos cualitativos y cuantitativos de mano de obra directa e indirecta, materiales directos e indirectos, fuentes energéticas, lubricantes, combustibles, suministros y servicios de uso técnico.

2.6.1. Infraestructuras Básica

Según, (SALAZAR, 2009 pág. 69), "Acervo físico y material que permita el desarrollo de la actividad económica y social, el cual está representado por las obras estructurales que constituyen la base de una actividad".

La infraestructura física se determina de acuerdo al tipo de proyecto, para lo cual se desarrolla anteproyectos, planos arquitectónicos, planos estructurales y planos mecánicos si fuera necesario.

La infraestructura física son los ambientes de procesos calculados en forma técnica, de acuerdo a los flujos de procesos, maquinaria y capacidad instalada que va tener un proyecto en este caso la Enfriadora de Leche.

2.6.2. Obra Civiles

Según, (SALAZAR, 2009 pág. 80), "El termino obras civiles se aplica a la construcción de las infraestructuras y estructuras que hacen posible el aprovechamiento y control del medio físico, natural y sus recursos para la creación de un sitio en donde se pueda realizar la construcción".

Incluye por tanto, la construcción de los espacios que deberá tener la enfriadora de leche.

2.7. Evaluación financiera del Proyecto

Según, (GIRÓN, 2009 pág. 87), "Es una herramienta que genera información permitiendo emitir un juicio sobre la conveniencia y confiabilidad de la estimación

preliminar del beneficio que genera el proyecto y su realización para los directivos tomen las decisiones correctas”.

La evaluación de un proyecto tiene como finalidad determinar su viabilidad es necesario procesar la información que se ha recopilado hasta el momento, esto es, los datos obtenidos en el capítulo de mercado en el que se determinó que el proyecto podrá colocar sus bienes y servicios, utilizando para ello la tecnología, procesos y requerimientos definidos en el capítulo de ingeniería y, aplicando las medidas de mitigación, prevención y control que en el análisis ambiental fueron definidas para minimizar los impactos que el proyecto genera sobre el medio ambiente.

El objetivo fundamental del presente capítulo es determinar la sustentabilidad financiera de la inversión, que debe entenderse como la capacidad que tiene un proyecto de generar liquidez y retorno, bajo un nivel de riesgo aceptable, a través de la evaluación de la inversión y sus resultados.

2.7.1. Determinación de las inversiones, costos y gastos Inversiones

Según (RAMIREZ, 2009 pág. 88) “Es la formación o incremento neto del capital. Es la diferencia entre el stock de capital existente al inicio de un periodo y el stock al final del mismo. Constituyendo los bienes tangibles e intangibles que permiten reproducir nuevos bienes o servicios luego del proceso de producción.”

Al determinar cuánto asciende la inversión para llevar a cabo el proyecto es un producto esencial, porque de ahí parte la ciencia cierta y exacta del capital y cuánto asciende el monto para solicitar el crédito necesario.

2.7.2. Activos Fijos

Según (RINCON, CARLOS AUGUSTO, 2012 pág. 116), “Son los bienes de cualquier naturaleza que posee el ente económico, con la intención de emplearlos en forma permanente para el desarrollo normal de sus operaciones.”.

El destino del activo fijo corresponde a los equipos que ejercen la capacidad de operación que son utilizados en la empresa para generar el movimiento de la misma y por lo que no son utilizados para la venta y comercialización.

2.7.3. Depreciación – Amortización

Según, (RINCON, CARLOS AUGUSTO, 2012 pág. 116). “La depreciaciones la reducción sistemática o pérdida de valor de un activo, por su uso, caída en desuso o por insolencia por los avances tecnológicos. El valor de la depreciación se restara al valor del bien, y en el momento que llegue a ser cero indicara que el bien ha sido totalmente depreciado, lo mismo que decir, el bien ha cumplido su vida útil”.

La depreciación y la amortización tienen como objetivo reconocer el desgaste y/o agotamiento que sufre todo activo al ser utilizado por la empresa para el desarrollo de su objeto social, y por consiguiente en la generación del ingreso.

Tanto la depreciación como la amortización, hacen referencia al desgaste o agotamiento que sufre un activo en la medida que con su utilización contribuye a la generación de los ingresos de la empresa.

Cada uno de los costos y gastos en que se incurrió para generar dichos ingresos, de allí que en el caso de los ingresos generados por la utilización de los activos, se debe asociar, reconocer el desgaste o agotamiento de los activos con la generación de los ingresos, puesto que no puede existir un ingreso sin costo o gasto.

2.7.4. Capital de Trabajo (Requerimientos de caja)

Según (HARGADON, 2009 pág. 96), “El capital de trabajo (requerimiento de caja) es el “combustible” que permite funcionar el aparato productivo de la compañía si no disponen de los recursos necesarios para movilizar los insumos, transformarlos y “financiar” a los clientes otorgándoles crédito (de acuerdo a las condiciones de comercialización que imperen en el mercado), el proyecto no podrá operar, restringiéndole completamente su capacidad de competir en el mercado.”

El capital de trabajo permite construir un fondo de liquidez, el mismo que no está conformado únicamente por el dinero en efectivo, incluye también inventarios iniciales de insumo materiales indirectos que le permita a la empresa a cubrir sus obligaciones.

2.7.5. Costos

Según (GUDIÑO, 2009 pág. 39), “En general es la medida de lo cuesta algo. En términos económicos el costo de un producto o servicio es el valor de los recursos económicos utilizados para su producción”.

En referencia a los desembolsos o salida del efectivo que afectara al estado de pérdidas y ganancias y flujo de caja.

2.7.6. Gastos

*Según (HANSER, 2009 pág. 136), **Gastos de administración.**” Los valores que representan desembolso(reales) comprenden las remuneraciones de la plana administrativa, gastos de oficina, auditoria externa, movilización y viáticos, honorarios*

profesionales, dietas a Directivos, arriendos de oficinas y, los rubros contables, son las Depreciaciones de los activos fijos administrativos y amortizaciones de los activos diferidos relacionados con la administración (gastos de constitución, pre operacionales)”.

Gastos de venta. Los rubros que reales corresponde a las remuneraciones del área de mercadeo, movilización y viáticos, comisiones sobre ventas, investigaciones de mercado, actividades promocionales y mercadeo (publicidad, material, ferias, eventos), transporte y, los gastos contables, son las Depreciaciones de los activos

Gastos financieros. Son los intereses y comisiones de los créditos vigentes, el precio del dinero. No es correcto incluir el pago del capital, ya que éste no es sino la devolución de los recursos entregados por la Institución financiera.

2.7.7. Estado de Pérdidas y Ganancias

Según (HARGADON, 2009, pág., 24), *“El Estado de resultados o Estado de pérdidas y ganancias, es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado”.*

También conocido como el estado de ganancias y pérdidas o es estado de captura, para un periodo específico, todas las ventas y todos los costos asociados con el logro ya sea de una ganancia o una pérdida para el periodo, aun si no se produce un flujo de fondos durante este tiempo. El estado de resultados cumple con el principio contable fundamental de matching.

2.7.8. Punto de Equilibrio

Se entiende por punto de equilibrio de una empresa aquel nivel de ventas en el que no se obtiene ni utilidades ni pérdidas, es decir cuando los ingresos son exactamente iguales a los costos de la empresa. La utilidad del punto de equilibrio es que permite establecer el nivel mínimo de operación al que trabaja la empresa para que no reporte pérdidas.

Para calcular el punto de equilibrio:

$$Pe = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas Totales})}$$

2.7.9. Flujo Neto de Efectivo (FNE)

Según (ARBOLEDA Vélez, 2010 pág. 23), “Es la diferencia entre los Ingresos netos y los desembolsos netos, descontados a la fecha de aprobación de un proyecto de Inversión con la técnica de Valor Presente”.

Al tratar el Flujo Neto Efectivo significa considerar en cuenta el Valor del Dinero en Función del Tiempo, al retrotraer mediante la tasa de Interés (tasa de intercambio inter temporal del Dinero) los flujos netos de Dinero a la fecha de inicio del proyecto.

2.7.10. Flujo de Caja

Según (MIRANDA, 2009, pág., 103) “El flujo de caja o flujo neto de caja representa en una forma esquemática las salidas y las entradas de dinero al proyecto, permitiendo aplicar ciertos criterios de rentabilidad para conocer la bondad del proyecto desde el punto de vista financiero”.

Toda empresa necesita tener registrada detalladamente todos los ingresos de dinero que se generen.

2.7.11. Balance Proforma

2.7.11.1. Balance Inicial y Proyectado

Según, (ORTIZ 2009 pag.28), “En el balance proforma se puede encontrar la posición financiera que tendrá la empresa en su fase de inversión y operacional que representa una foto de la posición de un negocio en un determinado momento – la finalización del periodo cubierto por el estado de resultados en lo respecta a las cuentas anuales publicadas, pero reflejan las transacciones que se han realizado durante toda la historia de la empresa. Este enumera todos los activos y las obligaciones de la empresa, así como también los fondos de los accionistas.”

El balance inicial refleja la situación patrimonial de la empresa en el momento preciso en que está a punto de iniciarse las operaciones de la empresa, es decir justo antes de comenzar a registrarse estas.

2.8. Índices del Balance

En el balance proforma se puede encontrar la posición financiera que tendrá la empresa en su fase de inversión y operacional.

2.8.1. Índice de solvencia

El índice de liquidez de solvencia o corriente analiza la habilidad de la empresa para cumplir con su pasivo. Si el índice es menor que 1 implica que el negocio tendrá dificultades para cumplir con sus compromisos inmediatos, por encima de 2 será considerado fuerte y 1,5 probablemente será aceptable, para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

Índice de liquidez

2.8.2. Índice de liquidez inmediata

La razón de liquidez inmediata reconoce que algunos activos se convirtieran en efectivo más rápido que otros, entonces, mientras que el dinero en efectivo, los títulos a corto plazo y las cuentas a cobrar están incluidos, las mercaderías se excluyen del numerador del índice. Si el resultado es igual a 1 es usualmente considerando favorable, aunque el índice puede ser menor y seguir siendo aceptables.

2.8.3. Rentabilidad

Capacidad que tiene una inversión para genera, o no, un beneficio neto. Relación existente, generalmente expresada en términos porcentuales, entre un capital invertido y los rendimientos netos que de él se obtiene, para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

2.8.4. Rentabilidad sobre la inversión total

Cantidad resultante del cociente entre el beneficio neto de una empresa y los recursos propios de la misma, para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

2.9. EVALUACIÓN FINANCIERA

2.9.1. Costo de Oportunidad de la Inversión (CK)

Según (BESLEY & Brigham, 2009, pág. 202), “El costo de oportunidad o costo alternativo designa el costo de la inversión de los recursos disponibles, en una oportunidad económica, a costa de la mejor inversión alternativa disponible, o también el valor de la mejor opción no realizada.”

En un negocio de financiación el Costo de Oportunidad equivale al costo del dinero de la alternativa más económica al negocio en estudio. El costo de oportunidad para una persona (natural o jurídica) depende del ambiente (mercado) en el cual se encuentre y de su posición relativa frente a ese ambiente (inversionista, deudor, poseedor de oportunidades, etc.).

2.9.2. Tasa de Oportunidad (i^*)

Según (BESLEY & Brigham, 2009), pág. 201 “La tasa de oportunidad representa la tasa de interés correspondiente al Costo de Oportunidad”.

En un negocio de financiación representa la menor tasa de costo de las fuentes de préstamos y corresponde la Tasa Máxima de Costo Aceptable (TMCA) para el negocio en estudio.

2.9.3. Valor Actual Neto (VAN)

Según, (ORTIZ 2009, pág. 45), “El Valor Presente Neto representa el incremento de la riqueza (o tenencia o Valor de la empresa) medido en dinero actual (pesos de hoy) si se toma el negocio en estudio”.

Procedimentalmente el VPN se obtiene llevando todos los Flujos de Fondos estimados (desde el momento cero hasta el momento n) del negocio al momento cero (actual) descontados (o traídos) con la Tasa de Oportunidad, para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

Dónde:

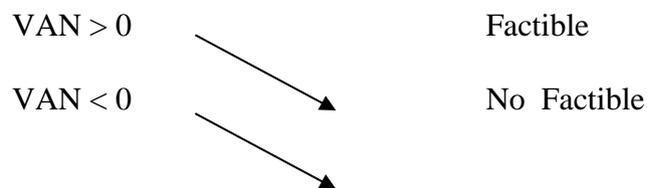
FCN = Flujo de Caja Neto Proyectado

i = Tasa de redescuento (13.64%)

n = Tiempo de proyección (10 años)

Si el VPN es positivo quiere decir que se generará riqueza o valor con la aceptación del negocio.

Si el VPN es negativo se perderá riqueza, o sea se destruirá valor con la aceptación del negocio.



2.10. Estudio de Impactos Ambientales

Impactos Ambientales

Según (MIRANDA, 2009, pág. 201) "cualquier cambio en el ambiente, adverso o benéfico, que resulte en el todo o en parte, por las actividades, productos o servicios de una organización. Impacto considerado como la alteración positiva y negativa de carácter significativo del Medio Ambiente por causas humanas".

Figura Integración de sistemas físicos, biológicos y humanos en la dimensión ambiental.

Físicos	<input type="checkbox"/>	Clima, agua, aire, suelo, ruido
Biológicos	<input type="checkbox"/>	Fauna, flora, ecosistemas
Humanos	<input type="checkbox"/>	Población, cultura, aspectos socioeconómicos, valores patrimoniales –
	<input type="checkbox"/>	históricos y estética y calidad del paisaje.

Impacto Económico: En el aspecto económico cualquier actividad que se mueve hacia la sostenibilidad ambiental y social es financieramente posible y rentable. Al analizar y evaluar las relaciones económicas, la estructura, dimensiones y distribución de la producción y la dinámica económica local, para precisar las viabilidades que se verán afectadas con las actuaciones del proyecto, para lo cual se deberán definir y analizar.

Impacto Social: Los impactos sociales se basan en el mantenimiento de la cohesión social y de sus habilidades para trabajar en la persecución de objetivos comunes.

El proyecto deberá tomar las consecuencias sociales de la actividad del mismo en todos los niveles: los trabajadores (condiciones de trabajo, nivel salarial, etc.), los proveedores, el cliente, locales y la sociedad en general.

2.11. LA EMPRESA

2.11.1. Descripciones y conceptualizaciones

2.11.2. Descripción

Según (LEY DE COMPAÑIAS, 2009 pág. 58), “Unidad económicas organizada para alcanzar uno o varios objetivos relacionados con la producción y/o distribución de bienes y servicios. Por la calidad de sus propietarios, las empresas pueden clasificar como individuales, sociales de hecho y sociedad de derecho”

Es toda entidad económica cuyo objetivo está encaminado a la producción y distribución y comercialización de bienes y servicios para satisfacer las necesidades comunes y generar utilidad.

2.11.3. Clasificación de la Empresa

Según (ENRIQUE 2009 pág. 65) “La empresa se puede clasificar de la siguiente manera”.

- **Por la finalidad.** Pública, Privada
- **Por su actividad.** Comerciales, Industriales, Manufactureras, Bancarias, Agrícolas y Transporte.
- **Por la constitución.** En nombre colectivo, en Comandita simple, Responsabilidad Limitada, Anatomía, Economía Mixta, en Comandita por Acción.
- **Por su Tamaño.** Pequeña, Mediana, y Gran empresa
- **Por el Régimen común.** Nacional, Extranjera y Mixta.
- **Por el estado de desarrollo que se encuentra.** En promoción en ejecución, operación, liquidación en quiebra.

Es importante tomar en cuenta la clasificación de las empresas para la creación del Centro Infantil para niños especiales.

2.11.4. Categoría de las empresas en el Ecuador

Según (LEY DE COMPAÑIAS, 2009) En el Ecuador se categoriza a las empresas de acuerdo a las siguientes especificaciones:

- **Microempresas:** Emplean hasta 10 trabajadores y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) pueden ir hasta 20 mil dólares.
- **Talleres artesanales:** Se caracteriza por tener una labor manual, con no más de 20 operarios y un capital fijo de 27 mil dólares.
- **Pequeñas Industria:** pueden tener hasta 50 obreros.

- **Mediana Industria:** Alberga de 50 a 99 obreros y el capital fijo no debe sobrepasar de 120 mil dólares.
- **Grandes empresas:** Son aquellas que tienen más de 100 trabajadores y 120 mil dólares en activos fijos.

Con esta información nos permite identificar la categoría que se deberá agrupar la microempresa enfriadora de leche.

2.11.5. Marco legal que respalda la creación y funcionamiento de una empresa en el Ecuador

La forma de actuar del empresario en el Ecuador es total mente legal puesto que está sujeta al marco legal que regula su funcionamiento y que se considera con un conjunto de leyes que a continuación se cita.

2.12. Constitución Política del Ecuador

Según (CONSTITUCION POLITICA DEL ECUADOR, 2009). Art. 321. El Estado reconoce y garantiza el derecho a la propiedad en sus formas públicas, privada, comunitaria, estatal, asociativa, cooperativa, mixta y que deberá cumplir su función social y ambiental.

El estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atente contra sus derechos o los de la naturaleza; alentará la producción que satisfaga la demanda interna y garantice una activa participación del Ecuador en el contexto internacional.

2.12.1. Contrato de Compañía

Según (LEY DE COMPAÑIAS, 2008) Art. Contrato de compañía es aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades

Art. 2. Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber: La compañía en nombre colectivo – La compañía en comandita simple y dividida por acciones- la compañía de responsabilidad limitada- la compañía anónima y la compañía de economía mixta. La ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación. Estas cinco especies de compañías constituyen personal jurídicas.

Art. 3 Se prohíbe la formación y funcionamiento de compañías contrarias al orden público, a las leyes mercantiles y a las buenas costumbres; de las que no tengan un objeto real y de licita negociación y de las que tienden al monopolio de las subsistencias o de algún ramo de cualquier industria, mediante prácticas comerciales orientadas a esa finalidad....”

Art. 5 toda compañía que se constituya en el Ecuador tendrá su domicilio principal dentro del territorio nacional.

La importancia de estos artículos refleja con claridad que una empresa se debe crea enmarcada a la ley de compañías y la constitución jurídica a quien representa la empresa a crear.

2.12.2. Ley de Impuesto a la Renta

Según (Ley de impuestos a la Renta, 2012). “La declaración del impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aun cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

- 1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tenga ingresos sujetos a retención en la fuente.*
- 2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excediere de la fracción básica no gravada.”*

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtenga las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras.

2.12.3. Código de Trabajo

Según (CÓDIGO DE TRABAJO, 2011) Art. 1: Ámbito de este Código. Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo...

Art. 2: Obligaciones de trabajo. El trabajo es obligatorio, en la forma y con las limitaciones prescritas en la Constitución y las leyes.

Art. 8: Contrato Individual. Contrato Individual de Trabajo es el convenio en virtud del cual una persona se compromete para con otra u otras a prestar sus servicios lícitos y personales, bajo su dependencia, por una remuneración fijada por el convenio, la ley, el contrato colectivo o la costumbre

Art. 10: Concepto de empleador.- La persona o entidad de cualquier clase que fuere, por cuenta u orden dela cual se ejecuta la obra o a quien se presta el servicio, se denomina o empresario o empleador.....”

Los reglamentos establecidos por código de trabajo reflejan tanto los derechos del trabajador como del empleador con todas sus obligaciones correspondientes para un mejor desarrollo empresarial.

2.12.4. Ley de seguridad Social

Según (Ley de Seguridad Social, 2011) “Art. 9 .- Definiciones para los efectos de la protección del Seguro General Obligatorio: a) Es trabajador en relación de dependencia el empleo , obrero, servidor público, y toda persona que presta un servicio o ejecuta una obra, mediante un contrato de trabajo o un poder especial o en virtud de un nombramiento extendido legalmente y percibe un sueldo o salario, cualquiera sea la naturaleza del servicio o la obra.... d) Es administrador o patrono de un negocio toda persona que emplea a otros para que ejecuten una obra o presten un servicio, por cuenta suya o de un tercero.

Art. 11.- Materia Gravada: Para efectos del cálculo de las aportaciones y contribuciones al Seguro General Obligatorio, se entenderá que la materia gravada es todo ingreso regular, susceptibles de apreciación pecuniaria, percibido por el afiliado con motivo de la realización de su actividad personal, en cada una de las categorías ocupacionales definidas en el art.9 de esta Ley.

Art. 73.- Inscripción del afiliado y pago de aportes: el empleador está obligado, bajo su responsabilidad y sin necesidad de reconvención, a inscribir al trabajador o

servidor como afiliado del Seguro General Obligatorio desde el primer día de labor, y a remitir al IESS el aviso de entrada dentro de los primeros quince (15) días....

Art. 75.- Responsabilidad Solidaria de los empleados privados mandatarios y representantes: iguales obligaciones y responsabilidades tienen los patronos privados y, solidariamente sus mandatos y representantes, tanto por la afiliación oportuna de sus trabajadores como por la remisión al IESS dentro de los plazos señalados, de los aportes personales, patronales, fondos de reserva y los descuentos que se ordenaren....”

Con respecto a las normas y sus reglamentos, nos permitirá sujetarnos a sus artículos para la contratación del personal para la enfriadora de leche sin perjuicio a las personas pero con respeto a las acciones del buen vivir.

2.13. Organigrama

Según (ILLERA, 2009 pág. 45) en su libro de Administración De Empresas, Prácticas Y Ejercicios, dice que: Los organigramas también llamados estructura de organización son la representación gráfica y objetiva de los sistemas de organización.

Cada uno de los gráficos representa un cargo o puesto; dentro de cada cuadro se describe el nombre del cargo o puesto. Los cuadros se unen mediante líneas que representan los canales de autoridad y responsabilidad.

2.14. Dirección

Según (DUAN, 2009 pág., 86), “Es la acción o influencia interpersonal de la administración para lograr que sus subordinados obtengan los objetivos

encomendados, mediante la toma de decisiones, la motivación, la comunicación y coordinación de esfuerzo”.

Las funciones de la dirección: Implica conducir, guiar y supervisar los esfuerzos de los subordinados para ejecutar planes y lograr objetivos de un organismo social.

2.15. Filosofía empresarial

2.15.1. Misión

Según (DUAN, 2009 pág., 12) “Es la razón social de una organización y es dar una respuesta a la siguiente pregunta ¿para qué existe esta organización?, ¿Cuál es su razón de ser? En la misión aparecen las características que dan identidad a la organización”.

Es decir sus preceptos y principios, se señala el propósito, los sectores o grupos a quienes se dirige los esfuerzos de la organización, los bienes o servicios que se producen o suministran, sus metodologías y tecnologías de trabajo.

2.15.2. Visión

Según (encomendero, 2012, pág. 104), “Es una expresión del futuro deseada para la organización, es un sueño colectivo, factible de alcanzarlo, construido en el marco de un conjunto de valores compartidos”.

2.15.3. Estrategias

Imprescindible que marcará el rumbo de la empresa. Basándose en los objetivos, recursos y estudios del mercado y de la competencia debe definirse una estrategia que sea la más adecuada para la nueva empresa. Toda empresa deberá optar por dos estrategias posibles.

2.15.4. Objetivos

Según (ENCOMENDERO, 2012, pág. 14), “Los objetivos globales son los resultados que una organización desea alcanzar en un periodo determinado de tiempo, por ser globales, los objetivos deben cubrir e involucrar a toda la organización, sin objetivos, una organización es como un barco a la deriva”.

2.15.5. Principios

Son directrices de carácter general que orientan el trabajo y coadyuvan a la consecución de los objetivos y metas siendo congruentes con las estrategias, para alcanzar el cabal cumplimiento de las actividades y proyectos.

2.15.6. Valores

Según (ILLERA, 2009, pag.85), “Son valores organizacionales, ciertos principios que deben guiar a la organización; estos corresponden a los aspectos: éticos, culturales, sociales que servirán como norma de conducta y han de observar todos los miembros de la organización”.

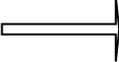
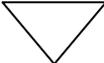
Los valores en una organización pueden ser: responsabilidad social, calidad de los servicios, ética profesional, cultura organizacional, trabajo en equipo, solidaridad, respeto entre otros.

2.15.7. Flujo Gramas

Según. (PEREZ & VEIGA, 2013 pag.13) “El diagrama de flujo consiste en una representación gráfica de las distintas etapas de un proceso de fabricación, gestión, administrativo o de servicios, consideradas en un orden secuencial. El diagrama se sitúan las entradas o salidas del proceso y la secuencia de acciones y decisiones a tomar por el personal implicado en el proceso.

Los diagramas de flujo son representaciones gráficas que utilizan las empresas para describir sus procesos y procedimientos de trabajo. Utilizan símbolos que representan los flujos de comunicación entre las personas que intervienen en cada proceso o procedimiento.

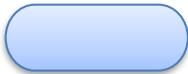
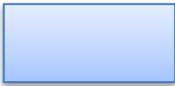
Tabla 4 La simbología a utilizar es la siguiente:

Símbolos	Significado
	Operación.- Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.
	Transporte.- Es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.
	Retraso.- Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones, el propio proceso exige una demora.
	Almacenamiento.- Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.
	Inspección.- Es la acción de controlar que se efectúe correctamente una operación, un transporte o verificar la calidad del producto.
	Operación combinada.- Ocurre cuando se efectúan simultáneamente dos de las acciones mencionadas.

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: La Autora

Tabla 5 Simbología

SIMBOLO	DEFINICIÓN	DESCRIPCIÓN
	Inicio o término	Indica el principio o el fin del flujo, se usa para indicar una oportunidad administrativa o persona que recibe o proporciona información
	Proceso	Representa la ejecución de una operación por medio de la cual se realiza una parte del procedimiento descrito.
	Documento	Cualquier documento impreso
	Documentos	Varios documentos
	Decisión	Decidir una alternativa específica de acción
	Datos	Significa el depósito final o temporal de documentos en archivo.
	Conector de página	Indicador que une o enlaza con otra hoja diferente en la que continua el diagrama de flujo.
	Conector	Une o enlaza una parte del diagrama de flujo con otra parte lejana del mismo.

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: la autora

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El estudio de mercado es una herramienta administrativa de vital importancia en todo proyecto productivo o plan de negocios a implementar. Los beneficios de un sistema de información de mercado son importantes para poder tener una visión de los mercados meta en forma eficiente y eficaz; así, como proporcionar un flujo de información para la toma de decisiones de la administración en cuanto al tamaño y capacidad instalada, que debe tener en este caso la microempresa enfriadora de leche y comercialización, que es el objetivo del presente proyecto.

La estructura del análisis del estudio de mercado reconoce cuatro variables fundamentales: análisis de la demanda, oferta, precios y comercialización.

Los objetivos del estudio de mercado son: identificar el producto y sus características, el mercado meta su segmentación, la identificación y proyección de la demanda y oferta, el balance oferta – demanda, el análisis de competidores y estructurar estrategias.

Los procedimientos usados en la investigación de mercado fueron a través de fuentes de información primaria, utilizando como herramienta la encuesta aplicada, a una muestra de 51 productores comercializadores de leche de comunidad de Tuquer- Parroquia La Paz, con la finalidad de tener una investigación de mercado para determinar la aceptación del servicio hacia el productos, con la elaboración de una encuesta que constan de 6 preguntas, que permitió el procesamiento y análisis de los datos.

Se utilizó la técnica de la entrevista aplicada a los gerentes de las empresas industriales como son: Alpina el Kiosco, Floral, Quesinor, Cristóbal Colon y Lechera Carchi principales localizados en el Carchi. Se utilizó como información secundaria los datos del INEC en cuanto a la población del cantón Montufar, Parroquia la Paz y la comunidad de Tuquer.

Las provincias fronterizas tanto de Imbabura como del Carchi y en especial en la ciudad de Tulcán por encontrarse situada junto a la frontera con Colombia comparten relaciones comerciales de bienes y servicios con la ciudad de Ipiales. De igual manera se dan relaciones de negociación entre cantones, parroquias y comunidades; lamentablemente en los sectores rurales la producción se compromete con anticipación por parte de los negociantes, esta es una estrategia que en el momento de cosecha y posterior venta los productos agropecuarios ya tienen precios fijados, esta estrategia de comprometimiento de la producción no da lugar al productor vender a mejor precio fuera de su sector.

3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DEL MERCADO

3.2.1. Objetivo General

Efectuar un estudio de mercado para determinar la aceptación del producto y servicio.

3.2.2. Objetivos específicos

1. Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha o la posibilidad de ofrecer un mejor servicio.
2. Determinar el precio del servicio o producto.
3. Conocer los medios para hacer llegar los bienes o servicios a los clientes.
4. Determinar el mercado del servicio y producto

3.3. MATRIZ DEL ESTUDIO DE MERCADO

Tabla 6 Matriz del estudio de mercado

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Técnicas	Público Meta
1. Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha o la posibilidad de ofrecer un mejor servicio.	Servicio	Cantidad de servicio leche	Encuesta	Población
		Cantidad de leche que produce	Encuesta	Población
2. Determinar el precio del servicio o producto	Precio	Precio de venta Leche	Encuesta	Población
		Precio del servicio	Encuesta	Población
		Precio de compra	Entrevista	Técnico MGAP
3 Conocer los medios para hacer llegar los bienes o servicios a los clientes.	Promoción	Formas de pago	Encuesta	Población
		Medio de comunicación	Encuesta	Población
		Publicidad	Encuesta	Población
4, Determinar el mercado del servicio y producto	Plaza	Intermediarios de leche	Encuesta	Población
		Clientes potenciales	Encuesta	Población
		Consumidores finales	Encuesta	Población
			Entrevista	Técnico MAGAP

Elaborado por la autora

3.4. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

a. Características

La microempresa contará con un tanque de enfriamiento y pasteurización, capaz de almacenar 2.300 litros de leche diarios en la comunidad de Tuquer con la finalidad tratar el producto eliminando microbio y bacterias que pueden enfermar al organismo, aumentando su durabilidad sin disminuir sus nutrientes y a la vez los productores tendrán que aumentar la

producción porque se comercializará la leche directamente a los fabricantes de lácteos de la zona.

Ilustración 1 Tanque de enfriamiento



b. Servicios sustitutos

No existe servicio sustitutivo que pueda reemplazar al tanque de enfriamiento.

c. Consumidor del Servicio

Los clientes del servicio serán los 51 productores que residen en la zona de Tuquer, quienes tendrán la posibilidad de vender la producción de leche a precios justos y por ser un producto perecible podrán aumentar la durabilidad y entregar un producto de calidad que es la materia prima.

3.5. ESTRUCTURA DEL MERCADO

La microempresa enfriadora y comercializadora de leche, tendrá como principal objetivo brindar un servicio con calidad y calidez en la comunidad de Tuquer del cantón Montufar, con la participación de los productores de la pre asociación de Tuquer y pequeños y medianos productores de leche independientes. Dentro de la visión se pretende aumentar la cobertura a otras comunidades productoras del mismo cantón.

3.6. POBLACIÓN O UNIVERSO

La segmentación geográfica tendrá lugar a todos los productores del sector de la comunidad de Tuquer que según el censo realizado son 51 productores de leche. (20 que pertenecen a la pre asociación y 31 que son independientes).

3.6.1. Segmentación

La estructura del mercado es una prioridad de importancia para la microempresa ya que se requiere identificar la partición del mercado total en subconjuntos homogéneos en términos de necesidades y de motivaciones de compra, susceptibles de construir mercados potenciales distintos y el mercado meta, El mercado se segmento bajo los criterios de: demográfica, genero, para una mejor interpretación.

3.6.2. Tamaño de la muestra

La población a investigarse es **20 productores** ganaderos que actualmente producen leche y pertenecen a la comunidad de Tuquer lo que según el censo realizado por MAGAP del Carchi porque actualmente conforman una pre Asociación que en futuro se legalizarán y a **31 productores independientes** dando un total de 51 productores. Se detallan en el siguiente cuadro los organizados.

Tabla 7 Pequeños Ganaderos Productores de leche

No	NOMBRE PRODUCTOR	Cedula	DIRECCIÓN
1	Alfonso Morillo	040177958-2	Comunidad de Tuquer
2	Alfonso Cucas	040048423-4	Comunidad de Tuquer
3	Gustavo Córdova	040114886-1	Comunidad de Tuquer
4	Elena Vallejo	040189760-8	Comunidad de Tuquer
5	Pastora de Arévalo	040113139-6	Comunidad de Tuquer
6	Floralva Córdova	040037240-5	Comunidad de Tuquer
7	Hugo Cupuerán	040198349-9	Comunidad de Tuquer
8	José Cucás	040083521-1	Comunidad de Tuquer
9	Gerardo Cupuerán	170734830-4	Comunidad de Tuquer
10	Dora Pozo	040107529-6	Comunidad de Tuquer
11	Rubén Hurtado	040064290-6	Comunidad de Tuquer
12	Beto Enríquez	040045787-5	Comunidad de Tuquer
13	Wilo Pozo	040142084-9	Comunidad de Tuquer
14	Guillermo Chicaiza	040113460-6	Comunidad de Tuquer
15	Vito Chalcualan	170408288-0	Comunidad de Tuquer
16	Maritza Pozo	040165231-6	Comunidad de Tuquer
17	Eduardo Usiña	040064290-5	Comunidad de Tuquer
18	Marco Gonzales	040037240-0	Comunidad de Tuquer
18	José Fuertes	040189760-2	Comunidad de Tuquer
19	Wilmer Morillo		Comunidad de Tuquer
20	Víctor Puga		Comunidad de Tuquer

Fuente: MAGAD del Carchi, **Elaborado por:** la autora

Tabla 8 Productores de lácteos

NRO	FABRICA	SECTOR
01	QUESINOR	CAPULÍ –SAN GABRIEL
02	ALPINA	CAPULI- SAN GABRIEL
03	INDUSTRIA LECHERA CARCHI	TULCÁN
04	SAN CRISTOBAL	SAN GABRIEL
05	FLORALP	IBARRA

Fuente: MAGAD del Carchi

Elaborado por: la autora

3.6.3. Investigación de campo

a. Diseño del instrumento de investigación

Encuestas

La información primaria se obtendrá mediante encuestas realizadas a 51 productores de leche de las comunidades de Tuquer que es sitio ideal para la implantación de la planta de enfriadora de leche.

Entrevista.

La entrevista se realizará al Ing. Agroindustrial Marlon Valencia, técnico del Gobierno Autónomo Descentralizado de la Provincia del Carchi, que labora en la unidad de fomento Microempresarial experto en procesos para la enfriadora de leche, con la finalidad de obtener información sobre los procesos, tratamiento e infraestructura para la implantación de la planta de enfriamiento de la leche. Además asesorará sobre detalles constructivos y distribución de la planta. Esta información permitirá fundamentar de manera sistemática y holística los componentes del proyecto en la fase de ingeniería.

Información Secundaria

La información secundaria se sustentó en datos obtenidos de instituciones como: Ministerio de Agricultura, Acuacultura y Pesca (MAGAP) de Tulcán, en lo referente al número de ganaderos dedicados a la producción y comercialización de leche en la comunidad de Tuquer y a los estilos de producción y comercialización de la leche. La información de aspectos técnicos, legales y ambientales se obtuvo en el Municipio de Montufar, Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio del Ambiente, Dirección Provincial de Salud, que asesoró sobre el cumplimiento de normas sanitarias y los procedimientos para obtener el permiso de

funcionamiento; de igual forma se utilizó información bibliográfica de diferentes libros, textos revistas. Además se utilizó el internet, ingresando a varias páginas WEBS relacionadas con la investigación que aportaron para sustentar las bases teóricas y científicas del proyecto.

b. Prueba piloto

Es un análisis que debe ser considerado, de todos los literales relacionados con las preguntas formuladas en las encuestas antes de proseguir con una muestra mayor, para comprobar si estas están bien planteadas.

La prueba piloto se realizó con veinte productores perteneciente a la pre Asociación de Agricultores de Tuquer, con la finalidad de detectar la existencia de la necesidad de crear una planta de enfriamiento de leche, materia prima indispensable, para las fábricas de lácteos.

c. Levantamiento de la investigación

La investigación de mercado se realiza con un censo a 51 productores de leche de la zona, para determinar la aceptación del servicio y entrevista a 5 empresas productoras de lácteos que son las que adquirirán la leche enfriada a precios justos.

Tabla 9 Productores de lácteos

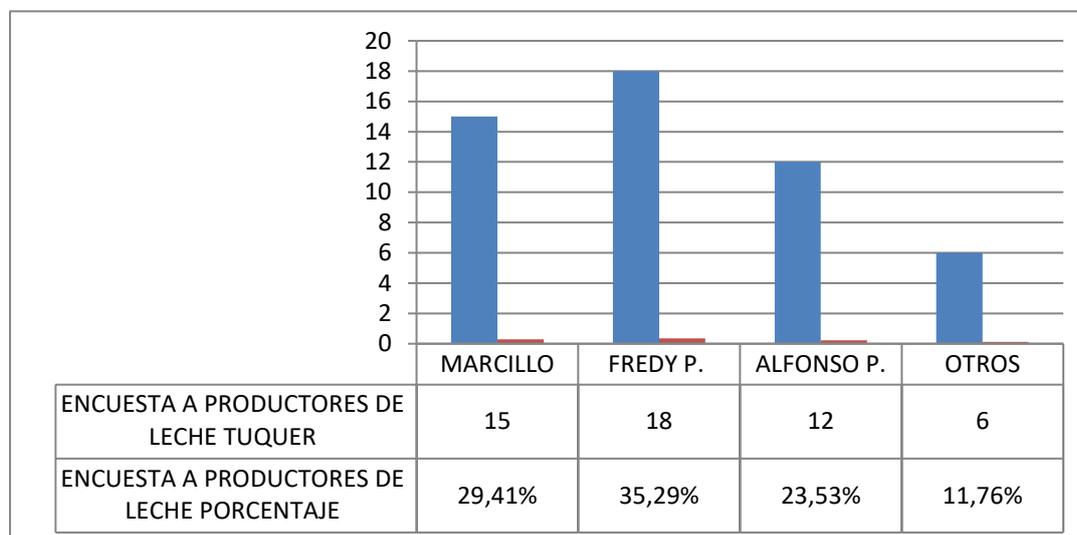
NRO	FABRICA	SECTOR
01	QUESINOR	CAPULÍ –SAN GABRIEL
02	ALPINA	CAPULI- SAN GABRIEL
03	INDUSTRIA LECHERA CARCHI	TULCÁN
04	SAN CRISTOBAL	SAN GABRIEL
05	FLORALP	IBARRA

Elaborado por: la autora

Fuente: MAGAD del Carchi

3.6.4. Tabulación y procesamiento de la información

Ilustración 2 ¿A quién vende la leche actualmente?



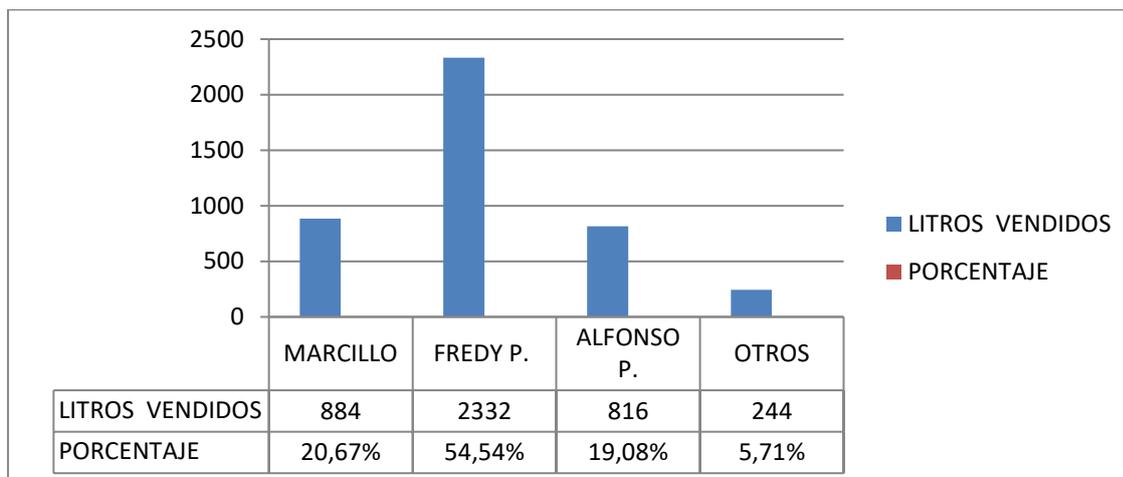
Fuente: Encuestas

Elaborado por: la autora

Análisis

Existen tres intermediarios que compran la leche a los productores de la zona, lo que representa casi el 90 % y otros utilizan para elaborar quesos de manera artesanal. Este pequeño porcentaje de productores de queso están afectados con las políticas gubernamentales que no pueden vender sin registro sanitario el producto lácteo.

Ilustración 3 ¿Qué cantidad de leche en litros produce y vende diariamente?



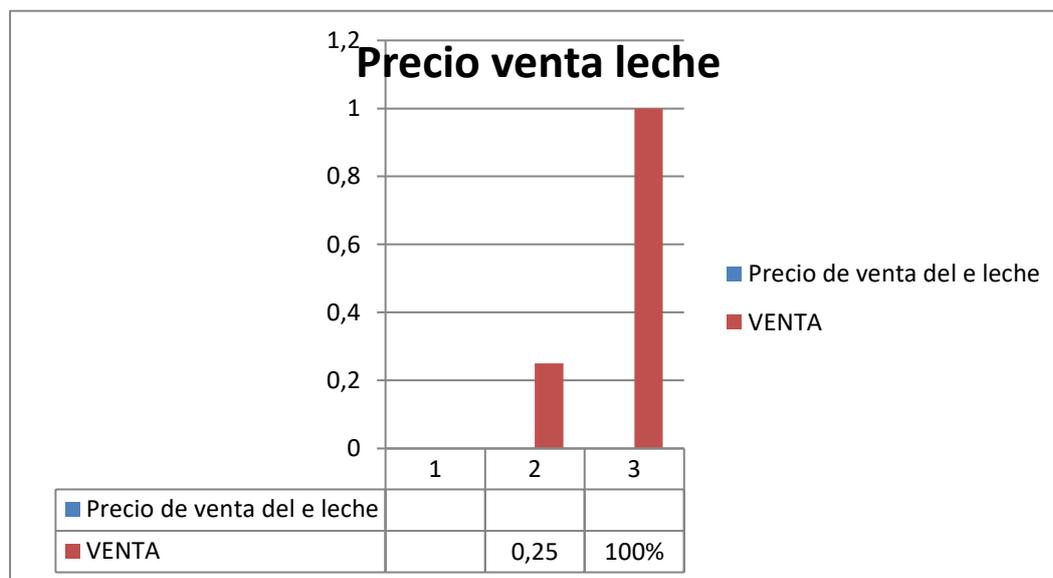
Fuente: Encuestas

Elaborado por: la autora

Análisis

Entre todos los 51 productores venden 4.276 litros de leche diario promedio por productor de 84 litros diarios, la mayoría lo realiza a los tres principales compradores que son intermediarios y ellos a su vez venden a las empresas productoras de lácteos, encareciendo el producto, porque ellos ganan más que el productor.

Ilustración 4 ¿A qué precio vende cada litro de leche a los intermediarios?



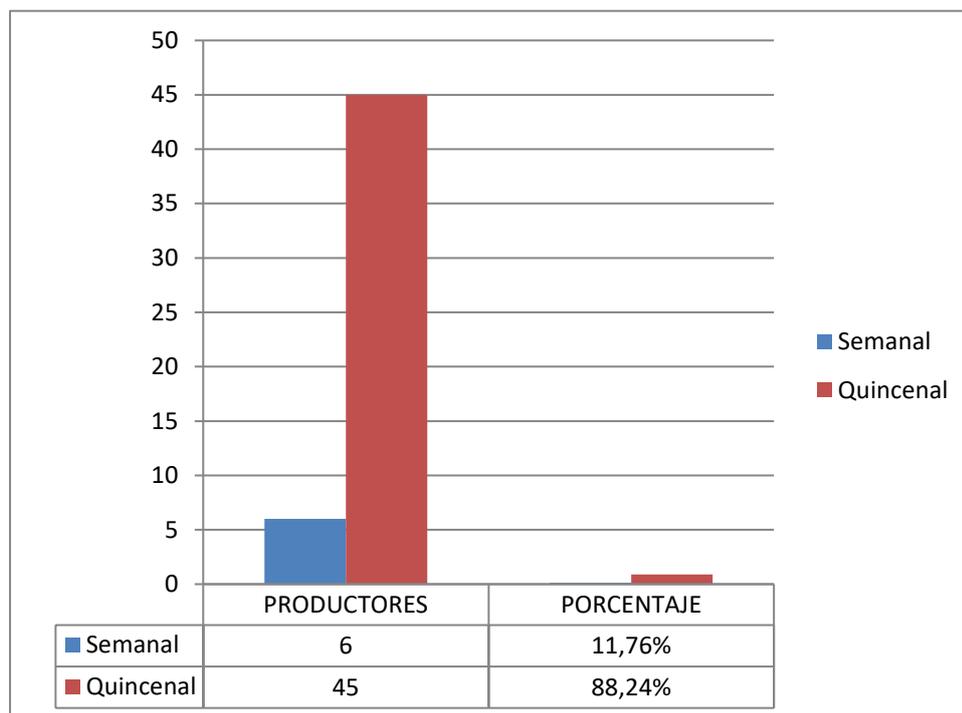
Fuente: Encuestas

Elaborado por: la autora

PRECIO DE VENTA DEL LITRO DE LECHE

La totalidad de productores de leche, manifiestan que entregan diariamente la leche a los negociantes intermediarios a 0,25 centavos el litro y los intermediarios a su vez venden las fábricas de lácteos a 0,46 centavos quedándoles una sustancial ganancia de 00,21 que de estar organizados y con medios de transporte y enfriamiento aumentarían los productores podrían aumentar las ganancias.

Ilustración 5 ¿Cuál es la Forma de pago que le dan actualmente?



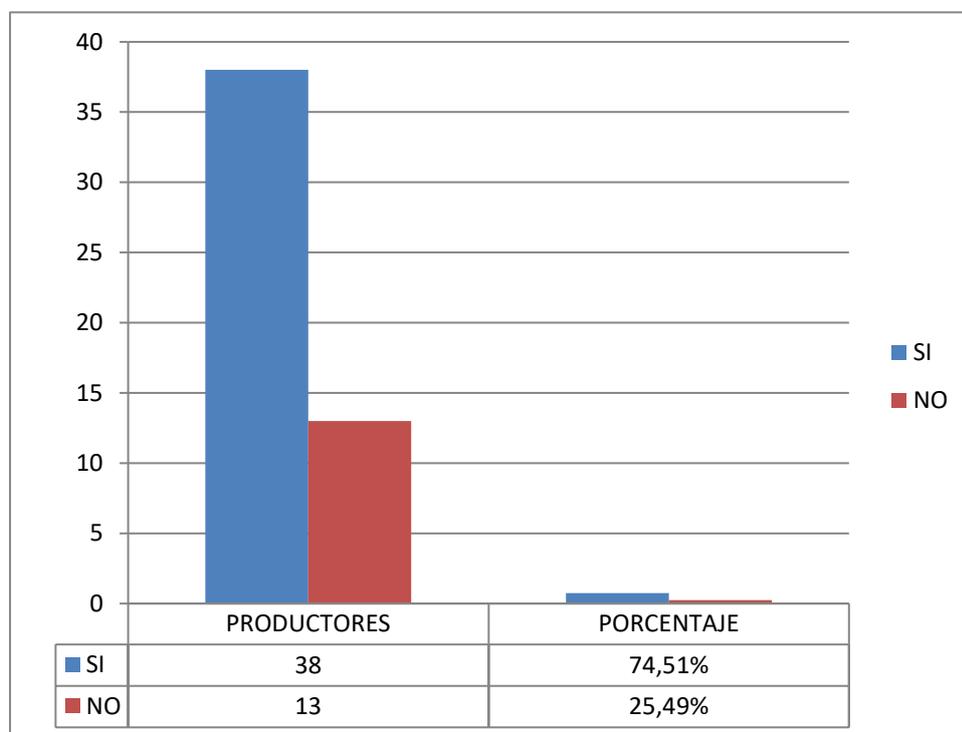
Fuente: Encuestas

Elaborado por: la autora

Análisis

Los tres principales negociantes e intermediarios se convierten en monopolios, ya que a los productores no les queda otra alternativa que venderles a crédito a quince días y lo intermediarios sin capital propio venden a las fábricas de lácteos y con el mismo dinero pagan a los productores.

Ilustración 6 ¿Está de acuerdo con la creación de enfriadora de leche que le compre a precio estable; usted le vendería?



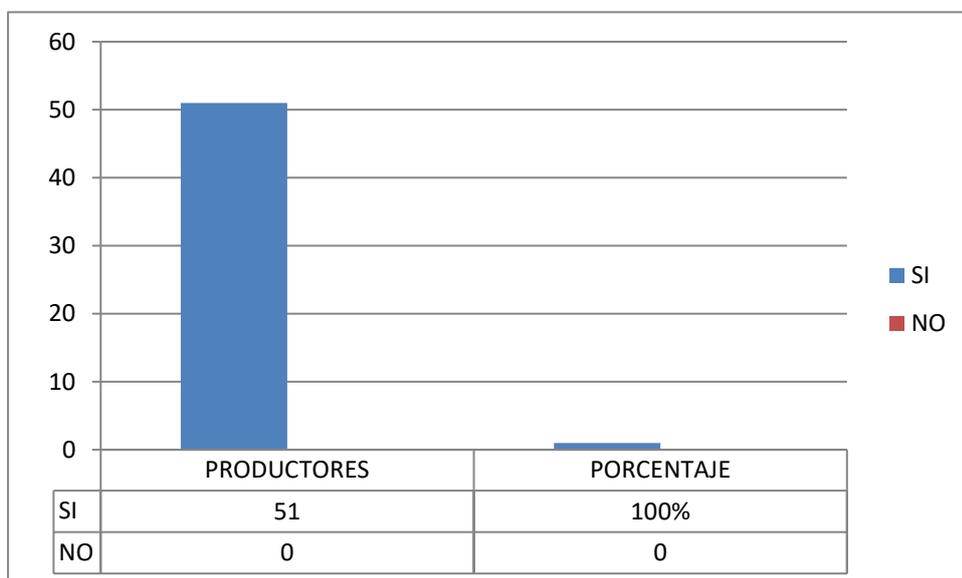
Fuente: Encuestas

Elaborado por: la autora

Análisis

Las dos terceras partes están de acuerdo con adquirir los servicios a empresas que no sean locales y una tercera parte no lo haría por desconfianza algunos intermediarios no le cancelado lo adeudado y se desaparecen y otro lo han realizado parcialmente, generándoles una pérdida para los productores.

Ilustración 7 ¿Si aparece una empresa enfriadora de leche local que le compre a un precio estable usted le vendería?



Fuente: Encuestas

Elaborado por: la autora

Análisis

La totalidad de los productores de leche están de acuerdo con la implantación de la empresa de enfriamiento de leche local que les adquiera a un precio razonable y a menor plazo, pues esta alternativa les permitirá mejorar la producción y por ende crecer y desarrollarse.

3.7. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

a. Factores que la afectan

Para la demanda se toma en cuenta las encuestas realizadas mediante censo a los productores de leche a quien vende o distribuyen.

La falta de una planta enfriamiento ha permitido que los productores de la zona que son 51, entreguen la producción a los intermediarios, que han pagado precios a su gusto, razón por la cual no ha aumentado la producción.

b. Comportamiento histórico

La demanda histórica prácticamente se ha mantenido estancada durante muchos años en 1.539.360, los precios bajos que se pagan por la leche y la falta de asesoramiento técnico, pues gran parte de ha sido para autoconsumo, o para la elaboración de quesos artesanales.

AÑOS/LECHE	2015
DEMANDA	1.539.360
total	1.539.360

c. Demanda actual

El promedio de producción por productor es de 84 litros diarios, lo que significa que cada uno tiene de diez a doce vacas, tomando en cuenta que cada cabeza de ganado produce de 8 a 10 litros diarios dando un total de producción diario de los 51 productores de leche de 4.276 litros diarios, que al año da 1.539.360 litros de leche.

Tabla 10 Proyección de la demanda diaria

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DIARIA					
PRODUCTO	2015	2016	2017	2018	2019
LITROS DE LECHE	4276	4447	4625	4810	5002
TOTAL	4276	4447	4625	4810	5002

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: la autora

Para la proyección de la demanda se calcula con los mismos parámetros que la oferta con el crecimiento exponencial del 4%.

d. Proyección de la demanda

$$Q_n = Q_0 (1 + i)^n$$

En donde:

Q_n = consumo Futuro

Q_0 = población

i = tasa de crecimiento anual promedio

n = años a proyectar

Tabla 11 calculo de la demanda anual

Año 2015		Qn=1.539.360
Año 2016	$Q_n=1.539.360(1 + 0,04)$	Qn=1.600.934
Año 2017	$Q_n=1.600.934(1 + 0,04)$	Qn=1.664.972
Año 2018	$Q_n=1.664.972 (1 + 0,04)$	Qn= 1.731.571
Año 2019	$Q_n= 1.731.571(1 + 0,04)$	Qn= 1.800.833

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 12 Ganancia en la relación de la venta a la enfriadora y los intermediarios

GANANCIA EN LA RELACIÓN DE LA VENTA A LA ENFRIADORA Y LOS INTERMEDIARIOS					
LECHE	2015	2016	2017	2018	2019
LITROS	646.200	671.760	699.120	726.840	756.000
VENDEN A LA ENFRIADORA	239.094,00	257.896,73	278.492,42	300.421,10	324.222,67
VENDEN AL INTERMEDIARIO	161.550,00	174.254,54	188.170,55	202.987,23	219.069,37
DIFERENCIA GANANCIA	77.544,00	83.642,18	90.321,87	97.433,87	105.153,30

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

3.8. ANÁLISIS DE LA OFERTA

a. Factores que la afectan

La oferta está dada por los intermediarios que de manera rústica y rudimentaria recolectan el producto que es la leche en la zona adquiriendo a los diferentes productores ganaderos. Por ser los únicos que compran la leche, ponen el precio a su conveniencia, creando una pérdida a los

productores; y estos intermediarios a su vez entregan a las fábricas de lácteos, obteniendo jugosas ganancias, pues entre el precio que compran al precio que venden es un margen muy amplia que va desde veinte centavos a veinte y cinco por litro por una leche de mediana calidad, además ellos fabrican quesos artesanales.

La competencia como son los señores Fredy Posso y Alfonso Ponce son oriundos de la PAZ, y el señor Luis Marcillo es de San Gabriel, tienen sus medios de transporte donde recolectan la leche, como es un producto perecible a los productores no les queda más remedio que vende al precio que ellos paguen creándose una injusticia.

b. Comportamiento Histórico

51 productores de la zona venden a los intermediarios que ofertan el servicio a precios injustos un total de 4.276 litros anual que es la capacidad máxima de compra a los productores anuales que se ha mantenido durante varios años, pues la falta de asesoramiento técnico y el bajo precio han impedido que aumente la venta.

Tabla 13 INTERMEDIARIOS COMPRA LECHE

COMPRADORES	LITROS VENDIDOS	PORCENTAJE
MARCILLO	884	20,67%
FREDY P.	2332	54,54%
ALFONSO P.	816	19,08%
OTROS	244	5,71%
TOTAL	4276	100,00%
PRODUCTORES	51	
PROMEDIO DE PRO.	84	

Fuente: Encuesta

Elaborado por: la autora

c. Oferta actual

Por ser un servicio nuevo no existe actualmente en el sector una institución o empresa dedicada a la venta de este servicio de enfriamiento o pasteurización de la leche, los productores antes fabricaban quesos artesanales, pero actualmente las políticas gubernamentales exigen tener un registro sanitario, razón por la cual los productores se han visto en la necesidad de vender a intermediarios a un precio de hasta 0,25 centavos en unos casos y en otros se va al autoconsumo o se daña por no tener enfriamiento.

d. Proyección de la oferta

Para la proyección de la oferta se calcula con la fórmula de crecimiento exponencial de acuerdo al siguiente detalle:

$$Q_n = Q_0 (1 + i)^n$$

En donde:

Q_n = consumo Futuro

Q_0 = población

i = tasa de crecimiento anual promedio

n = años a proyectar

Q_n = ?

Q_0 = 646.200

i = 0.04

n = 1

Tabla 14 Proyección de la Oferta

Año 2015		Qn=646.200
Año 2016	$Qn=646.200(1 + 0,04)$	Qn=671.760
Año 2017	$Qn=671.760(1 + 0,04)$	Qn=699.120
Año 2018	$Qn=699.120 (1 + 0,04)$	Qn= 726.840
Año 2019	$Qn= 726.840(1 + 0,04)$	Qn= 756.000

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

3.9. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA.

DESCRIPCION	Año 2015	Año 2016	Año 2017	Año 2018	Año 2019
AÑOS/LECHE	2015	2016	2017	2018	2019
DEMANDA	1.539.360	1.600.934	1.664.972	1.731.571	1.800.833
(-)OFERTA (DE LA PROPIA EMPRESA)	646.200	671.760	699.120	726.840	756.000
DEMANDA INSATISFECHA SOBRENTE	893.160	929.174	965.852	1.004.731	1.044.833

Tabla 15 Representación de la demanda Insatisfecha y la oferta potencial

DESCRIPCION					
AÑOS/LECHE	2015	2016	2017	2018	2019
DEMANDA TOTAL INSATIF.(100%)	1.539.360	1.600.934	1.664.972	1.731.571	1.800.833
OFERTA POTENCIAL (42%)	646.200	671.760	699.120	726.840	756.000
% OFERTA POTENCIAL	41,98%	41,96%	41,99%	41,98%	41,98%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

3.10. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO MERCADO

-Se concluye que existe aceptación del servicio, pues así lo determinan las encuestas realizadas a todos los productores de la zona.

-Por ser servicio nuevo no existe una empresa similar de enfriadora de leche, pues la competencia tan solo se limita a compradores de leche de otras zonas.

-Los precios del servicio son justos pese a los beneficios que recibe el productor.

-Se concluye que el estudio de factibilidad es posible realizarlo.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TECNICO O INGENIERIA DEL PROYECTO

4.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

a. Características

Las características principales son las siguientes:

- Conservara su valor nutricional, con las propiedades naturales y las proteínas de la leche.
- Mantiene un servicio de altos niveles de calidad y técnicos para su conservación.
- Realizar la comercialización directa con los fabricantes de lácteos.

4.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

a. Diagrama de Flujo

Simbología para elaborar los diagramas de flujo

Los diagramas de flujo se dibujan generalmente usando algunos símbolos que ayudan a entender el funcionamiento interno y las relaciones entre varios procedimientos que tienen las microempresas.

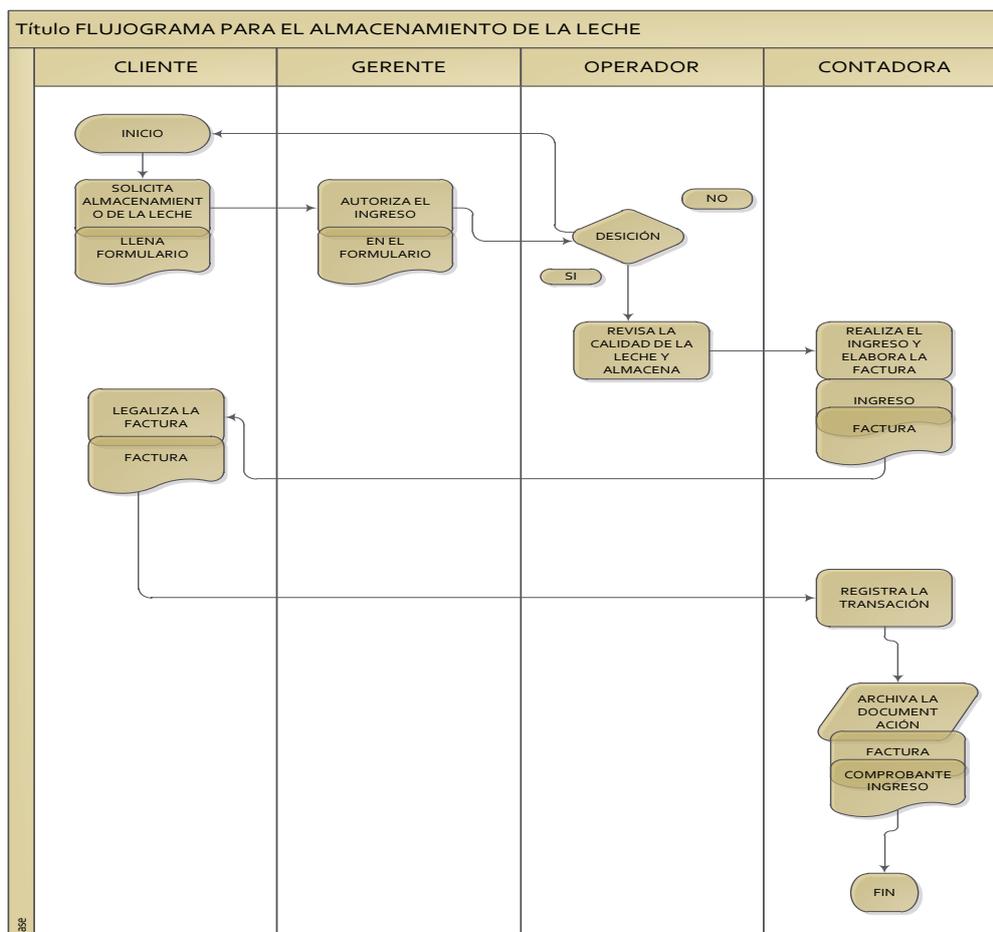
Tabla 16 Proceso de almacenamiento de leche

No. Actividad	DETALLE	PROCESO
1	Cliente- productor	Solicita almacenamiento de la leche formulario.
2	Gerente	Autoriza el almacenamiento
3	Operador	Almacena el producto en el tanque
4	Contador	Realiza el ingreso y realiza factura venta servicio
5	Cliente. Productor	Legaliza la factura por los litros entregados.
6	Contador	Registra la transacción y archiva

Fuente, investigación directa

Elaborado por la autora

Ilustración 8: FLUJOGRAMA DE ALMACENAMIENTO DE LECHE



Elaborado por: la autora

Para el proceso de almacenamiento de leche el cliente solicitará el servicio llenando un formulario prediseñado, para la autorización de la gerencia para el almacenamiento de la leche, acto seguido el contador realizará el ingreso, cobrará y entregará la factura al cliente por los litros de leche entregados y por último se registrará la transacción por parte de la contadora.

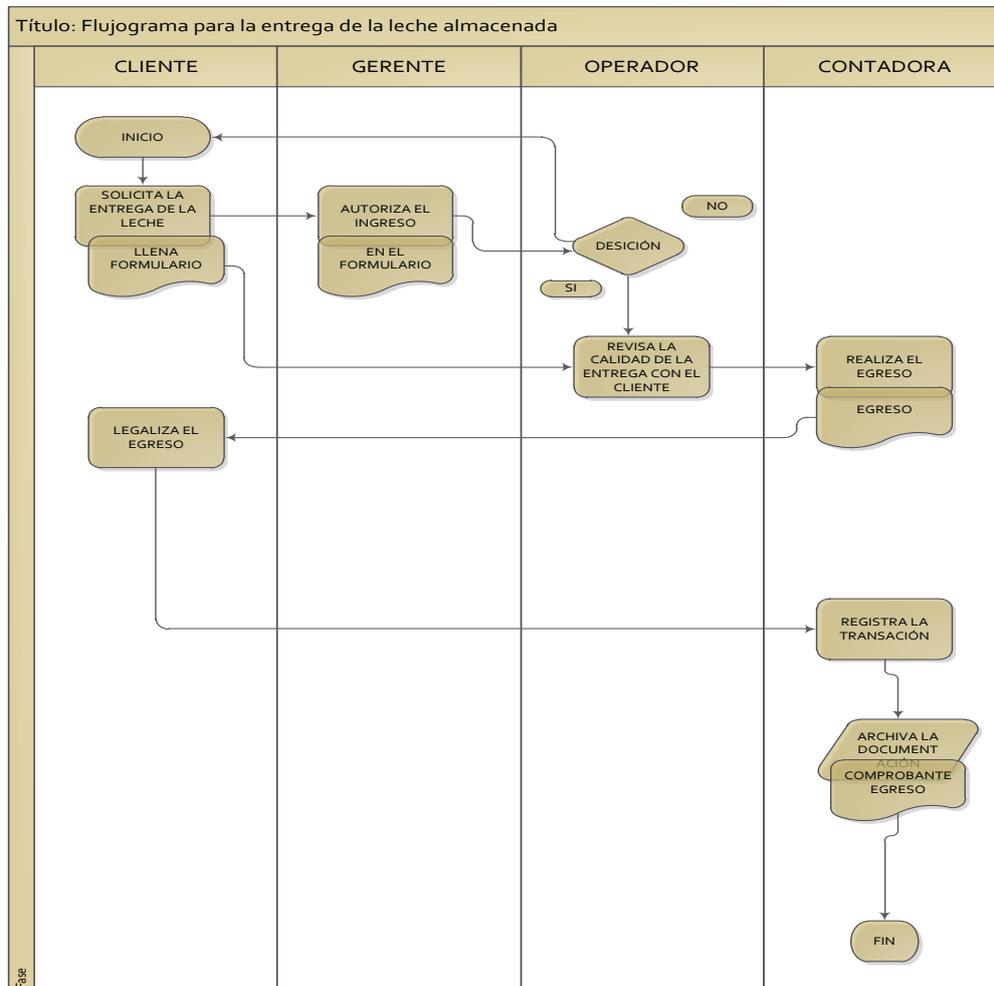
Tabla 17 Entrega de la leche

No. Actividad	DETALLE	PROCESO
1	Cliente	Solicita la entrega de la leche almacenada formulario.
2	Gerente	Autoriza la entrega
3	Operador	Entrega producto que es la leche
4	Contador	Realiza el egreso
5	Cliente	Legaliza egreso.
6	Contador	Registra la transacción en el Kardex y archiva

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Ilustración 9 FLUJOGRAMA PARA LA LECHE ALMACENADA



Elaborado por: la autora

Para la entrega de la leche a la fábrica, el cliente solicita mediante formulario autorización la salida del producto, y el operador entrega el producto que almacenó el productor, el contador realiza el egreso y legalizan conjuntamente. El contador registra en el kardex y archiva la documentación

4.3. TAMAÑO DEL PROYECTO

a. En función de la Demanda

Tabla 18 Porcentaje de oferta potencial

DESCRIPCION					
AÑOS/LECHE	2015	2016	2017	2018	2019
DEMANDA	1.539.360	1.600.934	1.664.972	1.731.571	1.800.833
Cantidad de leche anual Litro	646.200	671.760	699.120	726.840	756.000
% Demanda insatisfecha	41,98%	41,96%	41,99%	41,98%	41,98%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: la autora

La capacidad máxima de almacenamiento y enfriamiento de leche para ser entregados a la industria lechera es de 756.000 que alcanzará en el año 2019, con un crecimiento del 4 %.

Empezará en el 2015 con el 85,48 del proyecto a ejecutarse de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 19 Tamaño del Proyecto

AÑO	SERVICIOS	PORCENTAJE
2.015	646.200	85,48%
2.016	671.760	88,86%
2.017	699.120	92,48%
2.018	726.840	96,14%
2.019	756.000	100,00%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 20: Capacidad de la planta

	Producto	SERVICIOS
	Unidad	
Capacidad de la planta	Servicio/año	756.000
	Sev. sem/ semana	15.760
	Unida	2250
	Unidades/hora	281

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

$$\text{Capacidad}_{\text{planta}} = \frac{\text{unidades/año}}{\text{N}^{\circ}\text{horas} \times \text{N}^{\circ}\text{días} \times \text{N}^{\circ}\text{semanas}}$$

Datos:

Cantidad producida: 756.000 unidades/año

Nº horas trabajo: 8 h

Nº días trabajo: 7 días

Nº semanas trabajo: 48 semanas

$$\text{Capacidad}_{\text{planta}} = \frac{756.000 \text{ servicios /año}}{8 \text{ h} \times 7 \text{ días} \times 48 \text{ semanas}}$$

$\text{Capacidad}_{\text{planta}} = 281$ Servicios en litros de leche por hora/h

Para el cálculo de esta fórmula se tomó en cuenta que la jornada de trabajo será de lunes a domingo en una jornada diaria de trabajo de 8 horas.

La capacidad de almacenamiento será del almacenamiento y enfriamiento de 756.000 litros de leche que alcanzará en el año 2019.

b. En Función de los insumos y suministros

En razón que es una empresa de servicios no se requieren insumos tan solo materiales de protección.

Tabla 21 Materiales de protección

Materiales de protección					
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
Mandiles					
Cantidad	1		1		
Cantidad	20,00		21,08		
Total	20,00	-	21,08	-	-
Botas					
Cantidad	1,00		1,00		
Precio	10,00		10,54		
Total	10,00	-	10,54		
Guantes					
Cantidad	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Precio	5,00	5,19	5,38	5,59	5,80
Total	5,00	5,19	5,38	5,59	5,80
Total	35,00	5,19	37,00	5,59	5,80

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

c. En Función de la maquinaria, equipo, tecnología.

Maquinaria y equipo del área operativa son los requeridos; para lo cual se necesita implementos especializados que puedan para el almacenamiento de la leche que será enfriada de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 22 MAQUINARIA Y EQUIPO

CANTIDAD	MAQUINARIA Y EQUIPO	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
1	Tanque de enfriadora de 2100 lts.	11.256,00	11.256,00
1	Generador eléctrico	1.300,00	1.300,00
10	Bidones	130,00	1.300,00
1	Termómetro	40,00	40,00
TOTAL			13.896,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 23 EQUIPOS DE SEGURIDAD

CANTIDAD	EQUIPOS DE SEGURIDAD	v . Unitario	v. total
1	Extintor	120,00	120,00
1	Alarma	56,51	56,51
1	Equipo con 10 metros manguera	220,50	220,50
5	Señalética	25,00	125,00
Total Equipos de seguridad Operativos			522,01

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

d. En Función al Financiamiento

La inversión total del proyecto es de \$ 61.500,00, de los cuales se financiarán 35.000,00 USD mediante un préstamo bancario en el Banco Nacional de Fomento, con un interés anual del 15 % y \$ 26.500,00 se lo realizará con capital propio, de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 245 CUADRO DE INVERSIONES

CUADRO DE INVERSIONES		
DESCRIPCION		
1	Inversión Variable	6.788,33
2	Inversión Fija	54.711,67
	TOTAL	61.500,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 256 DETALLE DEL CAPITAL

DETALLE DEL CAPITAL		
DESCRIPCION	VALOR	%
Capital Propio	26.500,00	43,10
Préstamo	35.000,00	56,90
TOTAL	61.500,00	100,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autor

4.4. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

a. Macrolocalización

Ilustración 10 Mapa del Carchi



Ubicación

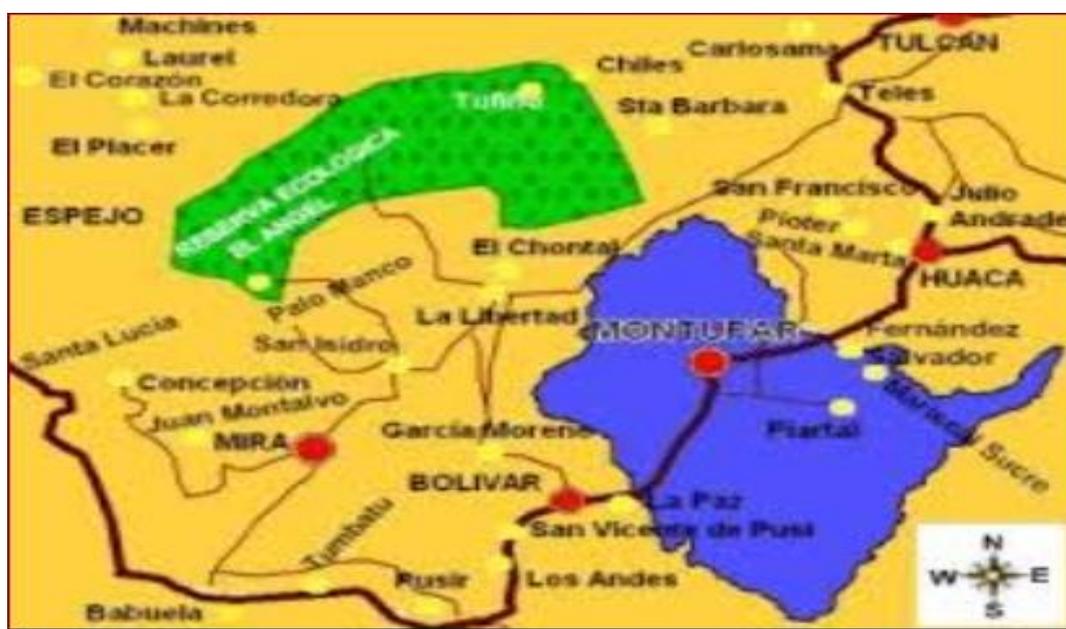
La Provincia del Carchi está ubicada en el extremo norte del callejón interandino; entre los paralelos $1^{\circ} 12' 43''$ y $0^{\circ} 21' 50''$ de Latitud Norte y entre los meridianos $77^{\circ} 31' 36''$ y $78^{\circ} 33' 12''$ de Longitud Occidental; el relieve del terreno es bastante irregular y montañoso; la Provincia se extiende entre los nudos de Pasto hacia el norte, de Boliche, hacia el sur y en parte del valle del Chota.

Limites

Limita al norte con la República de Colombia; al Sur y Oeste con la Provincia de Imbabura; al Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas.

A la ciudad de Tulcán, capital de la provincia del Carchi se llega a través de una vía de primer orden, se encuentra a 350 Km de distancia desde la ciudad de Quito y 170 desde la ciudad de Ibarra, sitios de referencia geográfica y comercial del norte del país.

Ilustración 11 Mapa de Montufar



De la ciudad de San Gabriel a Tulcán distan 30 Km y 10 Km a la parroquia La Paz que es la cabecera parroquial de las comunidades de Tuquer y Pizán, sitios de interés de este proyecto.

El cantón Montufar perteneciente a la Provincia del Carchi, parte del territorio que en la época aborígen conformaba la nación PASTO, la que se extendía desde lo que en la actualidad es Popayán en Colombia, hasta el río Chota, límite de las Provincias de Carchi e Imbabura,

convivían los integrantes de la parcialidad TUSA, origen primigenio de nuestra cultura, desarrollando sus actividades en un ambiente rico en biodiversidad, animales, aves de caza y una tierra fértil que con una elevada técnica de manejo, supieron rotar los cultivos manteniéndola siempre en óptimas condiciones y en constante regeneración. Su cerámica es una de las más representativas de América.

b. Microlocalización

Tabla 26 CONSULTA DE INDICADORES SOCIALES DE LA PARROQUIA DE LA PAZ

Sector/Indicador	Medida	Parroquia - La Paz
Población económicamente activa (PEA)	Número	1,289.00
Población en edad de trabajar (PET)	Número	2,722.00
Tasa de participación laboral bruta	Porcentaje	37.60
Tasa de participación laboral global	Porcentaje	47.40
Índice de feminidad	%(mujeres c/100 hombres)	106.12
Población - 10 a 14 años	Número	371.00
Población - 15 a 29 años	Número	835.00
Población - 1 a 9 años	Número	656.00
Población - 30 a 49 años	Número	754.00
Población - 50 a 64 años	Número	353.00
Población afroecuatoriana	Número	26.00

Población Blanca	Número	79.00
Población - de 65 y más años	Número	409.00
Población (habitantes)	Número	3,432.00
Población – hombres	Número	1,665.00
Población indígena	Número	22.00
Población - menores a 1 año	Número	54.00
Población mestiza	Número	3,283.00
Población – mujeres	Número	1,767.00
Proporción de mujeres	%(población total)	51.48
Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	43.70
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	82.80
Bono de Desarrollo Humano - discapacitados	Número	26.00
Bono de Desarrollo Humano - madres	Número	466.00
Bono de Desarrollo Humano - tercera edad	Número	347.00
Bono de Desarrollo Humano - todos los beneficiarios	Número	839.00
Niños/as menores de 5 años en centros de cuidado diario	%(niños menores de 5 años)	48.64
Agua entubada por red pública dentro de la vivienda	%(viviendas)	36.53

Casas, villas o departamentos	%(viviendas)	88.18
Cuarto de cocina	%(hogares)	87.71
Ducha exclusiva	%(hogares)	51.49
Hacinamiento	%(hogares)	24.46
Medios de eliminación de basura	%(viviendas)	46.15
Red de alcantarillado	%(viviendas)	56.73
Servicio eléctrico	%(viviendas)	98.34
Servicio higiénico exclusivo	%(hogares)	75.21
Servicio telefónico convencional	%(viviendas)	25.10
Tipo de piso	%(viviendas)	68.54
Uso de gas para cocinar	%(hogares)	92.52
Uso de leña o carbón para cocinar	%(hogares)	7.15
Vivienda propia	%(hogares)	63.99

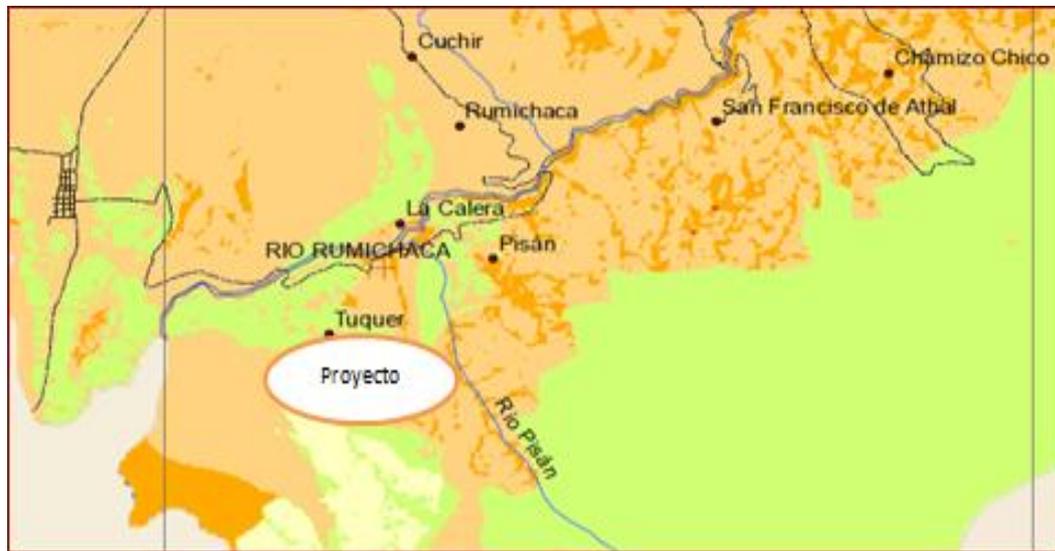
Fuente: SISSE 2015

La comunidades de Tuquer y Pizán políticamente pertenecen a la Parroquia La Paz, se encuentran localizadas a escasos 3 Km y 3.5 Km respectivamente, se llega por una vía empedrada de segundo orden y desde la gruta de la Paz el acceso a las comunidades es por un camino lastrado carrózale.

La comunidad de Tuquer Parroquia la Paz tiene una población de 3.432 son colonos que se asentaron hace aproximadamente 100 años, provenientes de otros sectores la misma provincia

del Carchi. Son sectores de potencialidad agrícola y ganadera, por lo tanto la economía familiar depende de estas unidades productivas.

Ilustración 12 LOCALIZACIÓN TUQUER



Análisis de factores del sector asignado

Mano de obra disponible

Para la contratación de la mano de obra se escogerá al personal de la misma zona que tenga experiencia en almacenamiento de leche.

Cercanía a las fábricas de lácteos

La leche que se almacenará estará cerca de las empresas lácteas que se entregará como materia prima es ALPINA, LA LECHERÍA CARCHI, SAN CRISTOBAL que están máximo a una hora en vehículo.

Factores ambientales

La micro empresa, no afectará significativamente al medio ambiente, debido a que no es de producción si no que tan solo es un centro de acopio de enfriamiento de leche.

Disponibilidad de servicios básicos

El lugar donde se ubicará la MICRO empresa de almacenamiento y enfriamiento de leche cuenta con los siguientes servicios básicos necesarios para su funcionamiento.

Tabla 27 SERVICIOS BÁSICOS

	Institución	Servicio
1	AGUA POTABLE TUQUER	Agua Potable
2	EMELNORTE	Energía eléctrica
3	GAD LA PAZ	Servicio Alcantarillado
4	CLARO	Telefonía celular e internet
5	POLICIA NACIONAL	Vigilancia
6	BUSES	Transporte público
7	GAD LA PAZ	Recolección de basura

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 28 Infraestructura

	Institución	Servicio
1	GAD MUNICIPAL	Calles empedradas
2	EMELNORTE	Alumbrado público
3	GAD LA PAZ	Plaza
4	GAD LA PAZ	Vías de acceso (una vía)

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 29 VALORACIÓN DE FACTORES

FACTORES IMPRESCINDIBLES	80%
Disponibilidad de mano de obra y talento humano capacitado	30%
Facilidad de vías de acceso	15%
Abastecimiento de Servicios básicos (Luz, agua potable, teléfono)	15 %
Infraestructura (empedrado, alcantarillado)	20%
FACTORES IMPORTANTES	20%
Seguridad policial	10%
Transporte público de buses y taxis	10%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

4.5. DISTRIBUCIÓN DE PLANTA/ÁREAS

Diseño de la planta

El área total de construcción donde irá establecida la microempresa de almacenamiento y enfriamiento de leche tendrá una superficie de 120 m², de la cual 75 m² irán destinados a la construcción y 45 m² estarán establecidas para estacionamientos, espacios verdes entre otras, las cuales se encuentran distribuidas en las siguientes áreas:

Área administrativa: gerencia, contabilidad, almacenamiento.

Área Operativa: recepción, enfriamiento de leche.

4.6. Análisis de la Inversión

a. Inversión Fija

Las inversiones fijas está en concordancia a la Propiedad Planta y Equipo que se requiere para poner en marcha el proyecto en estudio para lo cual se clasifican en tres áreas que son: administrativa, ventas y producción.

Tabla 30 Inversiones Fija

RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS			
NRO.	DESCRIPCION		v. total
	INVERSIONES ÁREA ADMINISTRATIVA		
1	TERRENO		2.250,00
2	CONSTRUCCIONES		16.800,00
3	MUEBLES DE OFICINA		1.076,34
4	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		1.487,24
	subtotal		21.795,01
	INVERSIONES ÁREA VENTAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		665,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		752,22
4	VEHÍCULO		16.900,00
	Subtotal Ventas		18.498,65
	INVERSIONES OPERATIVAS		
1	MAQUINARIA Y EQUIPO		13.896,00
2	EQUIPOS DE SEGURIDAD		522,01
	Subtotal		14.418,01
	INVERSIONES		54.711,67

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

b. Costos y Gastos

Tabla 31 Costos y Gastos

RESUMEN DE COSTOS Y GASTOS ANUAL					
DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Proyección Costos Operativos	6.538,53	7.415,64	8.045,36	8.660,35	9.359,40
Proyección Gastos Administrativos	19.100,30	19.616,42	21.202,35	22.917,43	24.772,21
Proyección Gastos Ventas	10.181,10	10.384,87	11.143,48	11.961,12	12.842,56
Proyección Gastos Financieros	4.910,03	4.093,12	3.144,88	2.044,21	766,61
TOTAL	40.729,96	41.510,05	43.536,07	45.583,11	47.740,78

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

c. Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo es producto de todas las proyecciones calculadas en el Estudio Financiero divididas para seis para obtener el resultado del fondo rotativo durante de dos meses.

Tabla 32 Resumen Capital de Trabajo

Resumen de Capital de Trabajo		
DESCRIPCIÓN	ANUAL	/ 6 BI MENSUAL
Costos Operativos	6.538,53	1.089,76
Gastos Administrativos	19.100,30	3.183,38
Gastos Ventas	10.181,10	1.696,85
Gastos Financieros	4.910,03	818,34
TOTAL	40.729,96	6.788,33

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Nota; los cuadros desglosados del capital de trabajo están proyectados en el estudio financiero.

Talento humano

Dentro del Talento se contará en el Área administrativa con el Administrador Gerencial y una contadora; en el área de ventas un vendedor y en el área operativa un trabajador encargado del almacenamiento de la leche.

Tabla 33 TALENTO HUMANO

CANTIDAD	TALENTO HUMANO	SALARIO BASICO UNIFICADO
	Área Administrativa	
1	Administrador Gerencial	700,00
1	Contador	480,00
	Área de Ventas	
1	Vendedor	450,00
	Área Operativa	
1	Trabajador manual	354,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

CAPITULO V

5. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

5.1. PRESUPUESTOS

a. De inversión

- Activos Fijos

INVERSIONES ADMINISTRATIVAS

Los bienes muebles serán distribuidos de acuerdo al número de empleados que se requieren para esta área, en este caso laboraran el gerente la contadora.

Los activos fijos administrativos comprenden la Propiedad Planta y Equipo que son: bienes muebles, equipos de oficina, informáticos y de seguridad como se detalla a continuación:

Tabla 34. Terreno

DETALLE	TERRENO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	TERRENO 120 M2	2.250,00	2.250,00
	TOTAL	2.250,00	2.250,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 35 EDIFICIO

DETALLE	CONSTRUCCIONES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	EDIFICIO 120 METROS	16.800,00	16.800,00
	TOTAL	16.800,00	16.800,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

El arquitecto cobra la construcción por obra a \$150,00 por metro cuadrado.

Tabla 36 MUEBLES DE OFICINA

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
2	ESTACIÓN DE TRABAJO	236,61	473,22
2	SILLONES GIRATORIOS	77,68	155,36
6	SILLA NORMALES	41,96	251,76
2	ARCHIVADORES AÉREOS	98,00	196,00
TOTAL			1.076,34

Fuente: proformas, mercado libre

Elaborado por: la autora

Tabla 37 EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	TELÉFONO CON UNA EXTENSIÓN SERVICIO	163,40	163,40
2	CALCULADORA	10,00	20,00
TOTAL			183,40

Fuente: proformas

Elaborado por: la autora

Tabla 38 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
2	COMPUTADORA	495,02	990,04
2	FLASH MEMORY 8 GB	5,60	11,20
1	IMPRESORA MATRICIAL	240,00	240,00
1	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN A COLORES	246,00	246,00
TOTAL			1.487,24

Fuente: proformas, mercado libre

Elaborado por: la autora

INVERSIONES VENTAS

En el área de ventas laborará un vendedor encargado de la comercialización, publicidad e imagen institucional de la empresa para lo cual contará con los siguientes bienes muebles:

Tabla 39 MUEBLES DE OFICINA

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
1	ESTACIÓN DE TRABAJO	120,00	120,00
1	SILLON GIRATORIO	75,00	75,00
2	SILLAS NORMALES	50,00	100,00
1	Letrero 3 x 2	240,00	240,00
1	ARCHIVADOR DE 1,80 X 0,60 CM	130,00	130,00
TOTAL			665,00

Fuente: proformas, mercado libre

Elaborado por: la autora

Tabla 40 EQUIPOS DE OFICINA

CANTIDAD	EQUIPOS DE OFICINA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	SUMADORA	120,00	120,00
1	EXTENSIÓN TELEFÓNICA	61,43	61,43
TOTAL			181,43

Fuente: proformas

Elaborado por: la autora

Tabla 41 EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE

CANTIDAD	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	COMPUTADORA	495,02	495,02
2	FLASH MEMORY 8 GB	5,60	11,20
1	IMPRESORA MULTIFUNCIÓN A COLORES	246,00	246,00
TOTAL			752,22

Fuente: proformas

Elaborado por: la autora

Tabla 42 VEHÍCULO

CANTIDAD	VEHÍCULO	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Camión JMC	16.900,00	16.900,00
TOTAL			16.900,00

Fuente: proforma

Elaborado por: la autora

El vehículo es de segundo según proforma de Comercial Hidrovo.

INVERSIONES OPERATIVAS

Los bienes muebles, maquinaria y equipo del área operativa son los requeridos; para lo cual se necesita implementos especializados que puedan para el almacenamiento de la leche que será enfriada de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 43 MUEBLES DE OFICINA

CANTIDAD	MUEBLES DE OFICINA	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
1	MESA	60,00	60,00
1	SILLA	41,96	41,96
1	ARCHIVADOR METÁLICO	120,00	120,00
TOTAL			221,96

Fuente: proformas

Elaborado por: la autora

Para el área operativa se requieren bienes muebles rústicos, para el área del almacenamiento de la leche.

Luego de realizar una investigación de proveedores y maquinaria específica para cada operación, se indica una lista de equipos con sus respectivas capacidades y costo:

Tabla 44 MAQUINARIA Y EQUIPO

CANTIDAD	MAQUINARIA Y EQUIPO	CTO UNITARIO	CTO TOTAL
1	Tanque de enfriadora de 2100 lts.	11.256,00	11.256,00
1	Generador eléctrico	1.300,00	1.300,00
10	Bidones	130,00	1.300,00
1	Termómetro	40,00	40,00
TOTAL			13.896,00

Fuente: Proformas

Elaborado por: la autora

Consta el tanque de enfriamiento más artículos que necesita para la instalación de la enfriadora de leche.

RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS

El total de las inversiones fijas que se necesitan para desarrollar el proyecto es de 49.211,67 USD.

Tabla 45 RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS

RESUMEN DE INVERSIONES FIJAS			
NRO.	DESCRIPCION		v. total
	INVERSIONES ÁREA ADMINISTRATIVA		
1	TERRENO		2.250,00
2	CONSTRUCCIONES		16.800,00
3	MUEBLES DE OFICINA		1.076,34
4	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		1.487,24
	subtotal		21.795,01
	INVERSIONES ÁREA VENTAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		665,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		752,22
4	VEHÍCULO		16.900,00
	Subtotal Ventas		18.498,65
	INVERSIONES OPERATIVAS		
1	MAQUINARIA Y EQUIPO		13.896,00
2	EQUIPOS DE SEGURIDAD		522,01
	Subtotal		14.418,01
	INVERSIONES		54.711,67

Fuente: faene, proformas y mercado libre

Elaborado por: la autora

RESUMEN TOTAL DE LAS INVERSIONES.

Las inversiones totales que se necesitan en el proyecto son las siguientes:

Tabla 46 RESUMEN DE INVERSIONES

RESUMEN DE INVERSIONES			
NRO.	DESCRIPCION		v. total
	INVERSIONES ADMINISTRATIVAS		
1	TERRENO		2.250,00
2	CONSTRUCCIONES		16.800,00
3	MUEBLES DE OFICINA		1.076,34
4	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		1.487,24
	subtotal		21.795,01
	INVERSIONES VENTAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		665,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		752,22
4	VEHÍCULO		16.900,00
	Subtotal Ventas		18.498,65
	INVERSIONES OPERATIVAS		
1	MAQUINARIA Y EQUIPO		13.896,00
2	EQUIPOS DE SEGURIDAD		522,01
	Subtotal		14.418,01
	TOTAL		54.711,67
	CAPITAL DE TRABAJO		6.788,33
	INVERSIONES		61.500,00

Fuente: faene, mercado libre, proformas

Elaborado por: la autora

- Capital de trabajo

Este tipo de inversión denominada también inversión variable, está representado por el capital adicional con el que se contará para que la micro empresa funcione.

El capital de trabajo son todos los costos y gastos en efectivo para cubrir las obligaciones financieras como pago de nómina, adquisición de materia prima, proveedores mientras se

realizan las primeras ventas y está calculado para un mes y se repone con las ventas; es un fondo rotativo.

Los costos y gastos anuales que permitieron determinar el capital de trabajo se muestran en el análisis de presupuestos. Los rubros que comprende el capital de trabajo se muestran en la siguiente tabla:

Cálculo del Capital de Trabajo

El Capital de Trabajo es producto de todas las proyecciones calculadas en el Estudio Financiero divididas para seis para obtener el resultado del fondo rotativo durante de dos meses.

Tabla 47 Resumen de Capital de Trabajo

Resumen de Capital de Trabajo		
DESCRIPCIÓN	ANUAL	BI MENSUAL
Costos Operativos	6.538,53	1.089,76
Gastos Administrativos	19.100,30	3.183,38
Gastos Ventas	10.181,10	1.696,85
Gastos Financieros	4.910,03	818,34
TOTAL	40.729,96	6.788,33

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 48 CAPITAL DE TRABAJO

Resumen de Capital de Trabajo	
DESCRIPCIÓN	BI MENSUAL
Costos Operativos	1.089,76
Gastos Administrativos	3.183,38
Gastos Ventas	1.696,85
Gastos Financieros	818,34
TOTAL	6.788,33

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

b. Proyección de Ingresos

Los ingresos proyectados están en concordancia a la oferta potencial que es la demanda insatisfecha, con un crecimiento de las ventas del 4,00 % anual de acuerdo al crecimiento económico del último año, y para el crecimiento de precios calculada con la fórmula de la inflación última que es del 3,76 %. Este crecimiento es válido porque entre más sube la economía, aumenta el poder adquisitivo de la población.

Por el servicio de enfriamiento o pasteurización se cobrará diez centavos por litro almacenado y esta venta de servicios son los ingresos que tiene la micro empresa.

Tabla 49 DETERMINACIÓN DE INGRESOS

DESCRIPCION	Año	Año	Año	Año	Año
	2015	2016	2017	2018	2019
<u>Leche:</u>					
Cantidad de leche anual Litro	646.200	671.760	699.120	726.840	756.000
Precio	0,1	0,10	0,11	0,11	0,12
TOTAL	64.620	69.702	75.268	81.195	87.628

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 50 PROYECCIÓN DE VENTAS

AÑO	VENTAS	PORCENTAJE
2.015	64.620,00	73,74%
2.016	69.701,82	79,54%
2.017	75.268,22	85,90%
2.018	81.194,89	92,66%
2.019	87.627,75	100,00%

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

c. Proyección de Egresos

Costos de producción

Los costos de producción son necesarios para transformar la materia prima e insumos en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria y equipo, entre otros. Está formado por tres elementos que son: materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de producción en el caso de la microempresa por ser de servicios operativos no tiene materia prima.

Mano de Obra Operativa

La Mano de Obra Directa tiene que ver con el talento humano dedicado a la recolección y almacenamiento de leche servicio a los pequeños productores, para lo cual se calcula con la fórmula de crecimiento histórico tomando como base las remuneraciones decretadas por el Gobierno Central de los años desde 2009 al 2014, dando como resultado un promedio de crecimiento salarial 8.20 % anual.

Para esta área se requieren un trabajador que percibirán una remuneración mensual más los componentes salariales decretados por el Gobierno Nacional como: Décimo Tercer Sueldo, Décimo Cuarto Sueldo, Fondos de Reserva a partir del segundo años, Aporte Patronal, Vacaciones.

Tabla 51 SUELDOS OPERATIVOS

SUELDOS OPERATIVOS					
SUELDO MENSUAL					
PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Trabajador manual	354,00	383,03	414,44	448,42	485,19
MENSUAL	354,00	383,03	414,44	448,42	485,19
ANUAL	4.248,00	4.596,34	4.973,24	5.381,04	5.822,29
COMPONENTES SALARIALES					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	4.248,00	4.596,34	4.973,24	5.381,04	5.822,29
Vacaciones	177,00	191,51	207,22	224,21	242,60
Aporte Patronal	516,13	558,45	604,25	653,80	707,41
Fondos de Reserva	-	382,87	414,27	448,24	485,00
Décimo Tercero	354,00	383,03	414,44	448,42	485,19
Décimo Cuarto	354,00	383,03	414,44	448,42	485,19
total	5.649,13	6.495,24	7.027,84	7.604,13	8.227,67

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 52 CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LOS SALARIOS

AÑO	CRECIMIENTO HISTÓRICO DE LOS SALARIOS	$i = \frac{Q_n - Q_0}{n - 1}$
2010	240	
2011	264	0,10
2012	292	0,11
2013	318	0,09
2014	340	0,07
2015	354	0,04
SUBTOTAL		0,41
TOTAL		$\sum i = 0,082$

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

La tasa promedio representa el 0.094

$$\frac{\sum i}{n} = \frac{0.41}{5} = 0.082 \text{ (i)} = 8,2 \%$$

Costos Indirectos de Producción

Los Costos Indirectos operativos son los servicios básicos, que ayudan a terminar el producto, para cual se calcula con los mismos parámetros de la Materia Prima Directa de acuerdo a las siguientes tablas:

Tabla 53 Servicios Básicos operativos

Servicios Básicos operativos					
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
Agua Potable					
Cantidad (m3)	10,00	10,40	10,82	11,25	11,70
Precio	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14
Valor mensual	1,20	1,29	1,40	1,51	1,63
ANUAL	14,40	15,54	16,77	18,09	19,53
Energía Electrica					
Cantidad (KW)	400	415,04	430,65	446,84	463,64
Precio	0,120	0,12	0,13	0,13	0,14
Valor mensual	48,00	51,68	55,64	59,90	64,49
ANUAL	576,00	620,13	667,64	718,79	773,86
Teléfono					
Cantidad (minutos)	200	207,52	215,32	223,42	231,82
Precio	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Valor mensual	12,00	12,92	13,91	14,97	16,12
ANUAL	144,00	155,03	166,91	179,70	193,46
Internet					
Valor (plan) mensual	10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
ANUAL	120,00	124,51	129,19	134,05	139,09
TOTAL	854,40	915,21	980,51	1.050,63	1.125,94

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 54 Materiales de protección

Materiales de protección					
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
Mandiles					
Cantidad	1		1		
Cantidad	20,00		21,08		
Total	20,00	-	21,08	-	-
Botas					
Cantidad	1,00		1,00		
Precio	10,00		10,54		
Total	10,00	-	10,54		
Guantes					
Cantidad	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Precio	5,00	5,19	5,38	5,59	5,80
Total	5,00	5,19	5,38	5,59	5,80
Total	35,00	5,19	37,00	5,59	5,80

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 55 Resumen de Costos Indirectos de Operativos

Resumen de Costos Indirectos de Operativos					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
1 Servicios Básicos operativos	854,40	915,21	980,51	1.050,63	1.125,94
2 Materiales de protección	35,00	5,19	37,00	5,59	5,80
Total	889,40	920,40	1.017,51	1.056,22	1.131,74

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Gastos de Talento Humano Administrativo

El área administrativa se encarga del correcto manejo de recursos económicos. Los sueldos administrativos anualmente tendrán derecho a pago de vacaciones, aporte patronal (12,15%), fondos de reserva (9,43%), décimo tercero y décimo cuarto sueldos y para su proyección se toma en cuenta los mismos parámetros que la mano de obra operativa.

Tabla 56 GASTOS TALENTO HUMANO ADMINISTRATIVO

GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO					
SUELDO MENSUAL					
PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Administrador Gerencial	600,00	649,20	702,43	760,03	822,36
Contador	450,00	486,90	526,83	570,03	616,77
MENSUAL	1.050,00	1.136,10	1.229,26	1.330,06	1.439,12
ANUAL	12.600,00	13.633,20	14.751,12	15.960,71	17.269,49
COMPONENTES SALARIALES					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	12.600,00	13.633,20	14.751,12	15.960,71	17.269,49
Vacaciones	525,00	568,05	614,63	665,03	719,56
Aporte Patronal	1.530,90	1.656,43	1.792,26	1.939,23	2.098,24
Fondos de Reserva	-	1.135,65	1.228,77	1.329,53	1.438,55
Décimo Tercero	1.050,00	1.136,10	1.229,26	1.330,06	1.439,12
Décimo Cuarto	708,00	766,06	828,87	896,84	970,38
Total	16.413,90	18.895,49	20.444,92	22.121,40	23.935,35

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

NOTA la mano operativa o de servicio consta en los costos operativos

Gastos generales Administrativos

Para la proyección de los Gastos Generales Administrativos se requieren de servicios básicos, administrativos, materiales de oficina, materiales de oficina, materiales de aseo y gastos de constitución de acuerdo a los siguientes cuadros:

Tabla 57 Servicios Básicos Administrativos

Servicios Básicos Administrativos					
AÑOS RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
Agua Potable					
Cantidad (m3)	5,00	5,20	5,41	5,62	5,85
Precio	0,12	0,12	0,13	0,13	0,14
Valor mensual	0,60	0,65	0,70	0,75	0,81
ANUAL	7,20	7,77	8,38	9,05	9,76
Energía Electrica					
Cantidad (KW)	100	103,76	107,66	111,71	115,91
Precio	0,120	0,12	0,13	0,13	0,14
Valor mensual	12,00	12,92	13,91	14,97	16,12
ANUAL	144,00	155,03	166,91	179,70	193,46
Teléfono					
Cantidad (minutos)	100	103,76	107,66	111,71	115,91
Precio	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Valor mensual	6,00	6,46	6,95	7,49	8,06
ANUAL	72,00	77,52	83,45	89,85	96,73
Internet					
Valor (plan) mensual	10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
ANUAL	120,00	124,51	129,19	134,05	139,09
TOTAL	343,20	364,83	387,94	412,65	439,05

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 58 Materiales de oficina

Materiales de oficina					
AÑOS					
RUBROS	2015	2016	2017	2018	2019
Carpetas archivadoras					
Cantidad	12	12	12	12	12
Precio	1,50	1,56	1,61	1,68	1,74
Valor	18,00	18,68	19,38	20,11	20,86
Carpetas plásticas					
Cantidad	20	20	20	20	20
Precio	0,50	0,52	0,54	0,56	0,58
Valor	10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
Tableros					
Cantidad	2	2	2	2	2
Precio	2,00	2,08	2,15	2,23	2,32
Valor	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
Basureros					
Cantidad	4	4	4	4	4
Precio	10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
Valor	40,00	41,50	43,06	44,68	46,36
Bolígrafos					
Cantidad	24	24	24	24	24
Precio	0,30	0,31	0,32	0,34	0,35
Valor	7,20	7,47	7,75	8,04	8,35
Papel Bond					
Cantidad (resmas)	6	6	6	6	6
Precio	4,50	4,67	4,84	5,03	5,22
Valor	27,00	28,02	29,07	30,16	31,30
Grapadora					
Cantidad	4	4	4	4	4
Precio	6,00	6,23	6,46	6,70	6,95
Valor	24,00	24,90	25,84	26,81	27,82
Perforadora					
Cantidad	4	4	4	4	4
Precio	6,00	6,23	6,46	6,70	6,95
Valor	24,00	24,90	25,84	26,81	27,82
Agendas					
Cantidad	4	4	4	4	4
Precio	6,00	6,23	6,46	6,70	6,95
Valor	24,00	24,90	25,84	26,81	27,82
TOTAL	178,20	184,90	191,85	199,07	206,55

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 59 Materiales de aseo

Materiales de aseo					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
1 Escobas					
Cantidad	6	6	6	6	6
Valor Unitario	3,00	3,11	3,23	3,35	3,48
Valor anual	18,00	18,68	19,38	20,11	20,86
2 Detergente					
Cantidad grande	12	12	12	12	12
Valor Unitario	6,50	6,74	7,00	7,26	7,53
Valor anual	78,00	80,93	83,98	87,13	90,41
3 Trapeador					
Cantidad	6	6	6	6	6
Valor Unitario	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
Valor anual	24,00	24,90	25,84	26,81	27,82
4 Desinfectante					
Cantidad galones	4	4	4	4	4
Valor Unitario	4,00	4,15	4,31	4,47	4,64
Valor anual	16,00	16,60	17,23	17,87	18,55
5 Factureros					
Cantidad	2	2	2	2	2
Valor Unitario	6,50	6,74	7,00	7,26	7,53
Valor anual	13,00	13,49	14,00	14,52	15,07
6 Recogedor					
Cantidad	2	2	2	2	2
Valor Unitario	5,00	5,19	5,38	5,59	5,80
Valor anual	10,00	10,38	10,77	11,17	11,59
7 Franelas					
Cantidad	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Valor Unitario	1,00	1,04	1,08	1,12	1,16
Valor anual	6,00	6,23	6,46	6,70	6,95
TOTAL	165,00	171,20	177,64	184,32	191,25

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Gastos de Constitución

Se gastan únicamente en el primer año por ser gastos pre-operativos para constitución de la empresa y comprenden capacitación, organización legal, derechos de planificación y demás

documentos como son permisos sanitarios, aprobación municipal, patentes, bomberos, entre otros.

La capacitación está destinada para personal de producción, administrativo y ventas, con respecto a funciones y competencias que se requieran para poner en marcha el proyecto.

Tabla 60 Gastos de Constitución

Gastos de Constitución			
CANTIDAD	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Gastos de constitución	400	400
1	Estudios y diseños	300	300
1	Publicaciones	250	250
1	Capacitación	950	950
1	Patente	100	100
TOTAL			2.000,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 61 Proyección Gastos Administrativos

Proyección Gastos Administrativos					
DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Servicios Básicos Administrativos	343,20	364,83	387,94	412,65	439,05
Materiales de aseo	165,00	171,20	177,64	184,32	191,25
Materiales de oficina	178,20	184,90	191,85	199,07	206,55
Gastos Constitución	2.000,00				
Sueldos Administrativos	16.413,90	18.895,49	20.444,92	22.121,40	23.935,35
TOTAL	19.100,30	19.616,42	21.202,35	22.917,43	24.772,21

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

GASTOS DE VENTAS

Comprenden estrategias y planes de marketing para la correcta distribución y comercialización de los productos en el mercado.

-Salario del personal de ventas

Los sueldos del personal del área comercial encargado de la imagen institución y de promocionar y vender el servicio de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 62 GASTOS PERSONAL VENTAS

GASTOS PERSONAL VENTAS					
SUELDO MENSUAL					
PERSONAL	2015	2016	2017	2018	2019
Vendedor despachador	450,00	486,90	526,83	570,03	616,77
MENSUAL	450,00	486,90	526,83	570,03	616,77
ANUAL	5.400,00	5.842,80	6.321,91	6.840,31	7.401,21
COMPONENTES SALARIALES					
DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Salario Básico Unificado	5.400,00	5.842,80	6.321,91	6.840,31	7.401,21
Vacaciones	225,00	243,45	263,41	285,01	308,38
Aporte Patronal	656,10	709,90	768,11	831,10	899,25
Fondos de Reserva	-	486,71	526,62	569,80	616,52
Décimo Tercero	450,00	492,30	538,58	589,20	644,59
Décimo Cuarto	354,00	383,03	414,44	448,42	485,19
total	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Publicidad y propaganda

La publicidad y propaganda es una necesidad que tiene la empresa para promover y dar a conocer, la oferta de sus productos y bondades que estos tienen

Tabla 63 Gastos de Publicidad

Gastos de Publicidad					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
RUBROS					
Radio América	720	720	720	720	720
Cantidad(2 cuñas diarias)	1,80	1,87	1,94	2,01	2,09
total	1.296,00	1.344,73	1.395,29	1.447,75	1.502,19
Tarjetas de presentación	1	1	1	1	1
Cantidad mil	30,00	31,13	32,30	33,51	34,77
total	30,00	31,13	32,30	33,51	34,77
Página WEB					
Cantidad	1,00				
Unidad	950,00				
total	950,00	-	-	-	-
Hojas volantes					
Cantidad	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Unidad	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Total	40,00	41,50	43,06	44,68	46,36
Diario el Norte					
Cantidad(1 Publicación al mes)	12	12	12	12	12
Precio	60,00	62,26	64,60	67,03	69,55
Total	720,00	747,07	775,16	804,31	834,55
total	3.096,00	2.226,69	2.310,41	2.397,28	2.487,42

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 64 Proyección Gastos Ventas

Proyección Gastos Ventas					
DESCRIPCIÓN	2015	2016	2017	2018	2019
Gastos de Publicidad	3.096,00	2.226,69	2.310,41	2.397,28	2.487,42
Sueldos Ventas	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14
TOTAL	10.181,10	10.384,87	11.143,48	11.961,12	12.842,56

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Gastos de financiero

Los gastos financieros se encuentran relacionados con los intereses bancarios, por el crédito otorgado. Para el cálculo de la cuota constante de amortización mensual del préstamo a realizarse en el Banco Nacional de Fomento se procedió mediante la siguiente fórmula:

$$V_c = \frac{(M_p)(i)(1+i)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

Simbología y datos:

Valor cuota: $V_c = ?$

Monto del préstamo: $M_p = 35.000 \text{ USD}$

Tasa interés mensual: $i = 0,0125$

Períodos: $n = 60 \text{ meses (5 años)}$

$$V_c = \frac{(35.000) (0,0125) (1 + 0,0125)^{60}}{[(1 + 0,0125)^{60} - 1]}$$

$$V_c = 832,65 \text{ USD}$$

La tasa de interés mensual se obtiene a partir del interés anual del 15 %, el cual, se divide para 12 meses dando el valor de 0,125% mensual, es decir una tasa de interés mensual de 0,00125. Los 60 meses corresponden a los cinco años de duración del proyecto.

La tabla de amortización indica la cuota mensual e intereses, conforme se irá pagando el capital, donde los primeros meses, se pagará el interés alto.

Tabla 65 Amortización de la deuda

NRO	CUOTA FIJA	INTERES	SALDO SOLUTO	SALDO INSOLUTO
1	832,65	437,50	395,15	34.604,85
2	832,65	432,56	400,09	34.204,77
3	832,65	427,56	405,09	33.799,68
4	832,65	422,50	410,15	33.389,53
5	832,65	417,37	415,28	32.974,25
6	832,65	412,18	420,47	32.553,78
7	832,65	406,92	425,73	32.128,05
8	832,65	401,60	431,05	31.697,01
9	832,65	396,21	436,43	31.260,57
10	832,65	390,76	441,89	30.818,68
11	832,65	385,23	447,41	30.371,27
12	832,65	379,64	453,01	29.918,26
13	832,65	373,98	458,67	29.459,59
14	832,65	368,24	464,40	28.995,19
15	832,65	362,44	470,21	28.524,98
16	832,65	356,56	476,09	28.048,89
17	832,65	350,61	482,04	27.566,86
18	832,65	344,59	488,06	27.078,80
19	832,65	338,48	494,16	26.584,63
20	832,65	332,31	500,34	26.084,29
21	832,65	326,05	506,59	25.577,70
22	832,65	319,72	512,93	25.064,77
23	832,65	313,31	519,34	24.545,44
24	832,65	306,82	525,83	24.019,61
25	832,65	300,25	532,40	23.487,20
26	832,65	293,59	539,06	22.948,15
27	832,65	286,85	545,80	22.402,35
28	832,65	280,03	552,62	21.849,73
29	832,65	273,12	559,53	21.290,21
30	832,65	266,13	566,52	20.723,69

31	832,65	259,05	573,60	20.150,09
32	832,65	251,88	580,77	19.569,31
33	832,65	244,62	588,03	18.981,28
34	832,65	237,27	595,38	18.385,90
35	832,65	229,82	602,82	17.783,08
36	832,65	222,29	610,36	17.172,72
37	832,65	214,66	617,99	16.554,73
38	832,65	206,93	625,71	15.929,02
39	832,65	199,11	633,53	15.295,48
40	832,65	191,19	641,45	14.654,03
41	832,65	183,18	649,47	14.004,56
42	832,65	175,06	657,59	13.346,96
43	832,65	166,84	665,81	12.681,15
44	832,65	158,51	674,13	12.007,02
45	832,65	150,09	682,56	11.324,46
46	832,65	141,56	691,09	10.633,37
47	832,65	132,92	699,73	9.933,64
48	832,65	124,17	708,48	9.225,16
49	832,65	115,31	717,33	8.507,83
50	832,65	106,35	726,30	7.781,53
51	832,65	97,27	735,38	7.046,15
52	832,65	88,08	744,57	6.301,58
53	832,65	78,77	753,88	5.547,70
54	832,65	69,35	763,30	4.784,40
55	832,65	59,81	772,84	4.011,56
56	832,65	50,14	782,50	3.229,06
57	832,65	40,36	792,28	2.436,77
58	832,65	30,46	802,19	1.634,58
59	832,65	20,43	812,22	822,37
60	832,65	10,28	822,37	-0,00
TOTALES	49.958,85	14.958,85	35.000,00	

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 66 TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO

TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO						
CONCEPTO/AÑO	2015	2016	2017	2018	2019	TOTAL
INTERES	4.910,03	4.093,12	3.144,88	2.044,21	766,61	14.958,85
CAPITAL	5.081,74	5.898,65	6.846,89	7.947,56	9.225,16	35.000,00
TOTAL	9.991,77	9.991,77	9.991,77	9.991,77	9.991,77	49.958,85

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla de depreciaciones

En concordancia al artículo Nro. 28 REGLAMENTO PARA LA APLICACIÓN DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO manifiesta:

Depreciaciones de activos fijos.

a) La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

(I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.”

(II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.

(III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual.”

Tabla 67 Resumen de Propiedad Planta y Equipo

NRO.	BIENES	REINVERSIÓN	INVERSIÓN
	ÁREA ADMINISTRATIVA		
1	TERRENO		2.250,00
1	CONSTRUCCIONES		16.800,00
2	MUEBLES DE OFICINA		1.076,34
3	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
4	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		1.487,24
5	Reinversión Equipos de computación	1.487,24	
	ÁREA DE VENTAS		
1	MUEBLES DE OFICINA		665,00
2	EQUIPOS DE OFICINA		181,43
3	VEHÍCULO		16.900,00
4	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		752,22
5	Reinversión Equipos de computación	752,22	
	INVERSIONES OPERATIVAS		
2	MAQUINARIA Y EQUIPO		14.096,00
3	EQUIPOS DE SEGURIDAD		522,01
	TOTAL USD.....	2.239,46	49.211,67

Fuente: proformas, faene, mercado libre

Elaborado por: la autora

Tabla 68 RESUMEN GASTO DEPRECIACION

RESUMEN GASTO DEPRECIACION								
N ^o	DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019	DEPRE. ACUMU.	SALDO LIBROS
	ÁREA ADMINISTRATIVA							
1	TERRENO							2.250,00
2	CONSTRUCCIONES	840,00	840,00	840,00	840,00	840,00	4.200,00	12.600,00
3	MUEBLES DE OFICINA	107,63	107,63	107,63	107,63	107,63	538,17	538,17
4	EQUIPOS DE OFICINA	18,14	18,14	18,14	18,14	18,14	90,72	90,72
5	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	495,75	495,75	495,75			1.487,24	-
6	Reinversión Equipos de computación				495,75	495,75	991,49	495,75
	Subtotal	1.461,52	1.461,52	1.461,52	1.461,52	1.461,52	7.307,62	15.974,63
	ÁREA DE VENTAS							
1	MUEBLES DE OFICINA	66,50	66,50	66,50	66,50	66,50	332,50	332,50
2	EQUIPOS DE OFICINA	18,14	18,14	18,14	18,14	18,14	90,72	90,72
3	VEHÍCULO	3.380,00	3.380,00	3.380,00	3.380,00	3.380,00	16.900,00	-
3	EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	250,74	250,74	250,74			752,22	-
4	Reinversión Equipos de computación				250,74	250,74	501,48	250,74
	Subtotal Ventas	3.715,38	3.715,38	3.715,38	3.715,38	3.715,38	18.576,92	673,96
	INVERSIONES OPERATIVAS							
1	MAQUINARIA Y EQUIPO	1.389,60	1.389,60	1.389,60	1.389,60	1.389,60	6.948,00	6.948,00
2	EQUIPOS DE SEGURIDAD	52,20	52,20	52,20	52,20	52,20	261,01	261,01
	Subtotal	1.441,80	1.441,80	1.441,80	1.441,80	1.441,80	7.209,01	7.209,01
	TOTAL USD.....	6.618,71	6.618,71	6.618,71	6.618,71	6.618,71	33.093,54	23.857,59

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla resumen de egresos proyectados

Los egresos proyectados son los costos y gastos que se requieren para poner en ejecución el proyecto, y esta tabla sirve para calcular el Costo Beneficio del Proyecto.

Tabla 69 PRESUPUESTO DE EGRESOS

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
CONCEPTO/ ANOS	2015	2016	2017	2018	2019
GASTO PERSONAL					
SUELDOS OPERATIVOS	5.649,13	6.495,24	7.027,84	7.604,13	8.227,67
GASTOS PERSONAL ADMINISTRATIVO	16.413,90	18.895,49	20.444,92	22.121,40	23.935,35
GASTOS PERSONAL VENTAS	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14
TOTAL	29.148,13	33.548,90	36.305,82	39.289,36	42.518,16
OTROS GASTOS					
Costos Indirectos Producción	889,40	920,40	1.017,51	1.056,22	1.131,74
Gastos Administrativos	2.686,40	720,93	757,44	796,03	836,85
Gastos de ventas	3.096,00	2.226,69	2.310,41	2.397,28	2.487,42
Gastos Financieros	4.910,03	4.093,12	3.144,88	2.044,21	766,61
TOTAL	11.581,83	7.961,14	7.230,25	6.293,75	5.222,62
	6.788,33				
Depreciaciones	6.618,71	6.618,71	6.618,71	6.618,71	6.618,71
Utilidades trabajadores	2.590,70	3.235,96	3.767,02	4.348,96	4.990,24
Impuesto Renta	240,06	628,25	1.009,46	1.504,12	2.049,20
TOTAL PRESUPUESTO	50.179,43	51.992,97	54.931,26	58.054,90	61.398,93

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

d. Estructura del financiamiento

La inversión total del proyecto es de \$ 61.500,00, de los cuales se financiarán 35.000,00 USD mediante un préstamo bancario en el Banco Nacional de Fomento, con un interés anual del 15 %. y \$ 26.500,00 se lo realizará con capital propio, de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla 70 DETALLE DEL CAPITAL

DETALLE DEL CAPITAL		
DESCRIPCION	VALOR	%
Capital Propio	26.500,00	43,09
Préstamo	35.000,00	56,91
TOTAL	61.500,00	100,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

5.2. Estados Financieros

a. Estado de Resultados (Pérdidas y ganancias)

Tabla 71 Estado de Pérdida y Ganancia

Proyección Costos Operativos					
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
Mano de Obra Operativa	5.649,13	6.495,24	7.027,84	7.604,13	8.227,67
Costos Indirectos Operativos	2.331,20	2.362,20	2.459,32	2.498,02	2.573,54
TOTAL	7.980,33	8.857,44	9.487,16	10.102,15	10.801,21
ESTADO DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO					
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2.015	2.016	2.017	2.018	2.019
VENTAS PROYECTADAS	64.620,00	69.701,82	75.268,22	81.194,89	87.627,75
VENTAS NETAS	64.620,00	69.701,82	75.268,22	81.194,89	87.627,75
(-) Costos de Operativos	7.980,33	8.857,44	9.487,16	10.102,15	10.801,21
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	56.639,67	60.844,38	65.781,06	71.092,74	76.826,54
GASTOS ADMINISTRACION	20.561,82	21.077,94	22.663,88	24.378,95	26.233,73
Servicios Básicos Administrativos	343,20	364,83	387,94	412,65	439,05
Materiales de aseo	165,00	171,20	177,64	184,32	191,25
Materiales de oficina	178,20	184,90	191,85	199,07	206,55
Gastos Constitución	2.000,00				
Sueldos Administrativos	16.413,90	18.895,49	20.444,92	22.121,40	23.935,35
Gastos depreciación	1.461,52	1.461,52	1.461,52	1.461,52	1.461,52

GASTOS VENTAS	13.896,48	14.100,26	14.858,86	15.676,50	16.557,95
Gastos Personal	7.085,10	8.158,18	8.833,06	9.563,84	10.355,14
Gastos Publicidad	3.096,00	2.226,69	2.310,41	2.397,28	2.487,42
Gastos depreciación	3.715,38	3.715,38	3.715,38	3.715,38	3.715,38
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	22.181,36	25.666,18	28.258,33	31.037,29	34.034,86
GASTOS FINANCIEROS	4.910,03	4.093,12	3.144,88	2.044,21	766,61
Intereses Pagados	4.910,03	4.093,12	3.144,88	2.044,21	766,61
UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO	17.271,33	21.573,06	25.113,44	28.993,07	33.268,26
Participación trabajadores 15 %	2.590,70	3.235,96	3.767,02	4.348,96	4.990,24
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	14.680,63	18.337,10	21.346,43	24.644,11	28.278,02
Impuesto a la Renta	240,06	628,25	1.009,46	1.504,12	2.049,20
UTILIDAD O PERDIDA NETA	14.440,57	17.708,85	20.336,96	23.139,99	26.228,81

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Cálculo Impuesto para el quinto año			
base imponible	fracción básica	excedente	total
28.278,02	20.670,00	7.608,02	
valor a pagar	908,00	1.141,20	2.049,20

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

TABLA IMPUESTO A LA RENTA 2015, PERSONAS NATURALES			
Fracción Basica	Exceso hasta	Impuesto a la Fraccion Basica	% Impuesto a la fracción excedente
0	10,800	0	
10,800	13,770	0	5%
13,770	17,210	149	10%
17,210	20,670	493	12%
20,670	41,330	908	15%
41,330	61,980	4,007	20%
61,980	82,660	8,137	25%
82,660	110,190	13,307	30%
110,190	En adelante	21,566	35%
Resolución: NAC-DGERCGC14-00001085			

Fuente : SRI

El estado de pérdidas y ganancias comprueba la ganancia y la rentabilidad que tiene la empresa en un tiempo determinado. Este estado también conocido como superávit, o ganancias retenidas, incrementa al patrimonio.

b. Balance General

Tabla 72: ESTADO DE SITUACION INICIAL PROFORMA

ESTADO DE SITUACION INICIAL PROFORMA			
BALANCE DE ARRANQUE			
AÑO 0			
<u>ACTIVOS</u>		<u>Obligaciones con Instituciones Financiera</u>	
Propiedad del Proyecto	6.788,33		
<u>Activos de Libre Disponibilidad</u>	6.788,33	Obligación Largo Plazo	35.000,00
Capital Trabajo	6.788,33		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	54711.67	TOTAL PASIVO	35.000,00
<u>Administrativos</u>			
TERRENO	2.250,00		
CONSTRUCCIONES	16.800,00		
MUEBLES DE OFICINA	1.076,34		
EQUIPOS DE OFICINA	181,43		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	1.487,24		
<u>Ventas</u>		PATRIMONIO	26.500,00
MUEBLES DE OFICINA	665,00		
EQUIPOS DE OFICINA	181,43		
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	752,22	Inversión Propia	<u>26.500,00</u>
VEHÍCULO	16.900,00		
<u>Operación</u>		TOTAL PATRIMONIO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	13.896,00		
EQUIPOS DE SEGURIDAD	522,01		
TOTAL ACTIVO	61.500,00	TOTAL PASIVO + OBLIGACIONES	61.500,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Los pasivos están dados por el financiamiento del proyecto, que constituye el préstamo a pagarse en cinco años, y el capital propio de los socios, puede ser en efectivo o bienes muebles e inmuebles.

c. Flujo Neto de fondos

El flujo de caja es el mismo estado de resultados pero solo dinero en efectivo, donde no se toma en cuenta depreciaciones y amortizaciones, pero si el pago de la amortización del capital financiado por el Banco es todo lo representa efectivo. Este estado es el más importante en la evaluación financiera, porque permite medir la rentabilidad o no del proyecto, y si posee valor efectivo para cumplir las obligaciones de carácter productivo o financiero.

Tabla 73 FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCIÓN/ AÑOS	AÑO 0	2015	2016	2017	2018	2019
Capital propio	(26.500,00)					
Capital Financiado	(35.000,00)					
INVERSION TOTAL	(61.500,00)					
Utilidad del Ejercicio		14.440,57	17.708,85	20.336,96	23.139,99	26.228,81
(+) Depreciaciones		6.618,71	6.618,71	6.618,71	6.618,71	6.618,71
TOTAL DE INGRESOS		21.059,28	24.327,56	26.955,67	29.758,70	32.847,52
Egresos						
Pago de deuda		5.081,74	5.898,65	6.846,89	7.947,56	9.225,16
Reinversión					2.239,46	
(-) Total de egresos		5.081,74	5.898,65	6.846,89	10.187,02	9.225,16
(+) Recuperación efectivo						6.788,33
(+) Recuperación Activos Fijos (saldo en libros)						23.857,59
FLUJO NETO	(61.500,00)	15.977,53	18.428,91	20.108,78	19.571,69	54.268,28

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

RECUPERACION EFECTIVA	
O CAPITAL DE TRABAJO	6.788,33
RECUPERACION ACTIVOS	
O SALDO EN LIBROS	23.857,59
TOTAL	30.645,92

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

El flujo de efectivo correspondiente al total de ingresos y egresos se toma en cuenta en el periodo en que se realiza; por tanto los saldos finales del flujo no muestran la disponibilidad de dinero que se tiene al iniciar el siguiente año. De este modo se puede verificar cuánto dinero sobra o falta, para la toma de decisiones.

La recuperación de efectivo es el capital de trabajo que al fin de la terminación del proyecto este dinero sobra, por tanto, se incluye en el último año al flujo de caja.

Asimismo son recuperables los activos fijos, bienes muebles e inmuebles que sufren una depreciación o un deterioro de acuerdo a la ley de régimen tributario interno. Por tanto a la finalización del proyecto, descontado su depreciación acumulada, existe un sobrante en libros, que puede ser recuperado, mediante la venta directa o remate.

d. Punto de Equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio es necesario el presupuesto de ingresos por ventas y de egresos que son costos y gastos fijos y variables, para calcular los niveles de producción donde los costos totales se igualan a los ingresos y la utilidad operacional es cero.

Los costos variables son egresos que aumentan o disminuyen según el volumen de producción, y los costos fijos son egresos que permanecen constantes en su valor sin importar el volumen de producción.

El punto de equilibrio en efectivo se lo obtiene aplicando la siguiente fórmula:

$$PEq = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{IV}}$$

Simbología y datos:

Costos fijos: CF= 46.459,27 USD

Costos variables: CV= 889,40 USD

Ingresos por ventas: IV= 64.620,00 USD

Punto de equilibrio: PEq= ?

$$PEq = \frac{46.459,27 \text{ USD}}{1 - (889,40 \text{ USD} / 64.620,00 \text{ USD})} = 47.107,64 \text{ USD}$$

Tabla 74 PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO

DESCRIPCIÓN/ AÑOS	2015
INGRESOS	
VENTAS	64.620,00
COSTOS FIJOS	
SUELDOS OPERATIVOS	
Sueldos Personal administrativo	16.413,90
GASTOS PERSONAL VENTAS	7.085,10
SUELDOS OPERATIVOS	5.649,13
Gastos de ventas	3.096,00
Gastos Administrativos	2.686,40
Gastos financieros	4.910,03
Depreciación	6.618,71
TOTAL COSTO FIJO	46.459,27
COSTOS VARIABLES	
Costos Indirectos Producción	889,40
TOTAL COSTO VARIABLE	889,40
PE DOLARES	47.107,64

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 75 CALCULO PUNTO EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO			
PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 2015			
PE (\$) =	$\frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - (\text{costos variable} / \text{venta})}$	=	$\frac{46459,27}{0,99}$
			47.107,64 USD

Elaborado por la autora (2015)

Tabla 76 CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

DESCRIPCION	PRODUCTO	PORCENTAJE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	PORCENTAJE	P.E. DÓLARES	PUNTO EQUILIBRIO
Litros de leche	646200	100,00%	0,1	64620	100,00%	47.107,64	471.076
TOTAL	646.200	100,00%		64.620	100,00%	47.107,64	471.076

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 77 PUNTO EQUILIBRIO EN SERVICIOS Y DOLARES

PUNTO EQUILIBRIO EN SERVICIOS Y DOLARES		
DESCRIPCION	PRODUCTO	DOLARES
Litros de leche	471.076	47.107,64
TOTAL	471.076	47.107,64

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

El punto de equilibrio para el primer año de proyecto se encuentra en 47.107,64 USD, donde las ventas se igualan a los costos tanto fijos como variables. Esto quiere decir que a partir de esta venta, se obtienen ganancias, caso contrario se entra en una inminente pérdida.

El punto de equilibrio en unidades, está calculado mediante la relación del total de unidades de servicios. Para calcular el punto de equilibrio anual en unidades de servicios de litro de enfriamiento de leche se procedió mediante la siguiente fórmula:

$$PEq_u = \frac{IV_p}{PVU}$$

Simbología y datos:

Producto: Servicio por litro de leche en enfriamiento

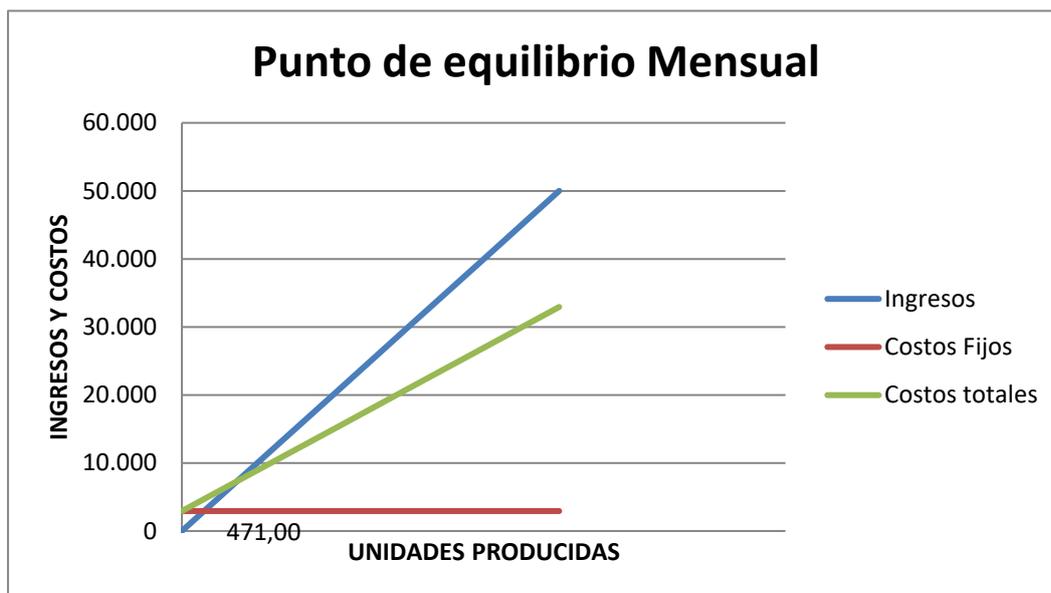
Ingresos de ventas por producto: $IV_p = 64.620,00$ USD

Precio de servicio unitario: $PVU = 0.10$ USD

Punto de equilibrio en unidades: $PEq_u = ?$

$$PEq_u = \frac{64.620 \text{ USD}}{0.10 \text{ USD}}$$

$PEq_u = 471.107$ servicios de litros de leche



5.3. EVALUACIÓN FINANCIERA

a. Determinación de la Tasa de Descuento

La tasa de rendimiento medio calcula el beneficio/costo tanto de ingresos como egresos, flujos de caja y recuperación de inversión. Constituye una referencia de cálculo para medir la factibilidad del proyecto. La tasa de rendimiento medio tiene dos componentes:

- a) Costo de capital (del inversionista y del crédito)
- b) Nivel de riesgo (expresado en una tasa de inflación)

Para determinar el costo de capital, se estableció financiamiento propio y prestado, aplicándose una tasa del 7,50% del capital propio, tomando en cuenta el riesgo propio no se daría si este capital se le pusiera en póliza en un banco le pagaría el mismo interés. Para el capital prestado se aplicó el 15%, que es el porcentaje del préstamo que la empresa solicitará al Banco Nacional de Fomento por 35.000 USD para fomentar la micro empresa. Luego se estableció un ajuste de costo de capital, por efectos de riesgo, determinando la tasa de inflación del 3.76%, obteniéndose los resultados que se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 78 CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO

CÁLCULO DEL COSTO OPORTUNIDAD Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO						
DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA PONDE.	V. PROMEDIO		
INV. PROPIA	26.500,01	43,09	7,50	323,17		
INV. FINANCIERA	35.000,00	56,91	15,00	853,66		
TOTAL	61.500,01	100,00%		1.176,83	11,77	0,1177
TRM =	$(1+IF)(1+CK)-1$					
TRM=	$(1+0,0376)(1+0,1177)-1$		0,1597	15,97	BASE INFLACIÓ	N

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

CK = COSTO DE OPORTUNIDAD

IF = TASA DE INFLACIÓN

Elaborado por la autora (2015)

Cálculo para el costo de la tasa de rendimiento medio

$$TRM = (1+IF) (1+CK) - 1$$

Simbología y datos:

Costo de oportunidad: CK= 0,1177

Tasa de inflación: IF= 0,0376

Tasa de rendimiento medio: TRM= ?

$$TRM = (1 + 0,0376)(1 + 0,1177) - 1$$

$$TRM = 0,1597 = 15,97\%$$

La tasa de Rendimiento Medio es de 15,97%

b. Criterios de Evaluación**- Valor Actual Neto**

Este indicador muestra la suma de los flujos de efectivo actualizados de 77.059,08 USD a la que se descuenta la inversión inicial de 61.500 USD. La micro empresa cubrirá la inversión inicial, y generará una utilidad en los cinco años de proyecto de 15.559,09 USD, por tanto se concluye que es rentable llevar a cabo el proyecto.

Tabla 79 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO DEL VAN

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	FLUJOS NETOS	Factor actualización 1/(1+r)⁽ⁿ⁾	FCA
1	15.977,53	0,86	13.777,00
2	18.428,91	0,74	13.702,16
3	20.108,78	0,64	12.892,00
4	19.571,69	0,55	10.819,50
5	54.268,28	0,48	25.868,42
	128.355,19		77.059,08

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Simbología y datos:

Inversión inicial: $A = 61.500,00$ USD

Flujos de caja netos de los periodos 1,2,...n: $FNC_1, FNC_2, \dots, FNC_n$.

Tasa de descuento que aplicamos, y que asumimos constante a lo largo de la vida del proyecto: $K = 0,1597$

$$VAN = -A + \frac{FNC_1}{(1+K)^1} + \frac{FNC_2}{(1+K)^2} + \dots + \frac{FNC_n}{(1+K)^n}$$

$$VAN = -56.000\text{USD} + \left[\frac{15.977,53}{(1+15,97)^1} + \frac{18.428,91}{(1+15,97)^2} + \frac{20.108,78}{(1+15,97)^3} + \frac{19.571,69}{(1+15,97)^4} + \frac{54.268,28}{(1+15,97)^5} \right] \text{USD}$$

VAN = FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS- INVERSIÓN			
VAN =	77.059,08	-61.500,00	15.559,09 VAN

Elaborado por la autora (2015)

-Tasa Interna de Retorno

Para la TIR se calculó la suma de flujos netos actualizados mediante dos tasas de descuento (K) que permitieron obtener un VAN de tasa inferior positivo y otro de tasa superior negativo.

Para ello se aplicó la fórmula del VAN, con la diferencia de que el valor de $K = 0,23$ y $0,25$ respectivamente, como se muestra a continuación:

Tabla 80 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA CALCULO TIR

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
AÑOS	FLUJOS NETOS.	VAN POSITIVO 23 %	VAN NEGATIVO 25 %
0	-61.500,00	-61.500,00	-61.500,00
1	15.977,53	12.989,87	12.782,03
2	18.428,91	12.181,18	11.794,50
3	20.108,78	10.806,14	10.295,70
4	19.571,69	8.550,82	8.016,56
5	54.268,28	19.276,16	17.782,63
	66.855,19	2.304,16	- 828,58

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

$$VAN_{23\%} = -61.500\text{USD} + \left[\frac{15.977,53}{(1+0,23)^1} + \frac{18.428,91}{(1+0,23)^2} + \frac{20.108,78}{(1+0,23)^3} + \frac{19.571,19}{(1+0,23)^4} + \frac{54.268,28}{(1+0,23)^5} \right] \text{USD}$$

$$VAN_{23\%} = 2.304,16 \text{ USD}$$

$$VAN_{25\%} = -61.500\text{USD} + \left[\frac{15.977,53}{(1+0,25)^1} + \frac{18.428,91}{(1+0,25)^2} + \frac{20.108,78}{(1+0,25)^3} + \frac{19.571,19}{(1+0,25)^4} + \frac{54.268,28}{(1+0,25)^5} \right] \text{USD}$$

$$VAN_{28\%} = -34,44\text{USD}$$

Para el cálculo del TIR se procede mediante la siguiente fórmula:

$$TIR = T.I. + (T.S. - T.I.) \left(\frac{VAN(T.I.)}{VAN(T.I.) - VAN(T.S.)} \right)$$

Simbología y datos:

Tasa inferior: T.I.= 23 %

Tasa superior : T.S.= 25 %

VAN tasa inferior: VAN (T.I.)= 2.304,16 USD

VAN tasa superior: VAN (T.S.)= -828,58 USD

$$TIR = 23 + (25\% - 23\%) \left(\frac{2.304,16USD}{2.304,16USD - (-828,58USD)} \right)$$

$$TIR = 24,47\%$$

Este resultado permitió determinar que el proyecto es factible, en razón de que es superior a la tasa de rendimiento medio, y permite igualar a la sumatoria actualizada de los flujos de efectivo con la inversión inicial.

-Período de Recuperación de la Inversión

Es el tiempo necesario para que la suma de los flujos de caja actualizados del proyecto iguale al desembolso inicial, es decir, el tiempo que tarda en recuperarse la inversión inicial. De acuerdo con este criterio, un proyecto de inversión será ejecutable siempre que su plazo de recuperación sea inferior o igual al plazo que establezca la dirección de la micro empresa.

El período de recuperación para el presente proyecto, es de 4 años 3 meses, en donde recupera toda la inversión inicial.

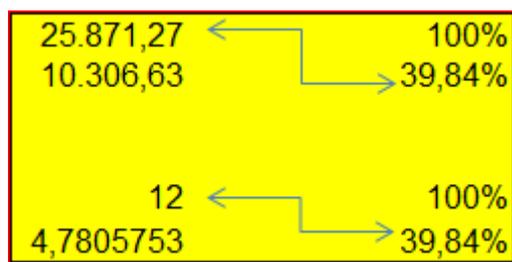
Tabla 81 FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS PARA EL TIEMPO

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS				
AÑOS	FLUJOS NETOS.	FCA	CANTIDAD	RUCUPERAC.
1	15.977,53	13.777,30	13.777,30	13.777,30
2	18.428,91	13.702,77	13.702,77	27.480,07
3	20.108,78	12.892,85	12.892,85	40.372,91
4	19.571,69	10.820,46	10.820,46	51.193,37
5	54.268,28	25.871,27	10.306,63	61.500,00
	128.355,19	77.064,64	61.500,00	

RECUPERACION 4 AÑOS 4 MESES

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora



Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

-Relación Beneficio / Costo

BENEFICIO	=	\sum Ingresos Deflactados	<u>242.455,61</u>	=	1,36	COSTO
COSTO		\sum Egresos Deflactados	178.504,04			BENEFICIO
POR CADA DÓLAR INVERTIDO RECUPERA 1,36, ES DECIR GANA 0,36						

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Por cada dólar que se invierte regresa el dólar más 0,36 centavos.

-Análisis de Sensibilidad

CONCEPTOS	Variación %	TIR %	VAN	EVALUACION
Aumento de costos operativo	10%	23,28%	13.325,60	OK
Disminución de ingresos	-10%	15,34%	-1.175,57	SENSIBLE
Aumento Gastos Administrativos Y VENTAS	10%	24,39%	15.394,09	OK
Normal	0%	24,47%	15.559,09	O.K.

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Si SE aumenta costos operativos en un 10% el TIR queda en 23,28 y el VAN en 13.325,60 esto quiere decir que sigue siendo factible, pero si se rebaja las ventas en un 10% el TIR sería 15,44 menor a la tasa de descuento y el VAN -1.157,57 el proyecto se iría a la quiebra se debería mantener las ventas ya que el proyecto no resiste y si se aumenta un 10% en los gastos

administrativos el TIR quedaría en 24,39 % y el VAN en 15.394.09 no pasa nada y se podría aumentar los sueldos administrativos

5.4. VALORACIÓN DEL RIESGO – RENTABILIDAD

Mediante el resultado de la evaluación financiera, se determina que el proyecto es rentable en todos sus indicadores y su inversión posible realizarlo, pues su rentabilidad es aceptable.

EVALUACIÓN FINANCIERA				
NRO	SIGLAS	RUBRO	RESULTADO	OBSERVACIONES
1	TRM	TASA RENDIMIENTO MEDIO	15,97%	
2	TIR	TASA INTERNA DE RETORNO	24,47%	ES SUPERIOR A LA TRM
3	VAN	VALOR ACTUAL NETO	15.559,09	
4	RC	RECUPERACION INVERSIÓN	RECUPERACION 4 AÑOS 4 MESES	PROYECTO SOCIAL
5	CB	COSTO BENEFICIO	1,36	POR CADA DÓLAR GANA 0,36
6	PE	PUNTO DE EQUILIBRIO	47.107,64	PARA NO GANAR NI PERDER
			471.076	Litros de leche

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

6.1. LA EMPRESA

a. Nombre o Razón Social

La microempresa se llamará “Enfriadora Tuquer”



Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

b. Titularidad de Propiedad de la Empresa

Será una microempresa unipersonal

c. Tipo de Empresa

Sociedad de hecho unipersonal, persona natural no obligada a llevar contabilidad porque no cumple los parámetros.

6.2. BASE FILOSÓFICA

a. Misión

Ventas de servicios diarios por enfriamiento de leche, para ser entregados a las empresas de lácteos, mejorando la materia prima porque con el enfriamiento se eliminan bacterias y aumenta la durabilidad y calidad de la leche.

b. Visión

Para el año 2019, el establecimiento económico habrá crecido en un 15 % aumentando su cobertura convirtiéndose en líder en el mercado y en la zona en este tipo de servicios, consolidando su clientela.

Políticas

- Atención al cliente en prioridad de llegada.
- El Talento Humano debidamente presentado.
- Las ventas del servicio serán al contado y a crédito máximo 15 días.
- Convenios interinstitucionales con productores y fábricas de lácteos.
- Capacitaciones interinstitucionales de pastos, crianza de ganado lechero entre otros.

c. Valores

	VALOR	DEFINICIÓN
OPERATIVOS	Calidad de trabajo	Cumpliendo con las expectativas de la microempresa, aumentando su cobertura de servicio.
	Honestidad	Actuar Con transparencia en la empresa y sobre todo con el equipo decon su equipo de trabajo
	Competitividad	Demanda insatisfecha equilibrada, mejorar procesos.
	Productividad	Productividad en tiempo y procesos, mejora los ingresos.
	Compromiso con el cliente	Agilizar los procesos para poder cumplir con el cliente y sus expectativas.
SOCIALES	Respeto a las personas	Dar igual trato a los trabajadores sin ningún tipo de discriminación.
	Calidad Humana	Solidaridad y compromiso personal con los demás. Cobrar lo justo.
	Sinceridad	Sinceridad con clientes y la micro empresa, diciendo siempre la verdad.
	Ética	El personal que labore en la empresa deberá mantener los valores éticos empresariales y personales.
ECONÓMICOS	Precio Justo	Optimizar los recursos operativos, administrativos y de producción para sacar un precio justo acorde al cliente.
	Rentabilidad	Crecimiento empresarial y económico

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

6.3. ESTRUCTURA LEGAL

a. Conformación de capital

La inversión total del proyecto es de \$ 61.500,00, de los cuales se financiarán 35.000,00 USD mediante un préstamo bancario en el Banco Nacional de Fomento, con un interés anual del 15 % y \$ 26.500,00 se lo realizará con capital propio, de acuerdo al siguiente detalle

DETALLE DEL CAPITAL		
DESCRIPCION	VALOR	%
Capital Propio	26.500,00	43,10
Préstamo	35.000,00	56,90
TOTAL	61.500,00	100,00

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

b. Marco Legal

La sociedad de hecho no se constituye por escritura pública, se constituye por medio de un contrato meramente consensual sin solemnidad alguna.

Art. 499 del Código de procedimiento Civil “La sociedad de hecho no es persona jurídica.

Por consiguiente, los derechos que se adquieran y las obligaciones que se contraigan para la empresa social se entenderán adquiridos o contraídos a favor o a cargo de todos los socios de hecho”.

Cumple todos los requisitos para ser microempresa, pues tiene un capital propio menor a \$ 100.000,00, tiene menos de diez trabajadores. Obtención del Registro Único de Contribuyentes

Obtenidos los permisos correspondientes, la inscripción en el Registro Único de Contribuyentes ante la Administración Tributaria, requiere los siguientes documentos:

- Original y copia de la cédula y certificado de votación del representante legal o dueño
- Planilla servicios básicos
- Llenar formulario 01A y 01B
- Original y copia del Contrato de arrendamiento de ser el caso.

Registro Único de Proveedores

- Formulario de registro de proveedores RUP impreso en el portal de compras Públicas.
- Acuerdo de responsabilidad impreso en el portal.
- Copia certificada de la escritura de constitución de la empresa de ser el caso.
- Copia certificada del Representante Legal o dueño.
- Copia de papeleta de votación.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes RUC. y estar al día en sus obligaciones con el SRI, lista blanca.

Requisitos Obtención de la Patente Municipal

Dentro de la ordenanza expedida por parte del Gobierno Autónomo Descentralizado de Tulcán, para la obtención de la Patente Municipal, se presentan los siguientes requisitos:

- Cédula y certificado de votación del representante legal o dueño de la microempresa.
- Comprobantes y Permisos de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos y Ministerio de Salud.
- Solicitud de Inspección ante el servicio de Rentas Municipales
- Inspección del espacio físico donde funciona el negocio.
- Determinación de la base imponible de acuerdo a la existencia de bienes que posee la microempresa. Por primera vez la inspección se realiza en base al equipamiento disponible.

- Obtención de la Patente Municipal

La patente municipal en el desarrollo de la actividad artesanal, no representa ningún valor monetario; sin embargo para su obtención, se presenta la siguiente información que asciende a un valor de \$ 50,00 valorados en documentación necesaria:

- Copia Ruc
- Pago de la Patente del período anterior
- Declaración Impuesto a la Renta
- Formularios Municipales
- Documento de no adeudar al Municipio

Requisitos Cuerpo de Bomberos del Carchi

Los parámetros establecidos para el funcionamiento de la planta de enfriamiento de leche , presentan los siguientes requisitos:

- a) Solicitud de Inspección por parte del interesado (representante legal o dueño)
- b) Inspección por parte de la delegación del Cuerpo de Bomberos
- c) Compra de extintor (4 lbs)
- d) Obtención del Permiso de Funcionamiento
- e) Solicitud de Permiso otorgado por parte de la Intendencia del Cantón
- f) Obtención del permiso de funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos del Carchi.
- g) Renovación anual del permiso de funcionamiento.

Requisitos Ministerio de Salud

El desarrollo de la actividad productiva, determina el adecuado miento de las instalaciones en óptimas condiciones y espacio requerido, con la presentación de los siguientes documentos:

- Solicitud de inspección por parte del interesado (representante legal o dueño)
- Inspección por parte del Ministerio de Salud

- Verificación técnica del lugar, equipamiento para el desarrollo de la actividad
- Determinación como micro empresa para el pago de permiso de funcionamiento (mínimo 50,00 usd)
- Obtención del permiso de funcionamiento
- Renovación del permiso de funcionamiento por períodos anuales

c. Aspectos Fiscales

Tabla 82 Obligaciones Jurídicas

Permiso Sanitario	Ministerio Salud	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Certificados de Salud Empleados	Ministerio Salud	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Patente	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Rótulos y Publicidad Exterior	Municipio	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Bomberos	Cuerpo de Bomberos	Anual	P. Naturales y Jurídicas

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 83 Obligaciones Tributarias

Declaración Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Anexo Imp. Renta (Rel. Dependencia)	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Jurídicas
Anticipo Impuesto a la Renta	Servicio de Rentas Internas	Jul / Sep.	P. Naturales y Jurídicas
Retenciones en la Fuente - Renta	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Impuesto al Valor Agregado - IVA	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Anexos Transaccionales (IVA /ICE /IR)	Servicio de Rentas Internas	Mensual	P. Naturales y Jurídicas
Declaración Patrimonial	Servicio de Rentas Internas	Anual	P. Naturales

Elaborado por las autoras (2015)

Tabla 84 Obligaciones patronales

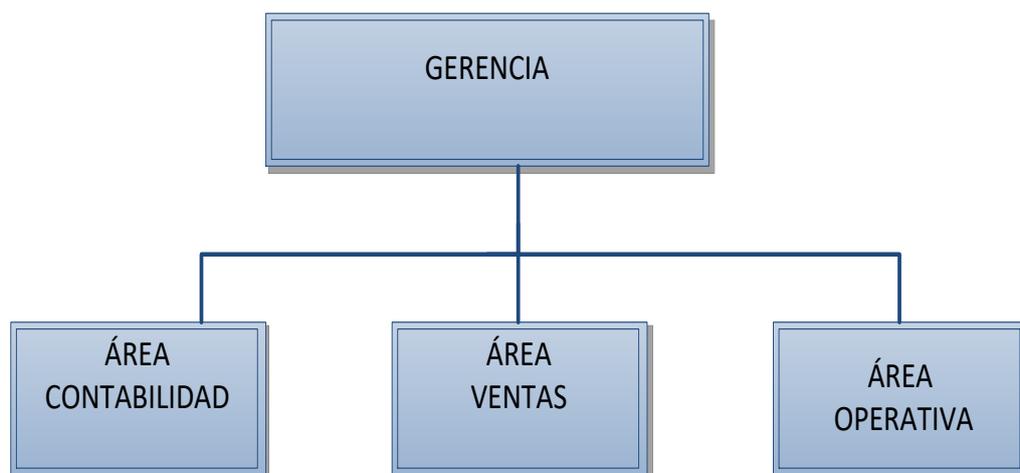
Décimo Cuarto Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 14to. Sueldo	Ministerio Relaciones Laborales	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Décimo Tercero Sueldo	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla de pago 13er. Sueldo	Ministerio de Relaciones Laborales	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Fondos de Reserva	IESS y empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Pagar 15% utilidades a empleados	Empleados	Anual	P. Naturales y Jurídicas
Presentar planilla pago 15% utilidades	Ministerio de Relaciones Laborales	Anual	P. Naturales y Jurídicas

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

6.4. ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

a. Organigrama Estructural



Orgánico funcional

Nivel Ejecutivo

En este nivel está el señor gerente quien administra los Recursos financieros, económicos, y de talento humano de la micro empresa; dentro de sus responsabilidades esta de ser representante legal ante los organismos de administrativos y de control estatales como es el Instituto de Seguridad Social, IESS, Servicio de Rentas Internas, SRI, Ministerio de Trabajo, Gobierno Autónomo descentralizado de Montufar, entre otros. Se encarga de la coordinación con las diferentes áreas y es el autorizador de las adquisiciones de bienes e insumos, ventas de servicios y de la correcta utilización de los bienes de la institución. Dentro de la parte administrativa de Talento Humano autoriza permisos particulares, vacaciones y otras actividades como amonestaciones, multas.

Nivel de Apoyo

A este nivel le corresponde dos áreas que son Contabilidad y ventas.

a) Contabilidad.- Las principales funciones de contabilidad es ser agente de retención y la declaración y pago de impuestos como retenciones del IVA, Impuesto del Valor Agregado, Adelanto del Impuesto a la renta e impuesto a la renta, e información de los anexos, Transaccional Simple, y Relación de Dependencia. Además se encarga de los registros diarios por transacciones realizadas y el archivo cronológico de la documentación de soporte contable para la preparación de los Estados Financieros. Además realiza el Control preventivo y permanente de los recursos financieros, se encarga de la recaudación y depósitos diarios de los servicios prestados. Elabora facturas y comprobantes de retención y realiza pago a proveedores, nómina y fondos de terceros.

b) Ventas.- En esta área labora un promotor de ventas encargado de la buena imagen institucional, promoción y publicidad de las bondades del servicio. Es el encargado de realizar

conferencias demostraciones en organismos públicos y privados sobre el servicio, Además se encarga de los convenios interinstitucionales con productores sobre la entrega diaria de la leche para ser enfriada y entregar a través de los mismos a las empresas lácteas.

Nivel Operativo

Dentro de este nivel labora un trabajador manual, encargado de recibir la leche de los productores, verificar la calidad y posterior entrega para que sean enviados a las empresas lácteas como mataría prima tratada. Este obrero realizará un informe diario de rodos los ingresos y egresos, además se encargará de la custodia de toda la maquinaria y equipo entregada, también realizará el mantenimiento y limpieza de las instalaciones.

b. Descripción de funciones

Tabla 85 Cargo: Gerente

Nivel : Ejecutivo	Cargo: Gerente
Perfil	
Título:	
Experiencia:	
Cursos:	
Administración de empresas	
Relaciones Humanas	
Riesgos de trabajo	
Procesamiento en lácteos	

Competencias

- Adaptarse fácilmente a actividades y responsabilidades cambiantes.
- Recoger distintas informaciones, a partir de diferentes fuentes, sobre un tema determinado.
- Localizar y ocuparse de temas relacionados con la consecución de mejores niveles de rendimiento.
- Subrayar la necesidad de eficiencia cuando se elaboran planes.
- Obtener o cerrar acuerdos que satisfagan las propias necesidades y sean aceptables para la otra parte.
- Hacer un uso adecuado del buen humor para reducir la tensión en el trabajo.

Funciones

- Realizar el presupuesto anual con contabilidad.
- Autorizar el pago de nómina, proveedores, y fondos de terceros.
- Administración del Talento Humano en autorización de permisos, vacaciones, además sanciones, llamadas de atención y multas,
- Autorización de la venta del servicio.
- Ingreso de talento Humano.
- Legalización de Estados financieros, y documentos de soporte.
- Coordinar el trabajo con las diferentes áreas.

Responsabilidades

- Ejecución Presupuestaria
- Representante Legal ante organismos públicos como el SRI, IESS, Ministerio de Trabajo, Ministerio de Salud.

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 86 Cargo: Contador (a)

Nivel : Apoyo	Cargo: Contador (a)
<p>Perfil :</p> <p>Título: Doctor (a), Ingeniero (a), Licenciado (a) CPA.</p> <p>Experiencia: Un año en funciones similares.</p> <p>Cursos:</p> <p>Tributación</p> <p>Contabilidad Comercial</p> <p>NIIFS, Para PYMES</p> <p>Administración de empresas</p> <p>Relaciones Humanas</p> <p>Riesgos de trabajo</p>	
<p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> -Utilizar los conocimientos técnicos y la experiencia para mejorar su efectividad. -Hacer un uso adecuado del buen humor para reducir la tensión en el trabajo. -Conocer detalladamente las actividades que se realizan en la empresa. -Redactar cartas, documentos, memoranda, etc. utilizando un lenguaje claro, preciso y adaptado a las necesidades y características de los receptores. -Utilizar el correo electrónico para la comunicación interna y externa. 	
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> -Realizar el presupuesto anual con Gerente. -Elaborar oficios, memorandos, actas entre otros. -Archivar cronológicamente la documentación de la micro empresa. -Realizar los pagos previos autorización de gerencia a proveedores, fondos de terceros. -Realizar la nómina y el pago. -Elaborar las facturas y retenciones en la fuente. -Realizar las recaudaciones diarias con los depósitos. -Registrar las transacciones diarias en el sistema contables. 	

- Preparar los Estados Financieros para la legalización conjunta con Gerencia.
- Realizar el control preventivo, y permanente de la micro empresa.
- Realizar las constataciones físicas de todos los bienes de la micro empresa.
- y demás funciones que le asigne el señor Gerente.

Responsabilidades

- Administración Presupuestaria
- Agente de retención.
- Responsable del archivo.

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 87 Cargo: Venta (a)

Nivel : Apoyo	Cargo: Venta (a)
<p>Perfil :</p> <p>Título: Ingeniero (a), Licenciado (a) o Tecnólogo en mercadeo o marketing</p> <p>Experiencia: Un año en funciones similares.</p> <p>Cursos:</p> <p>Relaciones Humanas</p> <p>Liderazgo y trabajo en equipo</p> <p>Ventas</p> <p>Oratoria</p> <p>Ortografía y gramática</p> <p>Matemática financiera</p>	
<p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> -Hacer presentaciones en público adaptadas a las necesidades y al nivel de comprensión de la audiencia. -Utilizar el correo electrónico para la comunicación interna y externa. -Hacer un uso adecuado del buen humor para reducir la tensión en el trabajo. -Dar información telefónica de manera clara y precisa, abandonando cualquier otra ocupación mientras se habla o escucha. - Resumir y aclarar las informaciones que recibe para asegurarse de que comprende lo que le están exponiendo 	
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> -Realizar un plan de promoción y publicidad en los medios masivos de comunicación. -Realizar convenios interinstitucionales con productores y empresas de lácteos. -Promocionar el servicio mediante conferencias, hojas volantes, trípticos entre otros dando a conocer las bondades del producto. -Actuar en las ferias exposiciones sobre las bondades del servicio. - Realizar la promoción y ventas del servicio a través de la página WEB. -Deñas funciones que le asigne el señor Gerente. 	
<p>Responsabilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Imagen Institucional -Promoción y publicidad. 	

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

Tabla 88 Cargo: Trabajador Manual

Nivel : Operativo o de servicios	Cargo: Trabajador Manual
<p>Perfil :</p> <p>Título: Bachiller en agroindustrias.</p> <p>Experiencia: Un año en funciones similares.</p> <p>Cursos:</p> <p>Lácteos</p> <p>Relaciones Humanas</p> <p>Liderazgo y trabajo en equipo</p> <p>Mantenimiento de instalaciones</p>	
<p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> -Hacer un uso adecuado del buen humor para reducir la tensión en el trabajo. - Conocer los riesgos y aplicar medidas de prevención más adecuadas en su trabajo. - Utilizar los conocimientos técnicos y la experiencia para mejorar su efectividad. -Realizar acciones proactivas para la detección de las necesidades de los clientes. 	
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ingreso y salida de la leche que será enfriada para la entrega a las empresas lácteas. -Llevar un registro diario de los ingresos y egresos de leche. -Encargado del mantenimiento y aseo de las instalaciones. -Atención a los productores de leche. -demás funciones que le asigne el señor gerente. 	
<p>Responsabilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> -Custodio de la maquinaria y equipo -Mantenimiento de las instalaciones 	

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

6.5. ASPECTOS LABORALES

a. Reglamento Interno

SECCIÓN 1: JORNADA DE TRABAJO

Art. 1. La jornada de trabajo será de 8 horas diarias, 40 horas semanales, las horas extraordinarias y complementarias, se pagarán de acuerdo a la Ley. En casos especiales de media jornada será de 4 hora diarias, 20 horas semanales, y media remuneración.

Art. 9.- El horario normal de trabajo será desde 08h00 a 16h30 con media hora de receso, y para el horario de medio tiempo será desde las 10h30 a 15h00, incluida media hora de receso.

Art. 2.- Todos los trabajadores deberán estar con 5 minutos de anticipación en el lugar de trabajo para uniformarse, caso contrario serán descontados de sus haberes el tiempo de atraso.

Art. 3.- Ningún trabajador podrá ausentarse de su lugar de trabajo, salvo casos por calamidad doméstica o enfermedad debidamente justificada, con autorización del administrador.

Art. 4.- Todo permiso será autorizado por el Administrador, caso contrario la ausencia injustificada se le tomará en cuenta como falta y se procederá a sancionar de acuerdo al Código de Trabajo.

Art. 5.- Los permisos remunerados se concederán por enfermedad o calamidad doméstica.

Art. 6.- Los permisos particulares si remuneración serán concedidos hasta por cinco días y serán descontados de sus vacaciones anuales y no superarán los 15 días anuales.

SECCIÓN II: ATRASOS Y AUSENCIAS AL TRABAJO

Art. 7.- Atrasos.- Los atrasos están en concordancia el artículo Nro. 63 del Código de Trabajo, en la que habrá tolerancia de 10 minutos por semana, en caso de reincidencia tendrá una multa

económica del tiempo de atraso validado con el sueldo que percibe. En caso de reincidencia se le duplica la multa.

Art. 8.- Ausencias.- Toda ausencia por enfermedad será justificada en 24 horas laborables, caso contrario la gerencia investigará de acuerdo a la facultad que le da el artículo 178 de Código de Trabajo. Toda falta o ausencia por casos fortuitos será justificada por el gerente, previo diálogo con el trabajador.

Art. 9.- Circunstancias para justificar la falta.- Se considerarán:

- a) Enfermedad debidamente comprobada con certificado médico conferido por el IESS, u otra Institución pública.
- b) Por calamidad domestica hasta por 3 días por accidente o muerte de un familiar hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo grado de afinidad, debidamente comprobado.
- c) Necesidad de presentarse ante un Juez o una autoridad, para atender asuntos judiciales, debidamente comprobados.
- d) Los previstos en el Código de Trabajo.

SECCIÓN III: REMUNERACIONES

Art. 10.- Los salarios unificados, estarán de acuerdo con las Comisiones Sectoriales emitidas anualmente por el Ministerio de Relaciones Laborales. Los incentivos se darán de acuerdo a la satisfacción de cliente y aumento de ventas.

Art. 11.- Los salarios serán cancelados mensualmente, máximo en los primeros cinco días de cada mes en efectivo.

Art. 12.- El trabajador que no estuviera de acuerdo con la liquidación de su sueldo o salario, deberá presentar un reclamo dentro de los 10 días siguientes, pasado este plazo se entenderá

como aceptada por el trabajador. Si se reconociera que fue falla de la empresa se procederá a rectificar inmediatamente, para satisfacción del trabajador.

SECCIÓN IV: VACACIONES

Art. 13.- Todos los trabajadores gozarán de su derecho a vacaciones anuales pagadas, a partir del año de trabajo cumplido, las mismas no podrán ser compensadas en dinero, según lo dispuesto en el Art. 72 del Código de Trabajo.

Art. 14.- Las vacaciones son derechos irrenunciables para los trabajadores, por lo tanto se realizará una programación anual para que no se perjudique al Restaurante ni al trabajador de acuerdo al artículo Nro. 73 del Código de trabajo.

Art. 15.- El Restaurante se reserva la facultad de negar las vacaciones anuales a cualquier trabajador de conformidad con el Art. 74 del Código de Trabajo. De la misma manera el trabajador podrá acumular sus vacaciones según lo dispuesto en el Art. 75 del mismo Código.

ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Art. 16.- La organización del trabajo, su administración y demás actividades son responsabilidad del Restaurante.

SECCIÓN I: OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES

Art. 17.- Ejecutar el trabajo en los términos establecidos en el contrato, con cuidado y esmero apropiados, en el lugar, forma y tiempo convenidos.

Art. 18.- Tiene la responsabilidad de restituir al empleador los materiales que se le hayan roto o que no esté usando y conservar en buen estado los implementos y menaje en su trabajo. El uso personal de los mismos se considerará como falta grave.

Art. 19.- Los trabajadores están obligados a informar inmediatamente cuando los equipos, herramientas u otros elementos no funcionen o tengan algún desperfecto a su jefe inmediato, caso contrario será considerado como negligencia y falta grave.

Art. 20.- Es obligación de todos los trabajadores acatar una orden y respetar a sus superiores, sin dar lugar al quebrantamiento de la disciplina.

Art. 21.- Es obligación de todo el personal observar estrictamente los horarios de entrada y salida del lugar de trabajo.

Art. 22.- Los trabajadores que tuvieren a su cargo dinero o bienes del Restaurante como: pagador, chef, son responsables de todo faltante, pérdida o deterioro de los bienes o fondos bajo su custodia y responsabilidad. La microempresa pasteurizadora se reserva el derecho de acudir a las acciones civiles o penales para obtener el pago de las indemnizaciones correspondientes.

Art. 23.- Cualquier trabajador que notare alguna anomalía tiene el deber de comunicar inmediatamente el particular al personal competente.

Art. 24.- Durante su permanencia en las instalaciones usar la ropa de trabajo e implementos de seguridad proporcionados por el empleador y mantenerlos aseados e impecables.

Art. 25.- Sujetarse a las medidas de prevención de riesgos de trabajo que establece el Reglamento de Seguridad e Higiene de trabajo.

Art. 26.- Todos los trabajadores de la microempresa deberán presentar los documentos personales que la Gerencia requiera tanto para fines legales como para el archivo individual de cada trabajador.

SECCIÓN II: PROHIBICIONES A LOS TRABAJADORES

Art. 27.- Las prohibiciones contenidas en este literal, tienen por objeto velar por el orden y la disciplina interna, aplicables a todos los trabajadores y adicionales a las establecidas en el Art. 46 del Código de Trabajo y las demás determinadas por la Ley.

- a) Presentarse al trabajo en estado de embriaguez, o ingerir bebidas alcohólicas o sustancias estupefacientes durante la jornada de trabajo.
- b) Tomarse prestado o disponerse en forma arbitraria útiles de trabajo, materias primas o artículos, así como apropiarse de objetos o dinero de los compañeros o clientes.
- c) Toda salida de bienes o artículos de la microempresa, saldrán previa autorización de gerencia y con recibo de bienes.
- d) Hacer competencia desleal con la microempresa.
- e) Concurrir al lugar de trabajo portando armas de fuego o corto punzantes, salvo el caso de personal debidamente autorizado por Gerencia.
- f) Abandonar el trabajo reiteradamente sin causa legal o trasladarse a un lugar distinto del asignado.
- g) Negarse en forma reiterada a acatar instrucciones de sus superiores para mejor ejecución del trabajo y las preventivas de seguridad e higiene que establezca la empresa.
- h) Hacer escándalos, propiciar o inmiscuirse en altercados o cualquier acto reñido con la moral y las buenas costumbres dentro o fuera del lugar de trabajo.
- i) Hacer rifas o colectas de cualquier naturaleza en horas laborables, así sea con fines benéficos, excepto las autorizadas por la Gerencia.

Contratos laborales

En concordancia “Art. 14. De la Ley de Justicia Laboral manifiesta que el contrato individual de trabajo a tiempo indefinido es la modalidad típica de la contratación laboral estable o

permanente, su extinción se producirá únicamente por las causas y los procedimientos establecidos en el Código de Trabajo.

Por lo tanto los contratos que se firmarán con el talento humano será tiempo indefinido una vez pasado los tres meses de prueba.

Requisitos

- Ser mayor de 18 años.
- Someterse a exámenes médicos requeridos por el administrador.
- Todo trabajador firmará un contrato de trabajo, abalizado por el Ministerio de Relaciones Laborales, y sus salarios estarán de acuerdo a las comisiones sectoriales.
- El modelo de contrato estará en concordancia con el regulado por el Ministerio de Relaciones Laborales.

Art. 7. Terminación de Contrato

De acuerdo al Art. 169 del Código de Trabajo los causales serán:

- a) Por las causas legalmente previstas en el contrato.
- b) Por acuerdo de las partes;
- c) Por la conclusión de la obra, período de labor o servicios objeto del contrato;
- d) Por muerte o incapacidad del empleador o extinción de la persona jurídica contratante, si no hubiere representante legal o sucesor que continúe la empresa o negocio;
- e) Por muerte del trabajador o incapacidad permanente y total para el trabajo;
- f) Por caso fortuito o fuerza mayor que imposibiliten el trabajo, como incendio, terremoto, tempestad, explosión, plagas del campo, guerra y, en general, cualquier otro acontecimiento extraordinario que los contratantes no pudieron prever o que previsto, no lo pudieron evitar;

- g) Por voluntad del empleador en los casos del artículo 172 de este Código;
- h) Por voluntad del trabajador según el artículo 173 de este Código; y,
- i) Por desahucio.

b. Seguridad y Salud Industrial

Desde este punto de vista, también se consideran accidentes los sucesos que no producen daños para las personas, y a los que en seguridad se les denominan accidentes blancos.

De acuerdo con la definición expuesta es precisamente el riesgo que conlleva para las personas, lo que diferencia al accidente, de otros incidentes o anomalías que perturban la continuidad del trabajo y que denominamos averías.

También es la técnica no médica de prevención cuya finalidad se centra en la lucha contra los accidentes de trabajo, evitando y controlando sus consecuencias.

Es precisamente su objetivo, la lucha contra los accidentes de trabajo, la que permite distinguir la seguridad de otras técnicas no médicas de prevención como la Higiene o Ergonomía.

Dos son las formas fundamentales de actuación de la Seguridad.

Prevención.- Actúa sobre las causas desencadenantes del accidente, para lo cual se toman medidas para proteger al trabajador de la microempresa de enfriamiento

Protección.- Actúa sobre los equipos de trabajo o las personas expuestas al riesgo para aminorar las consecuencias del accidente para lo cual la microempresa entregará equipos de protección.

Técnicas.- La Seguridad del trabajo se ocupa de analizar los riesgos de accidentes, detectando sus causas principales para de esta forma estudiar la forma más adecuada para su reducción o eliminación.

Para conseguir el objetivo concreto de la seguridad: detectar y corregir los diferentes factores que intervienen en los riesgos de accidentes de trabajo y controlar sus consecuencias, la seguridad se sirve de unos métodos, sistemas o formas de actuación definidas, denominadas técnicas de seguridad.

En la lucha contra los accidentes de trabajo se puede actuar de diferentes formas, dando lugar a las diferentes técnicas, dependiendo de la etapa o fase del accidente, en que se actúe:

- Análisis del riesgo (identificación del peligro y estimación del riesgo)
- Valoración del riesgo
- Control del riesgo

Así pues las técnicas de de seguridad incluyen el conjunto de técnicas analíticas, de prevención y de protección cuya finalidad se puede resumir en: suprimir el peligro, reducir el riesgo y proteger al operario o la máquina para evitar el accidente o las consecuencias del mismo (control del riesgo).

Higiene del trabajo

Según las Normativas de Seguridad y Salud en el Trabajo, 2013 dice que la higiene del trabajo es el estudio y vigilancia de las condiciones ambientales en los sitios de trabajo, con el fin de obtener y conservar los valores óptimos posibles de ventilación, iluminación, temperatura y humedad.

Estudio de la fijación de los límites para una prevención preventiva de los riesgos de intoxicaciones y enfermedades ocasionadas por: ruido, vibraciones, trepidaciones, radiación, exposición a solventes y materiales líquidos, sólidos y vapores, humos, polvos y nieblas tóxicas o peligrosas producidas o utilizadas en el trabajo.

Análisis y clasificación de puestos de trabajo, para seleccionar el personal, en base a la valoración de los requerimientos psicofisiológicos de las tareas a desempeñarse y en relación con los riesgos de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Promoción y vigilancia para el adecuado mantenimiento de los servicios sanitarios generales, tales como:

Comedores, servicios higiénicos, suministros de agua potable y otros en los sitios de trabajo.

Vigilancia de lo dispuesto en el numeral 4 del artículo 41 (42) del Código de Trabajo controlando además que la alimentación sea hecha a base de los mínimos requerimientos dietéticos y calóricos.

Colaboración en el control de la contaminación ambiental en concordancia con la ley respectiva.

Presentación de la información periódica de las actividades realizadas a los organismos de supervisión y control.

En el Ecuador, la higiene y seguridad en el trabajo ha tenido su aplicación desde algunas instancias y en forma puntual: ya sea a través de los Ministerios de Salud, Trabajo, Bienestar Social, Medio Ambiente, etc. y Organismos como el IESS, INEN, Bomberos, Municipalidades, etc. Pero que no han reunido toda una legislación y normativa de conocimiento general y total de fácil aplicación, control y que se actualice conforme al avance del conocimiento científico. Este sistema legal e institucional adolece de muchas fallas las más destacadas son: la dispersión

de normas en una serie de cuerpos legales que han traído como consecuencia la evasión de responsabilidades , un conflicto institucional agudo, debido a la atribución de competencias similares sin jerarquizarlas, conflictos de leyes, pero principalmente la falta de voluntad política para exigir su cumplimiento. Igualmente se ha identificado un conflicto latente entre las municipalidades y el gobierno, debido a que sus mandatos muchas veces idénticos crean entre otros problemas, confusión y duplicación de trámites que afectan a la gestión de estos en el País.

6.6. PLAN ESTRATÉGICO Y DE MARKETING

a. Estrategia General de Marketing

- Fijación de Precios

Para el precio del producto se toma en cuenta los costos operativos y gastos que se requieren para brindar este servicio considerando y para el aumento de precios se considera la inflación del 2014 que es del 3,76 %

Tabla 89 Proyección del precio

DESCRIPCION	2015	2016	2017	2018	2019
Precio del almacenamiento del litro de leche					
Precio Litro	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

-Establecimiento del Mercado Objetivo

Compra de la leche a los productores y el mercado objetivo es la venta de leche como materia prima a las fábricas de lácteos de la zona.

Nº 40 Canales de distribución



Fuente: Estudio de Mercado

Elaborado por: La Autora

-Valores Agregados del Servicio

Gracias a la planta de enfriamiento se puede garantizar un servicio de calidad, pues la leche almacenada en el tanque de pasteurización como valor agregado aumenta su durabilidad, calidad, y se eliminan bacterias y microbios.

-Estrategias de Promoción y Publicidad

A la hora de vender un producto la publicidad afecta de forma directa y en un modo agresivo al ser humano; esto se ve claramente reflejado cuando la empresa logra vender el producto deseado, dando a conocer los beneficios del producto para así llegar al mercado meta.

En el caso de este proyecto se considera que en los actuales momentos el internet ha tenido un aceptación, por lo cual este será el principal medio a través de una página Web por el cual se dará a conocer el producto así como también se realizarán anuncios en el diario de más circulación en la ciudad Diario el Norte y también se realizaran cuñas publicitarias en la Radio América la cual tiene una gran cantidad de radioescuchas en la ciudad, para de esta manera lograr llegar a toda la población para dar a conocer nuestro producto y este llegue a tener una buena acogida.

b. Políticas de Ventas

El canal de distribución parte desde la fábrica hacia el punto de venta donde se ofertará al mayor o menor a los productores de leche. Además mediante el vehículo de la empresa se realizará la distribución de la leche a los fabricantes de lácteos. Las ventas se realizarán al contado y contra entrega a las fábricas de lácteos.

c. Políticas de Servicio

Internet: Por ser uno de los medios más económicos de comunicación y con mayor grado de aceptación para dar a conocer el producto, se realizará una página Web para detallar las bondades del servicio. Es una estrategia que puede permitir a la empresa crecer considerando que se dará a conocer las bondades del servicio.

d. Propuesta u Oferta de Valor.

Son actividades que aceleran el movimiento de bienes y servicios desde el productor de leche hasta el fabricante de lácteos incluye todo lo relacionado con publicidad, distribución, técnicas de mercado, transporte y almacenamiento de la leche.

Uno de los aspectos trascendentales en el análisis del mercado son los canales de distribución del producto permitiendo llegar al lugar adecuado y en el momento oportuno para brindar un servicio eficiente personalizado y a tiempo para lo cual se realizará un plan de marketing y una campaña publicitaria personalizada a los productores de leche.

CAPÍTULO VII

7. IMPACTOS

Los posibles impactos que se esperan produzcan en la creación de la microempresa de reflexología son:

- Impacto económico
- Impacto social
- Impacto ético
- Impacto ambiental

Para realizar el análisis de los impactos se utilizará una matriz, que permite el estudio detallado de los indicadores que forman parte de cada impacto, el mismo que comprende entre el rango de 1 a 3 tanto positivo y negativo, que se encuentra detallado en el siguiente cuadro:

Tabla 90 Matriz de Impacto

-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto alto	Impacto medio	Impacto bajo	Equilibrio	Impacto bajo	Impacto medio	Impacto alto
NEGATIVO				POSITIVO		

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Fórmula para el cálculo:

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{n}$$

Σ = Sumatoria de la calificación

n= número de indicadores

7.1.1. Impacto económico**Tabla 91 Impacto económico**

IMPACTO ECONÓMICO								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Nuevas Fuentes de trabajo					x			1
Precios justos por servicios de calidad						x		2
Infraestructura adecuada						x		2
Clientes satisfechos						x		2
TOTAL								7

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{7}{4} = 1,75 \text{ Medio positivo} = 2$$

Análisis:

La creación de la micro empresa crea un efecto multiplicador que dinamiza la economía porque crea nuevas fuentes de trabajo donde existen beneficiarios directos que son el inversionista y las trabajadoras porque a tras de ellos esta una familia que se está educando, y sobre todo porque consumen alimentos, ropa medicina.

Los precios serán los más justos tanto para la compra como para la venta de la leche.

La infraestructura donde estará el tanque de pasteurización será adecuado porque tendrá los servicios básicos y despacho.

Por otra parte están los beneficiarios indirectos que son los productores de leche, quienes entregan el producto a precio justo y las fábricas quienes se benefician de una materia prima tratada y eliminada las bacterias por el enfriamiento a precios razonables.

7.1.2. Impacto social

Tabla 92 Impacto social

IMPACTO SOCIAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Decisiones democráticas autoridades y productores						x		2
Atención personalizada a los productores							x	3
Trabajo en equipo							x	3
Acceso a la capacitación						x		2
TOTAL								10

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{10}{4} = 2,50 \quad \text{Alto positivo} = 2$$

Análisis

Dentro del impacto social se tomarán decisiones bilaterales democráticas con los productores que beneficie a las dos organizaciones y por ende se negociará con las empresas de lácteos quienes tendrán la materia prima permanente.

Como política institucional la atención será personalizada a cada uno de los productores

Será una prioridad el trabajo en equipo de todo el talento humano pues de ello depende el crecimiento de la pequeña empresa.

Se debe contar con Talento Humano preparado y adiestrado para lo cual se realizará un plan de capacitación, para el mejoramiento continuo, se considera que la capacitación es un activo intangible.

7.1.3. Impacto Ético

Tabla 93 Impacto Ético

IMPACTO ÉTICO								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Poner en práctica principios y valores							x	3
Transparencia en información económica						x		2
Relaciones con el clientes sin discriminación							x	3
Declaración de impuestos a tiempo							x	3
TOTAL								11

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{11}{4} = 2,75 \quad \text{Alto positivo} = 3$$

Análisis.

Para este impacto se pondrá en práctica principios y valores permanentes para que exista la ética y moral de todos los actores.

La información financiera será transparente y pública se entregara esta información a la institución que solicite.

Los clientes serán atendidos evitando discriminación o racismo, porque todos estarán en las mismas condiciones para la atención independientemente que cliente sea se atenderá por orden de llegada.

Los impuestos serán pagados a tiempo es dinero de todos los ecuatorianos que sirve para realizar obras.

7.1.4. Impacto Ambiental

Como norma ambiental se impulsará el reciclaje de desechos sólidos separándoles de la basura.

La clasificación de desechos orgánicos será con la finalidad de cuidar el ambiente.

Además las aguas residuales tendrá tratamiento, y el agua potable será utilizada en lo estrictamente necesario.

Para el cuidado del ambiente se pretende reforestar en contorno de la micro empresa.

Tabla 94 Impacto Ambiental

IMPACTO AMBIENTAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
Reciclaje de desechos sólidos						x		2
Clasificación de desechos Orgánicos						x		2
Cuidado del agua potable y de riego						x		2
Sembrío de árboles para reforestar					x			1
TOTAL								7

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{7}{4} = 1,75 \quad \text{Medio positivo} \quad =2$$

7.1.5. Impacto General

Tabla 95 Impacto General

IMPACTO GENERAL								
INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	Σ
IMPACTO SOCIAL						x		2
IMPACTO ECONÓMICO						x		2
IMPACTO ETICO							x	3
IMPACTO AMBIENTAL						x		2
TOTAL								9

Fuente: investigación directa

Elaborado por: la autora

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\text{Sumatoria total}}{\text{Número de indicadores}} = \frac{9}{5} = 1,80 \quad \text{Alto positivo} = 2$$

Análisis.

El impacto general es medio positivo porque no afecta, ni pone en peligro la naturaleza o ambiente al contrario genera fuentes de empleo.

CONCLUSIONES

- Mediante el diagnóstico se determina que existe la producción de leche suficiente materia prima indispensable para la fabricación de lácteos, las condiciones socioeconómicas, de la Comunidad de Tuquer, existe una clase media baja a la alta y poca pobreza debido a la agricultura y ganadería, creándose todas las condiciones óptimas para implantar la micro empresa.
- Mediante el estudio de mercado se concluye que existe aceptación del producto, pues este proyecto tiene todas las posibilidades de incrementar la rentabilidad a los pequeños productores sin intermediarios.
- El Lugar óptimo donde se realizara el proyecto cuenta con todos los servicios básicos.
- La evaluación financiera determina en todos sus indicadores que es factible realizarlo, obteniendo una buena rentabilidad, lo que permitirá cubrir la inversión inicial lo cual está reflejado en los índices de evaluación financiera como: el C/B 1,36; TIR 24,47%; TRM de 15,97%
- La organización, normativa y leyes no son complicadas de realizarlas por ser una sociedad civil, está basada en la planeación, organización y control de la misma.
- El impacto general determina es medio positivo no existen aspectos de relevancia negativa que puedan poner en peligro el proyecto, lo que indica que se generará empleo y mejorará las condiciones de vida de la Comunidad Tuquer.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda realizar convenios o alianzas estratégicas con la finalidad de garantizar el almacenamiento de la leche, que es la materia prima y a la vez la venta a los fabricantes de lácteos.
- Poner en ejecución el proyecto lo más antes posible pues existe las condiciones de mercado para realizarlo.
- Se recomienda inducir a una capacitación técnica e innovación a todos los empleados y trabajadores con la finalidad de agilizar procesos productivos.
- Se recomienda poner en práctica las estrategias de ventas para no disminuir los ingresos.
- Se recomienda cumplir con todas las leyes y normativas para no tener inconvenientes legales.
- Se recomienda mitigar los impactos negativos para garantizar un ambiente adecuado.

BIBLIOGRAFÍA

- ALFORD, A., & GIRÓN, A. (2007). *Integración Financiera*. Canadá: Adventure.
- ARBOLEDA, G. (2003). *Proyectos, formulación, evaluación y control*. Quito: Publicaciones S.A.
- ARMSTRONG, G. K. (2002). *Fundamentos de la Mercadotécnica*.
- CANEVAS, S. (2007). El Rosal. Buenos Aires: Albatros.
- CAÑADAS, L. (2006). El mapa bioclimático y ecológico del Ecuador. Quito.
- CHILQUINGA Jaramillo, M. P. (2007). *Costos por órdenes de producción*. Quito: Offset El Cardón.
- Código de Trabajo. (2011).
- Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. (12 de 29 de 2011). Recuperado el 03 de 02 de 2012, de isusu.com/direccion.comunicacion/docs/tomo_22__web
- CONSTITUCIÓN DEL ECUADOR. (2008). Montecristi - Ecuador.
- CUCKER, A. (2005). *Fundamentos de la Administración*. Bogotá: Norma.
- Diccionario de Contabilidad y Finanzas. (2001). *Diccionario de Contabilidad y Finanzas*. Madrid - España: Inmagrage.
- DOUGLAS R. Emery, JOHN D. Finerty, JOHN D. Stowe. (2008). *Fundamentos de Administración Financiera*. México.
- ENCOMENDERO, A. D. (2001). *Gestión de cooperativas para ser competitivos*. Lima: Arnold.
- Etzel Michael Bruce. (2007). *Fundamentos de Marketing*. Interoamericana: McGraw-Hill.
- EZRA, S. (2009). *Fundamentos de Administración Financiera*. Bogotá: Norma.
- FAINSTEIN, R. (2007). Manual para el cultivo de las rosas en Latinoamérica. Quito: Ecuaffcet .
- FORSYTH, P. (2010). *Las herramientas mas novedosas del Marketing*. Quito: Ediecuatorial.

- FRIEND, G., & ZEHLE, S. (2008). *Como diseñar un plan de negocios*. Quito: El Comercio S.A.
- GAMBOA, L. (2008). *El cultivo de la rosa de corte*. San José.
- H. B. (2005). *Contabilidad de Costos*. Editorial Norma .
- Hargadon, B. (2008). *Principios de Contabilidad*.
- HASERK, R. (2009). *Introducción a la Floricultura*. San Diego Academic Press.
- HONT, K. *Poscosecha del rosal. Taller técnico sobre psicología Fisiología del ROsal*. Quito: Memoria.
- ILLERA, C. (2006). *Administración de Empresas, Practicas y Ejercicios*. Editorial Ramon Areces.
- Jesús Collahuazos C. (2005). *Manual de Evaluación de Proyectos*. Perú: San Marcos.
- LARSÓN, R. (2007). *Cultivo del Rosal en invernadero*. Madrid: Mundi Prensa.
- LAWRENCE, K. (2006). *Fundamentos de Administración Financiera* (Tercera edición ed.). México.
- LEY DE COMPANIAS. (2008). *Ley de Compañías*. Quito.
- Ley de Impuestos a la Renta. (2012).
- Ley de Seguridad Social. (2011).
- MIRANDA, J. J. (2006). *Gestión de proyectos. Identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social, ambiental*. Adventure.
- MORENO FERNÁNDEZ, J. (2007). *Las Finanzas en la Empresa, Información, Análisis, Recursos y Planeación* (5ta. edición ed.). México.
- PUJOL, B. (2010). *Dirección de Marketing y Ventas*. Madrid: G.F. Printing.
- ROJAS Medina, R. A. (2007). *Sistema de Costos un proceso para su implementación*. Colombia: Centro de Publicaciones.
- SARMIENTOS, R. (2003). *Contabilidad General*. Quito: Adventure.

SEMPLADES. (5 de 12 de 2009-2013). *Plan Nacional de Buen Vivir*. Recuperado el 01 de 05 de 2012, de <http://www.senplades.gov.ec/web/18607/plan-nacional-para-el-buen-vivir-2009-2013>.

UTN- Administración. (2012). *Guía de tesis*. Ibarra.

ZAPATA Sanchez, P. (2002). *Contabilidad General*. Adv. S.A.

ANEXOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

ENCUESTA

Objetivo: Identificar las condiciones de distribución de leche y la aceptación que tendrá el proyecto para la creación de una Enfiladora y Pasteurizadora de leche.

Sr. Productor por favor responda el siguiente cuestionario con toda sinceridad y le agradecemos sea lo más objetivo posible.

• Sexo Masculino Femenino Edad

• Comunidad Tupiza , Paiz , Yachi

1. A quien distribuye usted la leche actualmente?

Sr. Freddy Paredi, J., Sr. Alfonso Ponce, Sr. Julio Manilla, Sr. César.....

2. Qué cantidad en litros produce 8 l. y vende 7 l. diariamente.

3. A qué precio vende cada litro, seleccione un rango.

De 0.15 a 0.20 cts.

De 0.20 a 0.25 cts.

De 0.25 a 0.30 cts.

De 0.30 a 0.35 cts.

4. Cuáles la forma de pago que le dan actualmente?

Diario Semanal Quincenal Y o Mensual

5. Si apareciera una empresa que le compre el litro de leche a un precio de mercado y además, usted le vendiera? Si Y No

Porque

6. Y si es de su localidad le vendiera el productor? Si Y No

Porque no

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



EQUIPAMIENTO INTEGRAL

PROFORMA

Barra, 11 de abril del 2015

SR.
IRENE MORILLO
Presente.

Por medio del presente ponga en su conocimiento nuestra oferta **ECONÓMICA** para la adquisición de:

TANQUE DE FRÍO DE 2000 LTS.

Formato cilíndrico vertical
Cuerpo interior y recubrimiento construidos en acero inoxidable
Construcción 100% acero inoxidable
Unidad condensadora de 4,0 HP

**VALOR: DOCE MIL SETECIENTOS CINCUENTA Y SEIS TREISO DÓLARES
SON: 12.756,19 DÓLARES**

ENTREGA : DE 30 A 60 DÍAS

Por la favorable atención al presente me suscribo de Ud.

Atentamente,

LIC. JORGE ORTEGA
ASESOR TÉCNICO
Cel: 989197721



Josef Mejía 8-15 y Pedro Rodríguez Telefax: (052) 800005 Ext. 25 Cel: 989197721 (099) 405432 e-mail: omega@omega.net



EQUIPAMIENTO INTEGRAL

PROFORMA

Fecha: 11 de abril del 2021

SR.
RENE MORILLO
 Presente

Por medio del presente prongo en su conocimiento nuestra oferta ECONÓMICA para la adquisición de:

DESCRIPCION	P. UNITARIO
BOXON DE 40 LTS TAPA DE CAUCHO	100,000
BOXON DE 40 LTS TAPA HERMETICA	100,000

Por la favorable atención al presente me suscribo de Ud.

Agradecemos

LIC. JORGE ORTEGA
 ASESOR TÉCNICO
 Cel: 999197121



Juan Pablo R. T. y Pedro Rodríguez T. Teléfono: 062 403038 Ext. 23 Cel: 999197121 066 403412 e-mail: omega@arvinmetal.com


LINEA NUEVA
 mobiliario Cia. Ltda.

 PROFORMA
 N°02669

RUC:1091734547001

Ibarra, 14 DE JUNIO DE 2014

Cliente: CRISTIAN PANTOJA

Dirección: JUAN ATABALIPA 9-124 Y TOBIA MENA

TELF: 2605465

Ruc: #1003535661

Cant.	Detalle	V.Unitario	V. Total
1	ESTACIÓN DE TRABAJO Modelo "ECO" Elaborada en Melamínico Duraplac Doble Cara de 25mm Con filo PVC muy resistente, Tamaño 1.40cm x 1.70cm cen "L", Contiene 1 Faldón en Melamínico, 1 Placa Lateral, 1 Base Mixta (Metal y Melamínico) (1) Cajonera Triple en Melamínico con seguridad para las 3 gavetas, (1) Porta Teclado de Riel con portalápices frontal (1) Pasacable Redondo de plástico.		236.61
2	SILLA OPERATIVA "FOCUS" Nacional C/brazos Espaldar Semireclinable sistema de regulación de altura, Base 5 Puntas con garruchas Plásticas Tapiz en cuerina Negra.	77.68	155.36
6	SILLAS VISITA APILABLE MODELO "ERGO" (Sensa) Estructura en tubo redondo 7/8 x 1,2mm. Acabados en Pintura Electroestática y Texturizada Su Asiento y Espaldar son Anatómicos y está provistos de tuercas Tem. Tapiz Cuerina Negra. Sin Brazos.	41.96	251.76
4	ARCHIVADOR O CANCEL AÉREO METÁLICO, Tamaño 0,90cm Con Puerta Curva sistema de Riel Interno, con Seguridad. Acabados en Pintura Electroestática Texturizada. Con Laterales en Melamínico. Color Negro.	120.54	482.16
1	SILLON ESPERA TRIPESONAL CIMA estructura metálica tapiz en cuerina Negra s/b.		196.43
Tiempo de Entrega: 15 Días Laborables		Subtotal \$	1,322.32
Forma de Pago: 60% AL Pedido y 40% a la Entrega			
Validez Proforma: Quince días		IVA 12%	158.68
Tiempo de Garantía: Un Año por Daños de Fabricación		TOTAL \$	1,481.00


LINEA NUEVA
 mobiliario Cia. Ltda.

 Entregué Conforme
 Irene Játiva

Reinventamos espacios
Muebles para Oficina y Hogar

Recibí Conforme

Exhibición: Pedro Moncayo y Olmedo Esq.
 (Frente al Banco Pacifico) Telfs: 2953-400 / 2611-107
Fábrica: Juan Montalvo 6-59 y Oviedo
 (Frente Iglesia San Francisco) Telf: 2612-791
Ibarra - Ecuador



Importadores de partes, Accesorios, Suministros de Computadores

Proveedores de Partes
Venta de Computadores
Mantenimiento

VASQUIN Cia. Ltda.

RUC: 10910720112001

Asesoramiento Técnico
Instalaciones de Redes
Desarrollo de Software

Dirigido: Sr. Cristian Pantoja
Fecha: 04 de Julio del 2014

Prof. Num: 04Vlldr-014
Telf: 062 605465
098 4652891

PROFORMA

CANTIDAD	DETALLE	VALOR U.	VALOR T.
2	COMPUTADOR INTEL CORE I3 COMBO CASE NEGRO T/M/P Teclado USB Español Mouse Optico USB Parlantes 2pz MAINBOARD DESKTOP S-1151 for i3/i5/i7 Video Incorporado Puertos USB Tarjeta de Red Puerto PCI Express Sonido Incorporado PROCESADOR INTEL CORE I3 S1150 DISCO DURO 500GB SATA 7200 RPM MEMORIA 4GB DDR3 PC 1333 DVD WRITER - LG LECTOR MULTITARJETAS INTERNO MONITOR 20" LED FLAT PANEL Incluye: Regulador de Voltaje, Pad-Mouse	495.02	990.04
2	IMPRESORA MULTIFUNCION EPSON L355	246.00	492.00
2	TELEFONO PANASONIC INALAMBRICO 2X1 C-ID	63.40	126.80
		SubTotal	1608.84
		Iva 12%	193.06
		Total	1801.90

GARANTIA:

Esta proforma caduca en 8 días

1 Año en Partes y Piezas Contra defectos de Fabricación

Forma de Pago:

De CONTADO, se haría un descuento del 5% al valor indicado.

Financiado con Tarjeta de crédito.

A 3 meses sin intereses y hasta 18 - 24 meses con intereses, dependiendo de la tarjeta.

Dirección: Sanchez y Cifuentes 21-134 y Tobias Mena Telf: 2640-617 / 2610-997 / 2610-998
Ibarra-Ecuador





COMERCIAL HIDROBO S.A.

IBARRA - QUITO - TULCAN - CAYAMBE

Fecha: IBARRA - 03. Marzo 2016

Marca: JMC Modelo: 2011

Tipo: Camion car Valor \$. _____

caja de madera % I.V.A. \$. _____

Vendedor: f. Gudino Total \$. 16.900

FINANCIAMIENTO

Cuota Inicial \$. 5.070- Saldo \$. _____

48 Cuotas de \$. 475-446-437-434 Indice

Cuotas de \$. _____ \$ Seguro y

Cuotas de \$. _____ \$ Reservatio

Precio sujeto a cambio sin previo aviso

- Av. Mariano Acosta 20 -120 (Frente al ex Aeropuerto) Telfs.: 062 631 333 IBARRA
- Av. 10 de Agosto 8721 y Bustamante Telfs.: 2415900 / 2416083 / 2400504 QUITO
- Av. Veintimilla y Av. Seminario Telfs.: (06) 2982028 / 2982 778 TULCAN
- Panamericana Norte Km. 1/2 Tlfs: 022110-222 / 022110-700 CAYAMBE

Ficha Técnica	
Marca: ▶ QMC	Modelo: ▶ Cronos
Subtipo: ▶ Camión Pequeño (3 a 6 ton)	Año: ▶ 2007
Color: ▶ Blanco	Transmisión: ▶ Manual
Vidrios: ▶ Manuales	Dirección: ▶ Hidráulica
Placa: ▶ Guayas	Ensamblado en: ▶ Brasil
Precio Actual: ▶ \$8,500 Negociable	Recorrido: ▶ 68,000 kms.
Motor (Cilindraje): ▶ 4000 CC	Sistema de Climatización: ▶ Ninguno
Tapizado: ▶ Cuero	Tracción: ▶ N/A
Combustible: ▶ Gasolina	Ultimo número de la Placa: ▶ 9

Extras

mercado libre

También puede interesarte: casa, memoria ram, computadoras, asus

Volver al listado | Computación > Impresoras > Equipos Multifunción

Publicación #406541060 Denunciar | Vender uno igual

Multifuncion Epson Workforce 7510+ Sistema Tinta,wifi, A3 Me gusta

Artículo nuevo 34 vendidos

U\$S 449⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor.
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Envío a acordar con el vendedor.
Ubicado en Quito (Pichincha (Quito))
[Más información](#)

Cantidad: **Comprar**



Volver al listado | Hogar y Muebles > Muebles Publicación #40



Archivadores Aéreos Somos Fabricantes

Me gusta 0

U\$S 98⁰⁰
Artículo nuevo - Pichincha (Quito) (Quito)

Pago a acordar con el vendedor. Más información.

Envío a acordar con el vendedor.

Comprar

Pulse sobre la imagen para (+) información

Nuestros clientes:

- Prima Hogar
- Promodiscount
- Pollo Andino
- Porta
- Rainforestur
- Reffltoner
- Saz Computers
- Soin

Contáctenos: info@diego.com.ec
(098) 784 9471

Sitios Web de alto impacto

Le ofrezco la garantía y experiencia de más de **16 años** creando soluciones web, nosotros tenemos la calidad que está buscando.

La inversión que haga hoy en su sitio web, se verá recompensada con un incremento en las ventas, una mayor exposición a clientes, y por último un **crecimiento general** de su empresa o negocio.

- **Diseño único** y personalizado
- Creación de un Home
- Creación ilimitada de páginas
- 1 página de contacto
- Manejador de contenido
- Manejo de banners
- Soporte online x 1 año

Sin costo adicional **GRATIS**
Hosting con espacio en disco **ilimitado**, cuentas de correo **ilimitadas**, y base de datos **ilimitadas**.*

*Sólo durante en 1er año, Aplican restricciones

Diseño de páginas web en Ecuador ¿Cuánto cuesta una página web?

- Todos nuestros paquetes de diseño web incluyen un **Diseño único y personalizado** de su empresa o negocio
- Incluye también: Editor de Contenidos **100% autoadministrables**, para actualizar de manera fácil y rápida textos e imágenes en su página web
- Utilizamos tecnologías **Open Source**, de esta manera no debe pagar **NINGUN VALOR EXTRA**
- Y lo mejor de todo es que se beneficiará de la experiencia, seriedad y profesionalismo de 16 años en el mercado Ecuatoriano
- ¿Cuánto cuesta una pagina web? **Su inversión es desde 950usd* + iva**. Y obsequiamos un hosting ilimitado a todos nuestros nuevos clientes.

*Consulte nuestros planes de financiamiento.

Si desea realizar con nosotros el **diseño de su página web**, comuníquese a los números:

(02) 245 6539 / (098) 784 9471

o **escribamos a info@diego.com.ec**

Estas empresas realizaron su diseño web con nosotros:

www.arashvillages-villasdearasha.com	www.ecosolar.com.ec	www.maxilarimplant.com
www.arasharesort.com	www.enerprime.com	www.metrogourmet.com.ec
www.amony.com.ec	www.euro-viajes.com	www.mercaredosostenible.com

- Nuestros clientes:**
- Prima Hogar
 - Promodiscount
 - Pollo Andino
 - Porta
 - Rainforestur
 - Reffltoner
 - Saz Computers
 - Soin

Diego WebStudio

Me gusta

A 3165 personas les gusta Diego WebStudio



Plug-in social de Facebook

Diseño de páginas web Diseño de sitios web

 **Síguenos en twitter @DiegoWebStudio**

Algunos ejemplos de Diseño Multimedia:





Sábado, 16 de agosto, 2014 - 16h59

Ecuador recorta a 4% su expectativa de crecimiento económico en 2014

AFP |  Quito

Ecuador redujo del 4,5% al 4% su expectativa de crecimiento en 2014, debido a retrasos en financiamiento externo y que espera un aumento en la importación de derivados del petróleo, dijo el presidente Rafael Correa este sábado.

Noticias Relacionadas

 [Cepal reduce proyección de crecimiento en América Latina](#)

"Creemos que vamos a tener que reducir nuestra expectativa de crecimiento (...) La Cepal dice que vamos a crecer 5%. Nosotros creemos que alcanzaremos un 4%", señaló Correa durante su programa semanal de radio y televisión.

El mandatario indicó que la reducción de las estimaciones responde a "varios factores", entre los que citó **retrasos en el financiamiento chino para la construcción de una refinería en el Pacífico**, en un proyecto que también involucra a Venezuela.

El país asiático se comprometió a financiar el 30% de la construcción de la Refinería del Pacífico (suroeste), cuyo costo total es de unos 10.000 millones de dólares.

Asimismo, **está prevista una paralización, por mantenimiento, de la**

COMISIONES	RAMAS DE ACTIVIDAD	CATG. MIN	CATG. MAX
AGRICULTURA Y PLANTACIONES		355,77	366,04
PRODUCCIÓN PECUARIA		361,26	374,00
PESCA, ACUACULTURA Y MARICULTURA		359,49	372,37
MINAS, CANTERAS Y YACIMIENTOS		355,66	623,85
TRANSFORMACIÓN DE ALIMENTOS		361,33	578,32
PRODUCTOS INDUSTRIALES		362,28	385,65
PRODUCCIÓN INDUSTRIAL DE BEBIDAS Y TABACOS		364,66	367,84
METALMECÁNICA		363,06	368,37
PRODUCTOS TEXTILES, CUERO Y CALZADO		354,89	356,66
VEHÍCULOS Y AUTOMOTORES		361,89	368,16
TECNOLOGIA: HARDWARE Y SOFTWARE	Resto de Ramas	372,09	382,71
	Telefonía Móvil	634,54	1.600,00
ELECTRICIDAD, GAS Y AGUA	Electricidad Y Agua	365,36	387,13
	Gas	354,00	377,15
CONSTRUCCIÓN		363,74	412,94
COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS		358,85	368,97
TURISMO Y ALIMENTACIÓN		356,58	361,19
TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y LOGÍSTICA	Choferes / Conductores	515,11	544,94
	Resto de Ramas	357,04	376,23
	TRIPULACION DE VUELO y CABINA	455,38	1.016,46
	Resto de Ramas de Transporte Aéreo	357,04	1.052,52
SERVICIOS FINANCIEROS		356,30	361,12
ACTIVIDADES TIPO SERVICIOS	Resto de Ramas	354,00	370,53
	Periodistas Profesionales	849,93	942,03
ENSEÑANZA		355,17	439,96
ACTIVIDADES DE SALUD		367,24	382,46
ACTIVIDADES COMUNITARIAS	Resto de Ramas	366,04	375,31
	Periodistas/Comunitarios	570,79	709,16

CONSULTA DE INDICADORES SOCIALES

Sector/Indicador	Medida	Parroquia - La Paz
Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	% (población total)	43.7
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	% (población total)	82.8
Ingreso laboral personal promedio	USD	0.0
Población económicamente activa (PEA)	Número	1,289.0
Analfabetismo	% (15 años y más)	5.8
Tasa neta de asistencia en Bachillerato	% (15 a 17 años)	51.7
Tasa neta de asistencia en Educación General Básica	% (5 a 14 años)	93.3
Tasa neta de asistencia en Educación Superior	% (18 a 24 años)	13.2
Programa Alimentate Ecuador - discapacitados	Número	87.0
Programa Alimentate Ecuador - niños/as	Número	163.0

Programa Alimentate Ecuador - tercera edad	Número	331.0
Programa Alimentate Ecuador - total beneficiarios	Número	581.0
Programa de Alimentación Escolar - niños	Número	461.0
Programa de Alimentación Escolar - padres	Número	13.0
Programa de Alimentación Escolar - profesores/administrativas	Número	40.0
Agua segura	%(viviendas)	66.2
Personas con acceso a medios de eliminación de excretas	%(viviendas)	93.2
Red de alcantarillado	%(viviendas)	56.7

Número de registros: 18

CONSULTA DE INDICADORES SOCIALES

Sector/Indicador	Medida	Parroquia - La Paz
Tasa bruta de asistencia en Bachillerato	%(15 a 17 años)	78.39

Tasa bruta de asistencia en Educación General Básica	%(5 a 14 años)	102.26
Tasa bruta de asistencia en Educación Superior	%(18 a 24 años)	23.28
Tasa de asistencia 15 a 17 años	Porcentaje	71.35
Tasa de asistencia 18 a 24 años	Porcentaje	28.57
Tasa de asistencia 5 a 14 años	Porcentaje	93.73
Tasa neta de asistencia en Bachillerato	%(15 a 17 años)	51.75
Tasa neta de asistencia en Educación General Básica	%(5 a 14 años)	93.33
Tasa neta de asistencia en Educación Superior	%(18 a 24 años)	13.22
Analfabetismo	%(15 años y más)	5.82
Analfabetismo funcional	%(15 años y más)	18.38
Escolaridad	Años de estudio	7.18
Instrucción superior	%(24 años y más)	6.00
Primaria completa	%(12 años y más)	89.16

Secundaria completa	%(18 años y más)	17.98
Alumnado de Sistema Fiscomisional	Número	0.00
Alumnado de Sistema Privado	Número	0.00
Alumnado de Sistema Público	Número	695.00
Tasa de niños (15 - 17 años) que Trabajan	%(niños 5-17 años)	23.11
Tasa de niños (5 - 14 años) que Trabajan	%(niños 5-17 años)	3.06
Tasa de niños (5 - 17 años) que No trabajan ni estudian	%(niños 5-17 años)	5.05
Tasa de niños (5 - 17 años) que No trabajan y sí estudian	%(niños 5-17 años)	87.67
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan	%(niños 5-17 años)	7.27
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Area Rural	%(niños 5-17 años)	7.27
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Area Urbano	%(niños 5-17 años)	0.00

Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Etnia Afroecuatoriana	%(niños 5-17 años)	0.00
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Etnia Blanco	%(niños 5-17 años)	9.52
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Etnia Indígena	%(niños 5-17 años)	100.00
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Etnia Mestiza	%(niños 5-17 años)	7.06
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Etnia Montubia	%(niños 5-17 años)	0.00
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Sexo Hombre	%(niños 5-17 años)	10.99
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan - Sexo Mujer	%(niños 5-17 años)	3.57
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan y estudian	%(niños 5-17 años)	1.36
Tasa de niños (5 - 17 años) que Trabajan y no estudian	%(niños 5-17 años)	5.90

Población económicamente activa (PEA)	Número	1,289.00
Población en edad de trabajar (PET)	Número	2,722.00
Tasa de participación laboral bruta	Porcentaje	37.60
Tasa de participación laboral global	Porcentaje	47.40
Índice de feminidad	%(mujeres c/100 hombres)	106.12
Población - 10 a 14 años	Número	371.00
Población - 15 a 29 años	Número	835.00
Población - 1 a 9 años	Número	656.00
Población - 30 a 49 años	Número	754.00
Población - 50 a 64 años	Número	353.00
Población afroecuatoriana	Número	26.00
Población Blanca	Número	79.00
Población - de 65 y más años	Número	409.00

Población (habitantes)	Número	3,432.00
Población - hombres	Número	1,665.00
Población indígena	Número	22.00
Población - menores a 1 año	Número	54.00
Población mestiza	Número	3,283.00
Población - mujeres	Número	1,767.00
Proporción de mujeres	%(población total)	51.48
Extrema pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	43.70
Pobreza por necesidades básicas insatisfechas (NBI)	%(población total)	82.80
Bono de Desarrollo Humano - discapacitados	Número	26.00
Bono de Desarrollo Humano - madres	Número	466.00
Bono de Desarrollo Humano - tercera edad	Número	347.00

Bono de Desarrollo Humano - todos los beneficiarios	Número	839.00
Crédito de Desarrollo Humano - discapacitados	Número	1.00
Crédito de Desarrollo Humano - madres	Número	109.00
Crédito de Desarrollo Humano - tercera edad	Número	19.00
Crédito de Desarrollo Humano - todos los beneficiarios	Número	129.00
Programa Alimentate Ecuador - discapacitados	Número	87.00
Programa Alimentate Ecuador - niños/as	Número	163.00
Programa Alimentate Ecuador - tercera edad	Número	331.00
Programa Alimentate Ecuador - total beneficiarios	Número	581.00
Programa de Alimentación Escolar - niños	Número	461.00
Programa de Alimentación Escolar - padres	Número	13.00
Programa de Alimentación Escolar - profesores/administrivas	Número	40.00

Programa Textos Escolares Gratuitos - alumnos	Número	612.00
Programa Textos Escolares Gratuitos - profesores	Número	63.00
Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional - cursos	Número	0.00
Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional - participantes	Número	0.00
Niños/as menores de 5 años en centros de cuidado diario	%(niños menores de 5 años)	48.64
Agua entubada por red pública dentro de la vivienda	%(viviendas)	36.53
Casas, villas o departamentos	%(viviendas)	88.18
Cuarto de cocina	%(hogares)	87.71
Ducha exclusiva	%(hogares)	51.49
Hacinamiento	%(hogares)	24.46
Medios de eliminación de basura	%(viviendas)	46.15
Red de alcantarillado	%(viviendas)	56.73

Servicio eléctrico	%(viviendas)	98.34
Servicio higiénico exclusivo	%(hogares)	75.21
Servicio telefónico convencional	%(viviendas)	25.10
Tipo de piso	%(viviendas)	68.54
Uso de gas para cocinar	%(hogares)	92.52
Uso de leña o carbón para cocinar	%(hogares)	7.15
Vivienda propia	%(hogares)	63.99

GANADO VACUNO EN EL ECUADOR

EXISTENCIA DE GANADO VACUNO, VACAS ORDEÑADAS Y PRODUCCIÓN DE LECHE, SEGÚN REGIÓN Y PROVINCIA

REGIÓN Y PROVINCIA	NÚMERO DE CABEZAS										VACAS ORDEÑADAS										PRODUCCIÓN DE LECHE (Litros)										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
TOTAL NACIONAL	3.015.770	4.985.378	5.082.094	4.970.836	5.034.632	4.727.104	4.892.238	5.194.725	5.233.536	5.358.904	975.525	959.656	1.013.280	954.383	991.343	936.887	991.500	1.023.009	1.088.862	1.127.363	4.490.172	4.318.243	4.790.984	4.569.780	5.179.049	4.759.379	5.325.833	5.228.730	5.709.437	6.375.323	
REGIÓN SIERRA	2.468.139	2.453.049	2.477.821	2.426.857	2.490.799	2.348.446	2.465.299	2.583.353	2.637.028	2.732.351	579.977	565.518	581.053	556.118	594.479	562.787	602.336	642.696	702.076	726.521	3.190.666	3.104.614	3.356.778	3.358.920	3.788.967	3.422.245	3.940.879	3.989.382	4.331.885	4.836.974	
REGIÓN COSTA	1.899.093	1.882.309	1.950.186	1.890.887	1.887.881	1.779.144	1.830.896	1.968.576	1.954.647	1.985.982	268.275	275.569	312.169	265.678	272.792	261.782	289.571	279.904	271.019	297.146	801.423	807.599	982.614	761.302	906.492	876.332	971.342	831.010	878.829	1.055.994	
REGIÓN ORIENTAL	648.538	650.022	654.087	653.092	655.973	599.515	596.221	642.796	661.862	660.961	127.273	118.569	120.061	112.587	123.873	112.318	99.594	98.469	115.767	103.696	488.084	406.037	451.592	449.559	483.590	460.801	413.431	408.397	498.762	482.415	
REGIÓN SIERRA																															
AZUAY	135.270	334.913	329.155	332.045	305.557	311.174	311.003	373.591	428.038	430.196	80.243	86.465	85.998	87.543	77.373	77.109	90.685	128.078	155.632	126.169	352.085	427.332	415.310	480.253	357.605	371.285	460.833	609.481	779.830	712.350	
BOLÍVAR	207.950	210.861	205.302	186.040	196.701	188.047	174.602	211.887	210.052	192.704	49.822	55.987	45.804	38.452	44.881	44.063	39.645	50.192	46.847	49.169	186.852	217.267	166.165	142.670	175.251	170.325	168.434	192.474	176.455	192.859	
CAÑAR	154.504	145.590	146.662	151.954	151.597	139.795	135.215	132.288	149.634	174.494	45.642	41.700	45.545	49.205	48.809	37.793	37.427	39.134	48.807	62.715	236.540	234.500	301.434	318.616	308.502	225.954	239.193	251.153	332.837	482.137	
CARCHI	120.360	129.288	123.764	121.057	148.151	107.959	110.028	119.088	110.768	126.700	37.368	40.240	38.844	38.011	48.174	38.713	39.904	42.826	36.196	46.823	298.538	289.469	310.182	301.075	390.064	346.023	375.579	395.206	316.956	437.094	
COTACACHI	264.301	266.343	271.913	273.871	248.549	255.873	280.361	268.844	272.109	323.012	56.775	58.666	57.596	60.233	58.550	62.757	69.630	62.545	68.985	75.205	363.708	362.148	363.845	385.398	400.807	443.118	474.597	439.556	509.434	498.043	
CHIMBORAZO	242.625	262.103	264.233	260.502	302.476	239.144	261.715	272.989	271.923	325.406	53.327	60.020	49.952	53.113	76.050	55.305	60.002	62.242	67.918	78.219	283.748	292.057	283.974	288.455	464.208	295.197	369.675	392.304	361.135	461.063	
IMBABURA	102.505	108.507	110.030	102.095	109.824	88.138	94.426	92.743	91.199	87.347	18.930	19.982	20.798	19.436	20.202	20.523	20.356	20.153	18.910	21.899	129.281	127.279	134.648	128.011	151.691	146.139	149.547	135.984	139.073	195.622	
LOJA	346.199	347.948	347.804	355.170	343.647	352.833	356.894	392.046	409.202	382.058	56.669	40.537	64.420	47.524	39.487	40.427	43.181	51.736	69.085	55.622	196.477	110.467	247.764	150.518	117.517	132.983	165.730	175.018	248.672	224.717	
PICHINCHA	549.917	493.338	529.449	505.857	514.213	525.367	571.619	392.101	386.500	360.468	136.300	126.433	132.659	121.600	152.988	139.908	149.542	101.433	108.334	112.388	794.186	822.201	868.927	803.893	1.050.927	908.538	1.086.317	794.247	918.202	970.516	
TUNGURAHUA	134.508	154.178	149.889	138.266	178.303	140.116	169.447	165.784	147.296	186.485	44.921	35.488	39.636	41.001	48.104	46.192	49.665	48.893	46.415	64.050	369.255	221.894	264.451	372.029	372.394	382.861	430.857	405.337	305.799	484.474	
SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS								163.991	160.315	149.484																			178.672	193.473	178.000
REGIÓN COSTA																															
EL ORO	176.920	178.626	180.211	169.325	156.988	149.093	152.457	182.157	194.471	201.998	15.059	17.210	22.092	16.272	17.318	14.556	16.780	16.312	17.303	19.206	56.198	68.992	88.957	64.056	87.964	54.897	65.560	55.190	65.512	106.470	
ESMERALDAS	284.276	255.089	278.500	243.451	334.528	254.595	273.244	294.676	292.894	297.411	40.233	34.554	30.846	26.695	38.954	27.764	30.434	28.126	35.880	31.626	143.369	130.252	99.629	85.946	154.645	102.793	112.278	97.235	136.340	122.084	
GUAYAS	390.304	394.654	428.837	416.501	376.873	378.255	350.374	346.188	356.553	341.713	55.894	58.152	70.649	55.125	51.832	49.712	50.550	47.368	46.256	48.644	162.177	163.693	225.608	158.680	150.812	165.729	174.451	133.095	157.728	148.510	
LOS RÍOS	126.006	139.427	135.390	126.556	121.781	119.580	121.845	130.396	141.399	125.673	13.342	16.029	16.279	13.344	12.279	13.677	13.140	13.718	15.937	15.945	40.428	54.657	57.956	46.064	46.227	49.234	45.984	47.084	63.910	62.646	
MANABI	911.587	914.511	927.228	935.054	897.710	877.620	932.776	1.000.616	951.509	967.873	143.963	149.624	172.304	154.243	152.411	156.072	178.668	173.761	154.838	181.040	399.251	389.998	510.464	406.157	466.844	509.678	573.069	494.350	451.235	612.261	
SANTA ELENA							14.543	17.379	15.999												619	1.006	586						4.056	4.304	3.962
REGIÓN ORIENTAL																															
MOROBORIENTE	216.003	202.190	215.237	203.504	184.980	170.879	164.565	184.614	172.433	168.987	42.911	43.230	39.352	36.590	38.545	32.438	32.581	27.086	32.890	23.972	178.677	158.104	150.258	169.825	162.171	144.512	140.239	127.084	165.572	111.915	
CENTRO-SURORIENTE	432.535	447.831	438.850	449.588	470.095	428.636	432.056	458.182	480.438	401.974	84.362	75.339	80.709	75.997	85.328	79.879	87.013	71.383	82.877	70.734	328.406	347.932	301.534	285.734	321.418	316.289	264.202	281.304	333.190	370.500	

Vacas Ordeñadas y Producción de Leche 2011



Para el 2011 la tasa anual de crecimiento del Ganado Vacuno fue de 2,0% a nivel nacional. Se observa que la región Sierra cuenta con mayor cantidad de ganado con un 51,0% del total nacional, seguida por la Costa con 36,7% y el Oriente con 12,3%.

En términos de crecimiento, la región Sierra obtuvo el porcentaje más importante con 3,6%. Mientras que, la Costa presentó un crecimiento de 0,6% y el Oriente una disminución de 0,1%. Respecto a la Producción de Leche, la región Sierra es la que más aporta con un 75,9%, seguido de la Costa con el 16,6% y el Oriente con el 7,6%. En relación al promedio de litros de leche por vaca producidos, la región que más se destaca es la Sierra con 6,7 ltrs/vaca, debido principalmente a la gran cantidad de ganado lechero presente y a pastos cultivados y naturales que sirven para su alimentación. La región Oriental ocupa el segundo lugar con 4,7 ltrs/vaca y por último la región Costa con 3,6 ltrs/vaca.