



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
GALLETAS A BASE DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE
IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, C.P.A.**

AUTORA: Yadira Silvana Reinoso Rodríguez

DIRECTOR: Ing. César Pinto

Ibarra, Agosto del 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad, determinar la factibilidad de la producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano en la zona urbana de la ciudad de Ibarra, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura. Inicialmente se elabora el respectivo diagnóstico situacional en el que se dispone la forma como se realizó la investigación, dando a conocer de esta manera la población y muestreo motivo de la investigación, como también los instrumentos de recolección de la información, con el objetivo de determinar cuál es su problema primordial. De manera continua se desarrolla el marco teórico, en el cual se da a conocer conceptos básicos sobre galletas, harina de plátano, producción, comercialización y un sin número de temas afines que se relacionan directamente con el proyecto. A continuación se realiza un estudio de mercado el mismo que nos da a conocer la existencia de un mercado potencial a satisfacer, convirtiéndose este en un punto sumamente favorable para la implementación del proyecto nuevo y novedoso. De manera continua se elabora el estudio técnico del proyecto, en el cual se describe la macro y micro localización, la distribución de la planta, el tamaño e ingeniería del proyecto, como también se elaboró el presupuesto de inversiones que se va a requerir. Posteriormente se realizó el estudio económico y evaluación financiera, determinando su viabilidad ya que la inversión se justifica porque así lo demuestran los estudios financieros realizados. Posteriormente se procedió a realizar el estudio organizacional, mismo que permitió determinar aspectos legales como la estructura orgánica de la microempresa, de sus diversas áreas, organigrama estructural y funcional. En cuanto se refiere a los impactos social, económico, ambiental el proyecto productivo tendrá un impacto general medio positivo, reiterando que es factible su implementación. Finalmente el proyecto finaliza con sus respectivas conclusiones y recomendaciones.

EXECUTIVE SUMMARY

This project aims to determine the feasibility of the production and marketing of biscuits made of banana flour in the urban area of the city of Ibarra, Canton Ibarra, Imbabura Province. Initially it elaborates the respective situational assessment which states how the research was conducted, revealing thus the population and sampling after the investigation, as well as instruments of data collection, in order to determine which its primary problem is. Continuously, it develops the theoretical framework, which is given to know the basic concepts about cookies, banana flour, production, marketing and a host of related topics that relate directly to the project. This is followed by a market study it we discloses the existence of a potential market to be satisfied, make this an extremely favorable point for the implementation of new and innovative project. Continuously it is elaborated the technical study of the project, which describes the macro and micro location, plant layout, the size of the project engineering, as also it was developed the investment budget be required. Afterwards, the economic and financial evaluation was done, determining their roads since the investment is justified, because as demonstrated financial studies performed. Then we proceeded to carry out the organizational study, which identified the same legal issues as the organizational structure of micro, its various areas, structural and functional organization. As regards to the economic, social, environmental, productive project will have a positive overall impact, reiterating that it is feasible its implementation. Finally the project finished by some conclusions and recommendations.

AUTORÍA

Yo, YADIRA SILVANA REINOSO RODRÍGUEZ, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS A BASE DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y se han receptado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Srta. Yadira Reinoso

C.C. 100317654-0

INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la señorita egresada YADIRA SILVANA REINOSO RODRÍGUEZ, para optar por el Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A., cuyo tema es: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS A BASE DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA". Considero que el presente trabajo reúne 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, al 8 de Agosto del 2013.



.....

Ing. César Pinto

C.C. 100152757-9

C.C. 100152757-9

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

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, YADIRA SILVANA REINOSO RODRÍGUEZ, C.I.100317654-0, manifiesto la voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte, los derechos patrimoniales consagrados de la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6 en calidad de autora del trabajo de grado denominado "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS A BASE DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A. en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

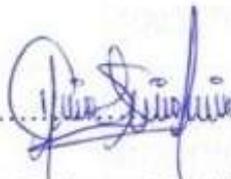
En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

DATOS DE CONTACTO

CÉDULA DE IDENTIDAD

100317654-0

APELLIDOS Y NOMBRES



Yadira Reinoso Rodríguez

DIRECCIÓN

C.C 100317654-0

E-MAIL

Ibarra, al 8 de Agosto del 2013.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN
A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DEL PROYECTO

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

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

DATOS DE CONTACTO	
CÉDULA DE IDENTIDAD	100317654-0
APELLIDOS Y NOMBRES:	YADIRA SILVANA REINOSO RODRÍGUEZ
DIRECCIÓN:	Calle: Aníbal Guzmán Lara N.- 1-59
E- MAIL:	<u>yady_1611@hotmail.com</u>
TELEFONOS:	0985069021

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE GALLETAS A BASE DE HARINA DE PLÁTANO EN LA CIUDAD DE IBARRA, CANTÓN IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA".
AUTORA.	YADIRA SILVANA REINOSO RODRÍGUEZ
FECHA:	08/08/2013
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA C.P.A.
ASESOR/ DIRECTOR	ING. CÉSAR PINTO

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, YADIRA SILVANA REINOSO RODRÍGUEZ, con cédula de identidad No. 100317654-0. En calidad de autora de los derechos patrimoniales del trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos la entrega del ejemplar respectivo en forma digital y autorizo a la

Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio digital institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material como apoyo a la educación y extensión; en concordancia con la ley de Educación Superior Art. 144.

3. CONSTANCIA

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

Ibarra, al 8 de Agosto del 2013.

LA AUTORA



Yadira Silvana Reinoso Rodriguez

C.C. 100317654-0

ACEPTACIÓN



Ing. Bethy Chávez

JEFE DE LA BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario.

DEDICATORIA

Al culminar una etapa más en mi vida, agradezco a Dios por haberme dado la oportunidad, fortaleza y sabiduría de enfrentar y superar todos y cada uno de los obstáculos que se presentaron a lo largo de mi carrera profesional.

De la manera más especial el presente trabajo me permito dedicarlo a mi madre Patricia R. que ha sido la persona que me ha ayudado a salir adelante durante toda mi vida, ya que con sus consejos y enseñanzas me ha fortalecido ella ha sabido ser padre y madre a la vez; es un ejemplo a seguir por lo que nunca dejo de apoyarme , otra de las personas a la que dedico mi trabajo es a mi padrastro Edi M. que es una persona ejemplar y sobre todo una imagen paternal la cual me ha guiado durante mi largo camino profesional, sin dejar de lado a mi hermano Justin M. que es mi inspiración para continuar y seguir adelante.

Y a una persona especial que siempre estuvo ahí cuando lo necesite, que fue un amigo y un apoyo incondicional durante el lapso de mis estudios universitarios por lo que ha sabido preocuparse de manera sincera y de corazón.

Yadira Silvana Reinoso R.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte, por haberme permitido realizar mis estudios profesionales dentro de esta reconocida y prestigiosa institución, a través de la modalidad presencial.

De manera especial, mi agradecimiento más sincero al Ing. César Pinto Asesor de este trabajo, por haberme guiado y orientado de la forma más adecuada para la elaboración del mismo.

Finalmente agradezco a todas las personas que de una u otra manera colaboraron y estuvieron apoyándome durante la culminación de mi proyecto, a toda mi familia en especial a mi madre, padrastro abuelita y mi tía que siempre han sabido orientarme y alentarme para continuar con mi carrera profesional.

INTRODUCCIÓN

Este proyecto trata de determinar la factibilidad de la creación de una microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra para mejorar los hábitos alimenticios en la población, con el objetivo de brindar un producto de calidad que genere beneficios en la nutrición y alimentación de la localidad. Para comprobar si el estudio de factibilidad es viable se desarrollará los siguientes capítulos.

Se realizará un diagnóstico en el cual se aplicará la investigación de campo, bibliográfica y documental para poder determinar los aspectos que afecten o beneficien a la microempresa tanto internos como externos mediante la matriz AOOD (aliados, oportunidades, oponentes y riesgos) utilizando la técnica de la encuesta la cual ayudara a establecer si existe o no un problema por resolver, cada objetivo se desarrolla en base a las fuentes de información de la matriz de relación diagnóstica.

El marco teórico se fundamentará con información que enriquezca los conocimientos acerca de contabilidad, economía, administración. Esta información se la obtendrá de libros, revistas e internet. Utilizando fichas bibliográficas como nemotécnicas. Ya que por medio de las mismas se recopila datos para después ser procesados y analizados.

Para tener un conocimiento del mercado al que se desea llegar se procederá a desarrollar un Estudio de Mercado, para lo cual se emplearán las encuestas a una muestra de la población a la cual esta direccionado este proyecto; con esto se podrá obtener datos reales de la oferta, demanda, demanda insatisfecha, mercado meta y proyección de precios; para así determinar si es o no factible el desarrollo del proyecto.

La Ingeniería del Proyecto (Estudio Técnico), se lo desarrollará con el apoyo de especialistas en el tema, los cuales proporcionarán información acerca de cómo se va a diseñar las instalaciones, detallando claramente la distribución de la microempresa con su respectivo flujo grama de proceso tanto para la producción y comercialización de las galletas a base de harina de plátano para poder introducirlo, y potencializarlo en el mercado, con el fin de optimizar y alcanzar los mejores resultados para la creación de la microempresa. Es decir, el Estudio Técnico abarca desde la localización del proyecto hasta la estructura de la microempresa.

En el estudio financiero se determinará el capital necesario para la realización del proyecto, las fuentes de financiamiento, se estimará costos, gastos e ingresos para proceder a la realización de los estados financieros necesarios y la determinación del punto de equilibrio, se realizará el análisis de factibilidad a través del cálculo de la tasa interna de retorno (TIR) y del valor actual neto (VAN).

En la organización estructural se determinará el tipo de microempresa, la razón de ser de la misma, hacia dónde quiere llegar en un futuro también se establecerá las estrategias, objetivos y la organización estructural del centro integral físico.

Se analizará los impactos que se derive del proyecto, viendo los efectos positivos o negativos y debilitarlos en caso de ser perjudiciales. En esta parte se hará énfasis a los beneficios y daños que se producen el poner en práctica este proyecto.

JUSTIFICACIÓN

Debido a la creciente población que presenta problemas de salud por su mala alimentación y tratando de disminuir la desnutrición de los habitantes de esta localidad, se ha considerado importante la creación de una microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra, ya que el producto será rico en nutrientes y con un valor accesible para la gran mayoría garantizando de esta manera la satisfacción del cliente.

El proyecto es factible y posible de desarrollar ya que en la ciudad de Ibarra no existe una microempresa que produzca y comercialice galletas a base de harina de plátano. Además, cabe recalcar que tanto el recurso humano como material, se lo puede conseguir sin mayor dificultad en la ciudad, y en cuanto al recurso económico no constituirá problema significativo, por lo que la inversión a realizar se constituirá de dos fuentes: recursos propios y externos. Las galletas se elaboraran a base del plátano dominico que es el insumo adecuado para la producción de dicho producto. Es importante indicar que el proyecto no requiere de mucha tecnología y es un emprendimiento novedoso de bajo costo.

Los beneficiarios directos de este proyecto son todas las personas que consumirían el novedoso producto; también de manera económica se verá beneficiado el talento humano que decida poner en ejecución el proyecto a más de los que se emplee en la producción y distribución de las galletas a base de harina de plátano.

Los beneficiarios indirectos en este proyecto constituyen las personas que serán favorecidas con la realización del proyecto sin tener un rol activo en el desarrollo del mismo, por ejemplo, los proveedores, el dueño del local, por mencionar algunos. A más de los ya descritos, también se beneficiará el sector donde se encuentre ubicado, ya que el proyecto contribuirá a un crecimiento comercial, económico y poblacional del mismo.

El estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra es factible desde el punto de vista legal puesto que se empleará las normativas vigentes a nivel local y nacional con el objetivo de cumplir con lo que demanda la ley; será realizable desde el punto de vista humano porque contará con personal capacitado e idóneo que cumplirá con sus funciones; además, es posible desde el punto de vista material ya que se contará con el equipamiento adecuado que permitirá desarrollar las labores diarias con eficiencia y eficacia; es viable económicamente porque a través del proyecto se generará fuentes de empleo para fomentar el desarrollo humano, social y económico de la población ibarreña.

Por lo anteriormente citado, el Estudio de Factibilidad para la Creación de una microempresa de Producción y Comercialización de galletas a base de harina de plátano en la Ciudad de Ibarra, es posible de realizarse.

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un diagnóstico situacional Externo para identificar la matriz AOOD (Aliados, Oponentes, Oportunidades, Riesgos) para analizar aspectos que afecten o beneficien al proyecto.
- ✓ Estructurar las bases teóricas y científicas que permitan construir un marco teórico que garantice la realización de la presente investigación.
- ✓ Realizar el estudio de mercado para determinar la oferta y demanda que tendría el proyecto identificando la demanda potencial a satisfacer.
- ✓ Elaborar el estudio técnico para establecer la localización, tamaño e ingeniería del proyecto.
- ✓ Evaluar el proyecto aplicando un estudio financiero para realizar un análisis del costo-beneficio del proyecto y determinar la factibilidad del mismo a través del cálculo del TIR, VAN y PUNTO DE EQUILIBRIO.
- ✓ Diseñar la estructura organizacional que tendrá la microempresa para su operación.
- ✓ Analizar los posibles impactos que generara dicho proyecto tales como el social, económico, ambiental y cultural.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	I
RESUMEN EJECUTIVO	II
EXECUTIVE SUMMARY	III
AUTORÍA	IV
INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR	VI
DEDICATORIA	X
AGRADECIMIENTO	XI
INTRODUCCIÓN	XII
JUSTIFICACIÓN	XIV
OBJETIVOS	XVI
ÍNDICE GENERAL	XVII
CAPÍTULO I	27
1 Diagnóstico Situacional.....	27
1.1 Antecedentes.....	27
1.2 Objetivos.	29
1.2.1 General	29
1.2.2 Específicos.....	29
1.2.3 Variables Diagnósticas.....	29
1.2.4 Indicadores de las Variables	29
1.2.5 Matriz de Relación Diagnóstica.....	31
1.2.6 Fuentes de Información	32
1.2.7 Análisis de Variables Diagnósticas	32
1.2.8 Antecedentes Históricos.....	32
1.2.9 Aspectos Geográficos	33
1.2.10 Aspectos Socio- Demográficos.....	35
1.2.11 Aspectos Socio-Económicos	38
1.3 Construcción de la Matriz (Aoor).	39
1.4 Identificación de la Oportunidad de la Inversión.....	42
CAPÍTULO II	43
2 Marco Teórico	43

2.1 Estudio de Factibilidad.....	43
2.2 Empresa	43
2.3 Microempresa.....	43
2.3.1 Objetivos de la Microempresa	44
2.3.2 Importancia de la Microempresa.....	44
2.3.3 Características de la Microempresa	45
2.3.4 Actividades de la Microempresa	46
2.3.5 Clasificación de la Microempresa	46
2.3.6 Marco Legal para el Establecimiento de la Microempresa	47
2.3.7 Ventajas de la Microempresa.....	47
2.3.8 Desventajas de la Microempresa.....	48
2.3.9 Organización de la Microempresa.....	49
2.3.10 Medios de Producción	50
2.3.11 Recursos o Factores Productivos	50
2.3.12 Elementos del costo de Producción	51
2.4 Identificación del Producto	52
2.4.1 Historia de la Galleta	52
2.4.2 Definición de Galletas.....	53
2.4.3 Tipos de Galletas	54
2.4.4 Elaboración de Galletas.....	55
2.4.5 Plátano	56
2.4.6 Harina de Plátano Variedad (Dominico)	60
2.5 Estudio de Mercado.....	63
2.6 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFS).....	64
2.7 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).....	64
2.8 Estados Financieros	65
2.8.1 Estado de Situación Inicial.....	65
2.8.2 Estado de Resultados	65
2.8.3 Flujo de Efectivo.....	66
2.9 Producción.....	66
2.10 Comercialización	66

2.10.1 Canales de Comercialización	67
2.10.2 Producto	68
2.10.3 Promoción.....	68
2.10.4 Precio	68
2.10.5 Plaza.....	69
2.11 Oferta	69
2.12 Demanda	69
2.13 Indicadores de Evaluación Financiera.....	70
2.13.1 Valor Actual Neto.....	70
2.13.2 Tasa Interna de Retorno	70
2.13.3 Costo Beneficio	70
2.13.4 Periodo de Recuperación de la Inversión	71
2.13.5 Punto de Equilibrio	71
CAPÍTULO III	72
3 Estudio de Mercado	72
3.1 Introducción.....	72
3.2 Objetivos del Estudio de Mercado	72
3.2.1 Objetivo General	72
3.2.2 Objetivos Específicos	73
3.2.3 Variables Diagnósticas.....	73
3.3 Indicadores de las Variables.....	73
3.3.1 Producción	74
3.3.2 Mercado Meta	74
3.3.3 Demanda	74
3.3.4 Comercialización.....	74
3.3.5 Precio	74
3.4 Matriz de relación Diagnóstica de la Investigación	75
3.5 Mecánica Operativa	76
3.5.1 Identificación de la Población.....	76
3.5.2 Cálculo de la muestra.....	77
3.6 Evaluación de la Información.....	79

3.6.1 Resultados y Análisis de las Encuestas Dirigidas a la Población de la Ciudad de Ibarra	79
3.7 Evaluación de la Información de las Entrevistas	91
3.7.1 Resultado y Análisis de la Entrevista Aplicada a la Panificadora “Extrafino”	91
3.7.2 Resultado y Análisis de la Entrevista Aplicada a la Panadería “Masa Pan”	92
3.7.3 Análisis de las Entrevistas Realizadas a Panificadores	93
3.8 Descripción del Producto	93
3.8.1 Mercado Meta	94
3.9 Oferta	94
3.9.1 Oferta Actual	94
3.9.2 Oferta Potencial.....	95
3.9.3 Oferta Proyectada	96
3.10 Demanda	97
3.10.1 Demanda Actual	97
3.10.2 Demanda Potencial	100
3.10.3 Demanda Proyectada	101
3.11 Precios.....	103
3.12 Comercialización	104
3.13 Competencia	105
3.14 Porcentaje del Mercado a Satisfacer	106
3.15 Conclusiones del Estudio de Mercado	106
CAPÍTULO IV	107
4 Estudio Técnico	107
4.1 Presentación	107
4.2 Localización del Proyecto	107
4.2.1 Macro localización	108
4.2.2 Micro localización.....	109
4.3 Ubicación de la Microempresa	110
4.3.1 Diseño de Instalaciones.....	111
4.3.2 Distribución de la Planta	112

4.4 Ingeniería del Proyecto.....	114
4.4.1 Flujograma de Procesos.....	114
4.4.2 Proceso de Producción de Galletas a Base de Harina de Plátano .	116
4.4.3 Diagrama de Bloques	119
4.4.4 Flujograma del Proceso de Producción.....	121
4.5 Presupuesto del Proyecto.....	123
4.5.1 Inversiones Fijas	123
4.5.2 Capital de Trabajo	127
4.5.3 Resumen de Inversiones.....	128
CAPÍTULO V	129
5 Estudio financiero.....	129
5.1 Presupuesto de Inversión	129
5.1.1 Presupuesto de Ingresos.....	129
5.1.2 Presupuesto de Egresos	130
5.2 Estados Financieros	147
5.2.1 Estado de Situación Financiera.....	147
5.2.2 Estado de Resultados	148
5.2.3 Estado de Flujo de Efectivo.....	149
5.3 Evaluación Financiera.....	149
5.3.1 Tasa de Rendimiento Medio y Costo de Oportunidad	150
5.3.2 Valor Actual Neto (VAN)	151
5.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	153
5.3.5 Relación de Costo Beneficio	155
5.3.6 Punto de Equilibrio	156
CAPÍTULO VI	158
6 Estructura Organizativa.....	158
6.1 Base Legal o Constitución Jurídica.....	158
6.1.1 Nombre y Razón Social	158
6.1.2 Figura Jurídica	159
6.1.3 Representante Legal	159
6.2 Requisitos Legales para su Funcionamiento	159

6.2.1 Registro Único de Contribuyentes (RUC)	159
6.2.2 Requisitos Patente Municipal.....	160
6.2.3 Requisitos para el Permiso Sanitario.....	160
6.2.4 Requisitos para el Permiso de Bomberos.....	161
6.3 Filosofía Institucional	161
6.3.1 Misión	161
6.3.2 Visión	162
6.3.3 Nombre del Producto.....	162
6.3.4 Logo.....	162
6.3.5 Slogan	162
6.3.6 Presentación Publicitaria	163
6.3.7 Valores	163
6.3.8 ObjetivosEstratégicos.....	164
6.3.9 Políticas	165
6.4 Estructura Organizacional	166
6.5 Estructura Funcional.....	166
CAPÍTULO VII	174
7 Impactos del Proyecto	174
7.1 Impacto Social.....	175
7.2 Impacto Económico	176
7.3 Impacto Ambiental	177
7.4 Impacto Cultural.....	178
7.5 Matriz General de Impactos	179
CONCLUSIONES	180
RECOMENDACIONES	182
FUENTES DE INVESTIGACIÓN	184
ANEXOS	186

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Cantón Ibarra: por parroquias Urbanas y Rurales.....	34
Cuadro N° 2: Población Urbana y Rural.....	35
Cuadro N°3: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad de Ibarra	35
Cuadro N° 4: Clasificación Botánica	57
Cuadro N° 5: Valor Nutricional por Paquete de Galleta	59
Cuadro N° 6: Composición Química de la Harina de Plátano	61
Cuadro N° 7: Población del Sector Urbano de la Ciudad de Ibarra	76
Cuadro N° 8: Población del Sector Urbano por grupos de edad.....	77
Cuadro N° 9: Conocimiento de la existencia de la harina de plátano	79
Cuadro N° 10: Conocimiento de las propiedades nutritivas de la harina de plátano	80
Cuadro N° 11: Consumo de la harina de plátano o alguno de sus derivados	81
Cuadro N° 12: Conocimiento o degustación de galletas de harina de plátano	82
Cuadro N° 13: Posible consumo de galletas de harina de plátano	83
Cuadro N° 14: Frecuencia de consumo de galletas de harina de plátano	84
Cuadro N° 15: Consumo de unidades de 100 gramos de galletas de harina de plátano	85
Cuadro N° 16: Preferencia de precio por paquete de 100 gramos de galleta	86
Cuadro N° 17: Opinión acerca de la creación de la microempresa.....	87
Cuadro N° 18: Lugares de preferencia para la adquisición de las galletas	88
Cuadro N° 19: Preferencia del medio publicitario	89
Cuadro N° 20: Preferencia de empaque para el nuevo producto.....	90
Cuadro N° 21: Oferta promedio mensual según las entrevistas realizadas	95
Cuadro N° 22: Oferta de galletas en la ciudad de Ibarra.....	95
Cuadro N° 23: Oferta potencial de galletas en la ciudad de Ibarra	95
Cuadro N° 24 : Oferta año base.....	96
Cuadro N° 25: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad	96
Cuadro N° 26: Proyección de la oferta de galletas en la localidad.....	97
Cuadro N° 27: Número de personas según su tiempo de consumo	98
Cuadro N° 28: Consumo diario de galletas a base de harina del plátano	98
Cuadro N° 29: Consumo semanal de galletas a base de harina del plátano	99

Cuadro N° 30: Consumo quincenal de galletas a base de harina del plátano	99
Cuadro N° 31: Consumo mensual de galletas a base de harina del plátano	100
Cuadro N° 32: Resumen comportamiento actual de la demanda	100
Cuadro N° 33: Demanda potencial del proyecto	101
Cuadro N° 34: Demanda año base	101
Cuadro N° 35: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad	102
Cuadro N° 36: Proyección de la demanda de las Galletas a Base de Harina de Plátano	102
Cuadro N° 37: Proyección de la demanda de las Galletas a Base de Harina de Plátano	103
Cuadro N° 38: Precio del producto	104
Cuadro N° 39: Proyección de precios	104
Cuadro N° 40: Demanda a Captar en Paquetes de 100 grs. (5u).....	106
Cuadro N° 41: Simbología de Flujogramas.....	115
Cuadro N° 42: Cronograma de Actividades	120
Cuadro N° 43: Cronograma de Actividades	122
Cuadro N° 44: Maquinaria y Equipo de Producción	124
Cuadro N° 45: Vehículo	124
Cuadro N° 46: Muebles y Enseres	125
Cuadro N° 47: Equipos de Oficina	126
Cuadro N° 48: Equipos y Paquetes Informáticos	126
Cuadro N° 49: Resumen Capital de Trabajo.....	127
Cuadro N° 50: Resumen de Inversiones.....	128
Cuadro N° 51: Ingresos Proyectados.....	129
Cuadro N° 52: Materia Prima	130
Cuadro N° 53: Proyección de Materia Prima Anua	131
Cuadro N° 54: Sueldo Mensual de Mano de Obra Directa Panadero	131
Cuadro N° 55: Proyección Mano de Obra Directa	132
Cuadro N° 56: Sueldo Mensual de Mano de Obra Indirecta	132
Cuadro N° 57: Proyección Mano de Obra Indirecta	133
Cuadro N° 58: Proyección de Materiales Indirectos.....	133
Cuadro N° 59: Proyección de Otros Costos Indirectos	134
Cuadro N° 60: Resumen de Costos Producción	135
Cuadro N° 61: Sueldos Administrativos	135
Cuadro N° 62: Sueldos y Beneficios Sociales Proyectados.....	136
Cuadro N° 63: Arrendamiento Área Administrativa	136
Cuadro N° 64: Adecuación de Instalaciones.....	137
Cuadro N° 65: Servicios Básicos	137
Cuadro N° 66: Materiales de Oficina.....	138

Cuadro N° 67: Materiales de Aseo.....	140
Cuadro N° 68: Depreciaciones.....	141
Cuadro N° 69: Gasto Constitución	142
Cuadro N° 70: Resumen de Gastos Administrativos	142
Cuadro N° 71: Publicidad.....	143
Cuadro N° 72: Sueldos Ventas	144
Cuadro N° 73: Sueldos y Beneficios Sociales Proyectados.....	144
Cuadro N° 74: Combustible y Mantenimiento Vehículo	145
Cuadro N° 75: Resumen Gasto de Ventas	145
Cuadro N° 76: Amortización Gastos Financieros.....	146
Cuadro N° 77: Resumen de Costos y Gastos de Producción	146
Cuadro N° 78: Estado de Situación Financiera.....	147
Cuadro N° 79: Estado de Resultados	148
Cuadro N° 80: Estado de Flujo de Efectivo.....	149
Cuadro N° 81: Cálculo del Costo de Oportunidad.....	150
Cuadro N° 82: Cálculo de la Tasa de Rendimiento Medio	151
Cuadro N° 83: Cálculo de Flujos Netos Actualizados	152
Cuadro N° 84: Cálculo de la TIR.....	153
Cuadro N° 85: Calculo del periodo de recuperación de la inversión	154
Cuadro N° 86: Tiempo de recupera ración de la inversión.....	155
Cuadro N° 87: Relación costo beneficio	156
Cuadro N° 88: Fórmula del Punto de Equilibrio	157
Cuadro N° 89: Punto de Equilibrio	157
Cuadro N° 90: Matriz de Valoración de Impactos	174
Cuadro N° 91: Matriz de Impacto Social	175
Cuadro N° 92: Matriz del Impacto Económico	176
Cuadro N° 93: Matriz del Impacto Ambiental	177
Cuadro N° 94: Matriz del Impacto Cultural.....	178
Cuadro N° 95: Matriz General de Impactos	179

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Mapa de Ibarra	32
Gráfico N° 2: Indicadores de Educación	36
Gráfico N° 3: Analfabetismo de Imbabura.....	36
Gráfico N° 4: Niveles de Escolaridad	37
Gráfico N° 5: Conocimiento de la existencia de la harina de plátano.....	79
Gráfico N° 6: Conocimiento de las propiedades nutritivas de la harina de plátano	80
Gráfico N° 7: Consumo de la harina de plátano o alguno de sus derivados	81
Gráfico N° 8: Conocimiento o degustación de galletas de harina de plátano	82
Gráfico N° 9: Posible consumo de galletas de harina de plátano	83
Gráfico N° 10: Frecuencia de consumo de galletas de harina de plátano	84
Gráfico N° 11: Consumo de unidades de 100 gramos de galletas de harina de plátano	85
Gráfico N° 12: Preferencia de precio por paquete de 100 gramos de galleta	86
Gráfico N° 13: Opinión acerca de la creación de la microempresa	87
Gráfico N° 14: Lugares de preferencia para la adquisición de las galletas	88
Gráfico N° 15: Preferencia del medio publicitario.....	89
Gráfico N° 16: Preferencia de empaque para el nuevo producto	90
Gráfico N° 17: Macro Localización del Proyecto	108
Gráfico N° 18: Micro Localización del Proyecto	109
Gráfico N° 19: Ubicación de Microempresa Y&R.....	110
Gráfico N° 20: Infraestructura de la Microempresa	111
Gráfico N° 21: Diagrama Proceso de Producción	119
Gráfico N° 22: Flujograma del Proceso Productivo	121
Gráfico N° 23: Logotipo del Producto.....	162
Gráfico N° 24: Organigrama Empresarial.....	166

CAPÍTULO I

1 Diagnóstico Situacional

1.1 Antecedentes

Nuestro país se encuentra en un medio geográfico y natural privilegiado, es eminentemente agrícola, pecuario, minero, artesanal y de gran legado cultural que garantiza una producción diversificada.

El desarrollo de las pequeñas empresa en el Ecuador es uno de los pilares para el avance de la economía nacional y para el sector productivo, ya que los niveles de competitividad, a través de esfuerzos demuestra el éxito de dichas empresas en nuevos nichos de mercado.

Ibarra conocida como la Villa San Miguel es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador a 115km al noroeste de Quito y a 125km al sur de Tulcán. Históricamente nombrada “Ciudad Blanca” por sus fachadas y por los asentamientos de españoles en la villa. También es muy común la frase “ciudad a la que siempre se vuelve”, debiéndose esto a ciertas características como su clima, amabilidad de sus habitantes, calles amplias y veredas tranquilas sombreadas por las cornisas de las viejas y encaladas casas tradicionales; que ha logrado conjugar su vieja raigambre española con la presencia indígena y afro ecuatoriana. Es la capital de la provincia de Imbabura, es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador.

Por su ubicación geográfica el 02 de junio del 2010 se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura.

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y Priorato; y ocho parroquias rurales: Ambuquí, Agochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio y Manzano Guarangui, con una población de

181.175 habitantes, de acuerdo al censo del 2010 estadísticas del INEC cuenta con una tasa de crecimiento del 2.02%, la distribución por género equivalente al 51,55% de mujeres y 48,45% a hombres.

Actualmente la ciudad de Ibarra enfrenta un problema nutricional por exceso y alto consumo de comida chatarra que se presenta en los niños y adolescentes dando como resultado, un gran número de enfermedades que son perjudiciales para la salud de las personas.

De acuerdo a la ley del Buen Vivir exige que la alimentación debe ser nutritiva y sana, brindando un producto de buena calidad y tomando en cuenta los componentes y nutrientes que posee esta fruta se realizará un producto con grandes cantidades de nutrientes tales como: vitamina c; fósforo; magnesio; ácido fólico además contendría potasio que es un mineral necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso y para la actividad muscular normal, interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula.

El magnesio se relaciona con el funcionamiento del intestino y músculos, forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante.

El ácido fólico interviene en la producción de glóbulos rojos y blancos, en la síntesis material genético y la formación anticuerpos del sistema inmunológico. Contribuye a tratar de prevenir anemias y de espina bífida en el embarazo.

El fruto es rico en dopamina, de efecto vaso constrictor, y serotonina, que regula la secreción gástrica y estimula la acción intestinal.

Tomando en cuenta que el plátano es una fruta de fácil adquisición y debido al alto grado de nutrientes que posee se plantea crear una microempresa, que se dedique a la producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano promoviendo una nutrición adecuada a la población de esta ciudad. Además tendrá una buena calidad,

excelente presentación y una buena política de precios, solucionando la problemática existente para los consumidores.

1.2 Objetivos.

1.2.1 General

Realizar un diagnóstico situacional del entorno en la ciudad de Ibarra, que permita identificar los posibles factores que influyen en la producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano.

1.2.2 Específicos

- a) Determinar antecedentes históricos del área donde se va a desarrollar el proyecto (Ibarra).
- b) Investigar aspectos geográficos de la ciudad de Ibarra.
- c) Establecer los aspectos socio-demográficos de Ibarra.
- d) Analizar los factores socio-económicos del área a investigar.

1.2.3 Variables Diagnósticas

- a) Antecedentes históricos
- b) Aspectos geográficos
- c) Aspectos socio- demográficos
- d) Aspectos socio- económicos

1.2.4 Indicadores de las Variables

- a) Variable: Antecedentes históricos

Datos históricos de Ibarra

b) Variable: Aspectos geográficos

Ubicación

Límites

División política-administrativa

Clima

c) Variable: Aspectos socio- demográficos

Población

Crecimiento Poblacional

Indicadores de educación

Cultura

d) Variable: Aspectos socio- económicos

Población Económicamente Activa (PEA)

Indicadores de desempleo

Atractivos turísticos

Principales actividades comerciales

1.2.5 Matriz de Relación Diagnóstica

Objetivos	VARIABLES	Indicadores	Fuentes	Técnicas
Determinar antecedentes históricos del área donde se va a desarrollar el proyecto (Ibarra).	Antecedentes históricos	✓ Datos históricos de Ibarra	Secundaria	Documental (municipio de Ibarra) Internet
Investigar aspectos geográficos de la ciudad de Ibarra	Aspectos geográficos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ubicación ✓ Límites ✓ División política-administrativa ✓ Clima 	Secundaria	Internet (pág. web)
Establecer los aspectos socio-demográficos de Ibarra	Aspectos socio-demográficos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Población ✓ Crecimiento poblacional ✓ Indicadores de educación ✓ Cultura 	Secundaria	INEC
Analizar los factores socio-económicos del área a investigar.	Aspectos socio-económicos	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Población Económicamente activa (PEA). ✓ Indicadores de desempleo ✓ Atractivos turísticos ✓ Principales actividades comerciales 	Secundaria	Internet

Fuente: Formulación de objetivos- variables e indicadores

Elaborado por: La Autora

1.2.6 Fuentes de Información

La presente información que se detallará a continuación, se obtuvo de fuentes documentales como textos, folletos e internet (INEC), por medio de las cuales se recopiló información que ayudaran en el desarrollo de la investigación.

1.2.7 Análisis de Variables Diagnósticas

Cada una de las variables serán medidas con los indicadores antes señalados, para lo cual nos apoyamos en fuentes de investigación secundaria, las cuales nos ayudarán a investigar la zona donde se ubicara el proyecto.

1.2.8 Antecedentes Históricos

1.2.8.1 Datos Históricos de Ibarra

Gráfico N° 1: Mapa de Ibarra



Fuente: Ilustre Municipio de Ibarra

Elaborado: La Autora

Ibarra (nombre completo: Villa de San Miguel de Ibarra), está ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida históricamente como “La ciudad blanca” por sus fachadas y por asentamientos de españoles en la villa. La Villa de San Miguel de Ibarra fue fundada el 28 de septiembre de 1606, por el capitán Cristóbal de Troya, bajo la orden del entonces

presidente de la Real Audiencia de Quito Miguel de Ibarra y bajo mandato del rey Felipe de España.

Un 16 de agosto de 1868, un escalofriante hecho sorprendió a esta ciudad, un terremoto devastó a Ibarra, perdiendo a más de 20.000 habitantes, los sobrevivientes se trasladaron a los llanos de Santa María de la Esperanza. La ciudad fue reconstruida en el gobierno del Dr. Gabriel García Moreno desde entonces se celebran las fiestas del Retorno en homenaje a la reincorporación de los ibarreños. Esta es una ciudad que con el pasar del tiempo ha ido creciendo, es una ciudad cultural en donde predomina el arte, la escritura y la historia, aparte de esto existe una gran producción turística y hotelera, sin dejar de lado sus paisajes, y toda la maravillosa cultura, estos y otros de sus atractivos son los atrayentes para turistas nacionales y extranjeros.

Por su ubicación geográfica se la nombro sede de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos, e Imbabura.

1.2.9 Aspectos Geográficos

1.2.9.1 Ubicación

La ciudad de Ibarra se encuentra ubicada políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la zona norte del Ecuador. Se localiza estratégicamente ubicada al noroeste de Quito, Capital de la República a 126 km, a 135 km de la frontera con Colombia y a 185 km de San Lorenzo, en el Océano Pacífico.

1.2.9.2 Límites

Sus límites provinciales son los siguientes:

- a) Al norte limita con la provincia del Carchi
- b) Al noroeste con la provincia de Esmeraldas
- c) Al oeste con los cantones de Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo

d) Al este con el Cantón Pimampiro

e) Al sur con la provincia de Pichincha

1.2.9.3 División Política- Administrativa

Cuadro N° 1: Cantón Ibarra: por parroquias Urbanas y Rurales

PARROQUIAS	NOMBRE
URBANAS	San Francisco
	Caranqui
	Alpachaca
	Priorato
	El Sagrario
RURALES	La Esperanza
	San Antonio
	Angochagua
	Salinas
	Ambuquí
	Lita
	La Carolina

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: La Autora

1.2.9.4 Clima

El clima de la ciudad es templado seco mediterráneo, dado a que Ibarra se halla en un valle y es modificado por los vientos que llegan desde estos, que son vientos cálidos y secos, como también por los vientos que llegan desde los andes y partes altas que son vientos frescos fríos, que le dan a Ibarra un clima templado y agradablemente campañesco.

Ibarra posee una temperatura promedio de 15.9 grados temperaturas que pueden descender y aumentar dependiendo de la época del año, el clima se divide en 3 partes, la etapa seca que va desde junio hasta a principios de septiembre, la época estival de principios de septiembre a mediados de febrero y la época fría a finales de febrero y mayo la diversidad de los pisos climáticos van desde el meso térmico húmedo y semi húmedo hasta el páramo sobre 3.600 metros de altitud.

1.2.10 Aspectos Socio- Demográficos

1.2.10.1 Población

Según el censo realizados por el INEC en el 2010, Ibarra cuenta con una población total de 181.175 habitantes.

Cuadro N° 2: Población Urbana y Rural

PARROQUIAS	NÚMERO DE HABITANTES	PORCENTAJE
Rural	49.319	27.30%
Urbano	131.856	72.70%
TOTAL	181.175	100%

Fuente: INEC Censo Poblacional2010

Elaborado por: La Autora

La población total del cantón alcanza a 181.175 habitantes, de los cuáles 131.856 habitan en la cabecera cantonal y 49.319 en las parroquias rurales, que corresponde al 72.70% y 27.30% respectivamente.

1.2.10.2 Crecimiento Poblacional

La tasa de crecimiento poblacional es de 2.02% por medio de este valor podemos determinar el crecimiento o decrecimiento de la población, de un determinado territorio durante un periodo determinado, normalmente es de un año.

Cuadro N° 3: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad de Ibarra

SEXO	T.C.
1. Hombre	2,01%
2. Mujer	2,03%
Total	2,02%

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

1.2.10.3 Indicadores de Educación

La tasa de analfabetismo en el cantón es de 5,47% mientras que la tasa de analfabetismo de la provincia de Imbabura es de 10,63% (Censo de Población y Vivienda, 2010) De acuerdo a los datos del Sistema Integrado de Indicadores Sociales el promedio de años de escolaridad cursados por

sus habitantes es de 7,5% un poco mayor que el promedio a nivel nacional que es de 7,3 años. Así mismo, el 68% de las personas completaron sus estudios primarios.

Gráfico N° 2: Indicadores de Educación



Fuente: Municipalidad de Ibarra- Línea base educación 2010
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 3: Analfabetismo de Imbabura



Fuente: INEC
Elaborado por: La Autora

Gráfico N° 4: Niveles de Escolaridad



Fuente: INEC

Elaborado por: La Autora

Estos indicadores de educación para un proyecto de factibilidad son de suma importancia ya que por medio de esto podemos analizar la instrucción y capacitación en la que se encuentra la mano de obra que se podría utilizar en la microempresa.

1.2.10.4 Cultura

Ibarra cuenta con una cultura cesante y enorme influida por los españoles que dejaron tradiciones fuertes e irremplazables, como los gallos, el vino, tabaco y las procesiones, una de las principales tradiciones ibarreñas es la Cacería del zorro, evento que se realiza todos los años por sus fiestas, que inician en septiembre. Otra de sus culturas es su gastronomía sus platos típicos como son los deliciosos helados de paila, las nogadas, el arropo de mora, la tilapia que es un plato el cual se degusta en la laguna de Yahuarcocha.

1.2.11 Aspectos Socio-Económicos

1.2.11.1 Población Económicamente Activa (PEA)

La población económicamente activa de Ibarra (PEA) es de 80.669 habitantes teniendo el 77,49 % en la cabecera cantonal y el 22,51% en las parroquias rurales.

Los jóvenes de la localidad representan el 62% de la (PEA), las entidades públicas dentro de esta ciudad son la tercera fuente de empleo ya que existen 11.355 funcionarios distribuidos en las diversas entidades públicas de esta ciudad.

1.2.11.2 Indicadores de Desempleo

Según los datos del INEC la tasa de desempleo asciende hasta 5,1%, datos que comparados con otros años son positivos desde el punto de vista de un decremento de la tasa de desempleo y afortunadamente un incremento en la tasa de ocupados plenos, sin dejar a un lado la tasa de subempleo que asciende a 44,2%.

1.2.11.3 Atractivos Turísticos

La ciudad de Ibarra llama la atención del turismo por poseer una alta arquitectura colonial. Se pueden visitar los parques Pedro Moncayo y la Merced que ofrecen un agradable entorno para visitarlos en familia.

Esta localidad aún conserva su sabor de antaño, cada rincón guarda recuerdos del pasado que se proyectan al presente y armoniosamente se conjuga la arquitectura tradicional con lo moderno.

A las afueras de la ciudad se encuentra la laguna de Yahuarcocha, un rincón natural lleno de historia y leyenda, que nos invoca a la memoria los tiempos del Tahuantinsuyo, este es uno de los lugares más atractivos y visitado por turistas tanto extranjeros como nacionales, este es un lugar ideal para paseos recreativos, disfrutar del paisaje andino, degustar de los

platos típicos de la localidad como son: tilapia, caldo de gallina criolla, fritada, helados de paila entre otros.

1.2.11.4 Principales Actividades Comerciales

En la ciudad las principales actividades comerciales son: La venta de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero, mantenimiento y reparación de vehículos, venta de alimentos bebidas, tabaco en puestos y mercados, cooperativas de ahorro y crédito, inmobiliarias, bienes raíces, panaderías. Por medio de estas actividades, Ibarra ha empezado a consolidarse como centro urbano, bajo la modalidad comercial medio por el cual ha logrado establecerse como una ciudad de un alto atractivo turístico, ya que por medio de sus pequeñas y medianas empresas han ayudado a agradar a turistas tanto extranjeros como nacionales.

1.3 Construcción de la Matriz (AOR).

ALIADOS

- ✓ **Mano de obra disponible:** Constituye un aliado para el logro de los objetivos planteados en el proyecto ya que se contará con mano de obra de la misma localidad para de esta forma poder contribuir con fuentes de empleo e ingresos que ayudaran a cada una de las familias.
- ✓ **Apoyo del Gobierno Nacional con microcréditos (CFN):** El apoyo que tendremos del gobierno nacional será una de las alternativas por medio de la cual podremos contar con microcréditos que ayuden a que la microempresa se fortalezca en el mercado.
- ✓ **Instituciones financieras que proporcionan créditos:** Los créditos que podemos adquirir de las instituciones financieras; ayudaran a la microempresa para poder cubrir valores de activos entre otros.
- ✓ **Campañas de Alimentación (Aliméntate Ecuador):** Por medio de estas campañas podremos aumentar la producción por lo que

tendremos consumidores asegurados y lograremos que las galletas sean conocidas en varias partes del país.

- ✓ **Facilidad en la obtención de la materia prima con grandes beneficios nutritivos:** La facilidad que se tendría en obtener la materia prima es beneficioso para la microempresa por lo que podemos obtener harina de plátano en lugares cercanos lo que facilita su traslado y tomando en cuenta que la materia prima nunca faltará.

OPONENTES

- ✓ **Resistencia al cambio del sistema de alimentación:** Es un oponente por lo que la población posee una tendencia de consumo de alimentos bajos en nutrientes; lo cual nos genera una mayor dificultad en lo que respecta a la penetración del producto en el mercado.
- ✓ **La oferta de productos similares:** Otro de nuestros oponentes es la oferta de productos con valor nutricional parecido o similar (galletas de avena).
- ✓ **Intermediarios que venden otros productos industriales:** Se ha considerado un oponente a las personas que ofrecen productos creados de manera industrial.

OPORTUNIDADES

- ✓ **Alianzas con entidades estatales y privadas para comercializar el producto:** La oportunidad de aliarse estratégicamente con otras empresas que ayuden a comercializar y a posesionar el producto en el mercado.
- ✓ **Apertura a nuevos mercados a nivel provincial y nacional:** Otra de las oportunidades que se presenta es crecer como microempresa y cubrir nuevos mercados tanto a nivel provincial como nacional.

- ✓ **No existe competencia:** Una de las ventajas es que no existe competencia; por lo que el producto no existe en el mercado; lo cual ayuda a la microempresa a fortalecerse en el mismo por ser la pionera en ofertar este producto nutritivo.
- ✓ **Existe una demanda a satisfacer:** El número de demandantes es representativo por lo que se presenta como una oportunidad para la unidad productiva ya que tendrá un mercado potencial por satisfacer.

RIESGOS

- ✓ **Incremento de microempresas competidoras con productos similares:** Uno de los riesgos que la microempresa corre es que se aumente el número de microempresas que ofrezcan productos similares (galletas de avena entre otras).
- ✓ **La presencia de nuevas microempresas ofertando productos similares a menores precios:** Que la competencia ofrezca productos similares a precios más bajos con los cuales, la microempresa no pueda competir.
- ✓ **Competidores indirectos tiene mayor experiencia y conocimiento en el mercado:** Otro de los riesgos es que la microempresa es nueva en el mercado por lo tanto no tiene la experiencia que las demás microempresas han adquirido ante él.

1.4 Identificación de la Oportunidad de la Inversión

Luego del análisis del diagnóstico situacional externo y del estudio de los factores que comprende la matriz AOOR, podemos determinar como principal problema la carencia de productos nutritivos en lo que se refiere a bocaditos (galletas), así como un estudio económico financiero sobre la rentabilidad que podría generar esta nueva unidad productiva.

Por lo tanto para dar solución a la mala alimentación que lleva la población, incluyendo con esta enfermedades como la desnutrición y tomando en cuenta la buena aceptación manifestada de las personas investigadas hacia el consumo de esta novedosa galleta, se cree pertinente ejecutar el siguiente proyecto. “La creación de una microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra, Cantón Ibarra, Provincia de Imbabura”, que estaría encaminada en las expectativas y la realidad del mercado prospectivo tendiente a fortalecer y desarrollar una cultura de consumo de productos saludables; ya que presenta una alternativa para mejorar su alimentación y problemas de desnutrición, porque el producto que oferta esta microempresa contiene un alto porcentaje de nutrientes y un agradable sabor para la satisfacción y deleite de nuestros posibles compradores, será un producto de excelente calidad a un precio accesible para el alcance de los consumidores.

CAPÍTULO II

2 Marco Teórico

2.1 Estudio de Factibilidad

(Estudio de Factibilidad blogspot.com, 2010) **“Sirve para recopilar datos relevantes sobre el estudio de un proyecto y en base a ello tomar la mejor decisión, si procede su estudio, desarrollo o implementación.**

Un estudio de factibilidad nos ayuda a determinar y recopilar datos relevantes sobre el desarrollo de un proyecto para que en base a este se llegue a tomar la mejor decisión, si procede su implantación o desarrollo.

2.2 Empresa

(Páez, 2008, pág. 3) **“Empresa es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de producción, comercialización y prestación de servicios y bienes a la colectividad”.**

Se entiende por empresa a una organización formada por un conjunto sistemático de recursos humanos, financieros, que ayudan en el desarrollo de actividades pueden ser la comercialización de productos o la prestación de servicios, con la finalidad de obtener rentabilidad económica o social.

2.3 Microempresa

(Torres, 2005, pág. 7) **“Es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tienen objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera USD 20000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10 incluyendo el dueño. Aplica la autogestión y tiene gran capacidad de adaptarse al medio.”**

(Microempresa.blogdiario.com, 2008) **“Se define como microempresa o pequeña empresa a aquella empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios.”**

Microempresa es aquella unidad económica que opera como persona natural o jurídica, que tiene el propósito de brindar un servicio o comercializar un producto, para satisfacer con la necesidad de la población, con la finalidad de obtener una rentabilidad económica.

2.3.1 Objetivos de la Microempresa

(Fren, 2008, pág. 56) **“Los objetivos deben ser capaces de convertirse en metas y tareas específicas de todas las áreas de las que depende la supervivencia de la empresa así:**

- a) Aumentar las ganancias
- b) Incremento de la Productividad
- c) Crecimiento y expansión de la Microempresa
- d) Crear nuevos productos y servicios
- e) Generar Empleo.

La microempresa es una entidad comprometida a alcanzar sus objetivos y metas propuestas para de esta forma llegar a conseguir ser una organización que se mantenga en el mercado y poder obtener mayor rentabilidad y beneficios para la misma.

2.3.2 Importancia de la Microempresa

Dentro del contexto económico, las microempresas son consideradas como el eje dinamizador de la economía, a través de la generación de fuentes de trabajo y comercialización de productos o servicios que ofertan, se constituye como una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

Sin embargo son unidades económicas que surgen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios, son de baja producción y capitalización, lo que impide su crecimiento comercial, por ello es importante que se establezcan políticas de estado que incentiven y permitan la generación de la microempresa del medio.

Además se considera a la microempresa como un importante canal de acceso masivo al empleo, sobre todo en la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional.

El sector micro empresarial representa el 60% de la población económicamente activa y aporta entre el 10 y el 15% al valor agregado bruto nacional. Por lo tanto es parte constitutiva e importante del aparato productivo nacional. Los procesos de modernización, globalización, nuevas relaciones de producción, influyen directamente en el crecimiento del sector micro empresarial.

2.3.3 Características de la Microempresa

- a) El dueño es la persona encargada de administrar y controlar los movimientos económicos.
- b) Limitados recursos financieros (El capital de la microempresa es suministrado por el dueño).
- c) Su capacidad es limitada, razón por la cual no exceden de 10 empleados.
- d) Crece principalmente a través de la reinversión de sus utilidades.
- e) La mayoría de las microempresas están dedicadas a actividades comerciales, artesanales, y de servicios.
- f) Las funciones fundamentales que se desempeña dentro de la microempresa son desempeñadas por familiares del dueño.
- g) Su objetivo predominante es el mercado local y eventualmente el regional.
- h) Escasa utilización de tecnología
- i) Existe poca delegación de funciones.

- j) Generalmente no tienen personal capacitado.
- k) Carece de estructura formal en todas sus áreas.
- l) Constituye un soporte para el desarrollo de las grandes empresas.

2.3.4 Actividades de la Microempresa

La microempresa, generalmente está dedicada a actividades como: agrícolas, producción, comercialización, ganadera, artesanía, talleres, panadería entre otras, las mismas que son un soporte para la economía del país, teniendo como metas alcanzar la independencia económica y por ende la libertad y auto realización, estos logros se concederán a largo plazo con esfuerzo y dedicación.

2.3.5 Clasificación de la Microempresa

a) Microempresa Productivas

Se dedica a la transformación de la materia prima, convirtiéndola en productos terminados.

b) Microempresa Comerciales

Se dedican a la venta de bienes y servicios.

c) Microempresa Familiares

Es cuando el propietario del capital pertenece a un grupo familiar.

d) Microempresa Societarios

Surge de un cuerpo entre dos o más personas.

e) Microempresa Unipersonal

Es cuando el propietario del capital es una sola persona. Según el tipo de población involucrada.

f) Microempresa de Subsistencia

Sus características más destacadas es que poseen un bajo nivel de productividad.

g) Microempresa Acumulación Simple

Las ventas que generan solo permiten superar los costos de producción.

h) Microempresa Acumulación Amplia

Su característica principal es la capacidad de elevar su productividad. Según la cantidad de funciones que desarrolla.

2.3.6 Marco Legal para el Establecimiento de la Microempresa

Los requisitos necesarios para la constitución de una microempresa se detallan a continuación.

a) El Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Documento obligatorio para las personas que realizan actividades económicas, el objetivo es registrar e identificar con fines impositivos para la administración tributaria.

b) Patente Municipal (Municipio de Ibarra)

Es el permiso municipal obligatorio para el ejercicio de una actividad económica habitual.

c) Permiso Sanitario

Para los productos alimenticios, los micro empresariales y artesanales para que puedan distribuir sus productos.

d) Registro en la Cámara de Producción del Cantón.

e) Nombre de la microempresa o razón social.

2.3.7 Ventajas de la Microempresa

a) Es una fuente generadora de empleos.

b) Tiene autonomía, la producción o servicio a pequeñas escalas y su flexibilidad y facilidad en su operación.

c) Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.

- d) Sus inversiones no son tan altas y con sus utilidades custodian el financiamiento de su microempresa.
- e) Las relaciones entre trabajadores y dueños son directas y sin complicaciones.
- f) Sus ventas son directamente al consumidor final
- g) Contribuyen al empleo de personas incapacitadas físicamente, por edad o con dificultad para conseguir empleo.
- h) Presentan mayor adaptabilidad tecnológica a menor costo de infraestructura.
- i) Poseen una organización y estructura simple.

2.3.8 Desventajas de la Microempresa

- a) Dificultades para desarrollar planes de investigación.
- b) Las decisiones son tomadas de acuerdo al gusto y preferencia del dueño, sin antes haber realizado una investigación.
- c) Dificultad para la adquisición de un crédito.
- d) Utilizan una tecnología poco avanzada.
- e) Sus empleados no tienen la capacitación y el conocimiento requerido para mejoramiento de su productividad.
- f) No poseen un control interno adecuado para su funcionamiento.
- g) Poseen dificultades en su organización por no tener una planificación de trabajo adecuada.
- h) Falta de expansión hacia nuevos mercados.

2.3.9 Organización de la Microempresa

(Morales, 2009, pág. 118) **“La organización consiste en proporcionar una estructura formal encaminada al logro de metas específicas; en este caso, al logro de producir vender los productos y/o servicios que serán fabricados o prestados como resultado del proyecto de inversión.”**

La organización se refiere a la forma como se coordinan, agrupan o dividen las actividades de la organización para su funcionamiento como políticas, misión, visión u otros aspectos necesarios para un buen funcionamiento institucional.

a) Organigrama Funcional

Divide la organización por funciones típicas: personal, finanzas, producción, o manufactura, ingeniería, etc. Donde cada trabajador responde o no a un solo jefe, como en la organización militar, sino a varios de ellos, según la especialidad o función de que se trate. Siendo ésta recomendable para aquellas empresas que presentan condiciones internas y externas muy estables.

b) Organigrama Lineal

Este organigrama ubica a la máxima autoridad en la parte superior y a partir de ella se desprenden los diferentes niveles de jerarquía, hasta llegar al menor, ubicado en la parte inferior. La autoridad se trasmite de arriba hacia abajo, en tanto que la responsabilidad va de abajo hacia arriba.

c) Organigrama Estructural

Los organigramas estructurales son representaciones gráficas de la estructura formal de una organización, que muestran las interrelaciones, las funciones, los niveles jerárquicos, las obligaciones y la autoridad, existentes dentro de ella.

2.3.10 Medios de Producción

Los medios de producción son los materiales, herramientas y otros instrumentos con los cuales los productores trabajan. Concretamente esto incluye: máquinas, herramientas, la tierra, las materias primas, las unidades de producción de bienes (fábricas) y en general todo aquello necesario para el trabajo y la producción.

2.3.11 Recursos o Factores Productivos

La satisfacción de las necesidades humanas exige la producción de bienes y servicios y para ello es preciso el empleo de recursos productivos y de bienes elaborados.

Los recursos son los factores o elementos básicos utilizados en la producción de bienes y servicios, por lo que se les puede denominar factores de la producción tradicionalmente estos factores se clasifican en tres grandes categorías:

- ✓ Tierra
- ✓ Trabajo
- ✓ Capital

a) Tierra

En economía, el término tierra se usa en un sentido amplio, indicando no solo la tierra cultivable y urbana, sino también los recursos naturales que contiene como minerales.

b) Trabajo

El factor trabajo se refiere a las facultades físicas e intelectuales de los seres humanos que intervienen en el proceso productivo.

c) Capital

El capital comprende las edificaciones, las fábricas, las maquinarias y equipos, la existencia de medios elaborados y demás medios utilizados en el proceso productivo.

2.3.12 Elementos del costo de Producción

Los elementos que conforman el costo de producción son:

a) Materia Prima Directa

Es el material o materiales sobre los cuales se realiza la transformación, se identifican plenamente con el producto elaborado.

b) Mano de Obra Directa

Es el salario que se paga a los trabajadores que intervienen directamente en la fabricación del producto.

c) Costos Indirectos de Fabricación

Este elemento está constituido por.

✓ Materia Prima Indirecta

Son los materiales utilizados en el proceso productivo que no se identifican plenamente con el producto, por lo tanto no son fácilmente medibles y cuantificables; requieren ser calculados de acuerdo a una base de distribución específica.

✓ Mano de Obra Indirecta

Es el sueldo o salario que se paga al personal que no interviene directamente en la fabricación del producto, pero sirve de apoyo indispensable en el proceso productivo.

✓ **Otros Costos Indirectos**

Son los egresos que se realizan por concepto de servicios correspondientes a la planta, tales como: seguros, arriendo, teléfono, agua, luz.

2.4 Identificación del Producto

2.4.1 Historia de la Galleta

El primer alimento que recibió el nombre de galleta fue una especie de pan de forma plana y de larga conservación, distribuido entre tripulaciones de buques y grupos de soldados. Actualmente, con este término nos referimos a una amplia serie de productos alimenticios de variadas formas y sabores, producidos en casas, panaderías e industrias.

El Diccionario de Nutrición y Tecnología de Alimentos establece que “las galletas son esencialmente productos con muy poca humedad, hechas con harina, ricas en grasa y azúcar, de alto contenido energético”.

El Diccionario de la Lengua Española tiene dos referencias para la palabra galleta. La primera proviene de la palabra francesa “galette” con la que al menos desde 1636, se referían al pan sin levadura elaborado para consumir en los barcos.

También se utilizó la palabra “galette” para designar a una especie de hojuela o crepa que los franceses comían. La segunda se origina del latín “galleta” y hace mención a una vasija pequeña para almacenar y servir licores.

También se relaciona, en algunos países suramericanos, con una especie de calabaza redonda que se emplea para tomar mate o contener líquidos variados.

La torta-galleta, fue uno de los primeros alimentos cocinados: el alimento original de los hombres nómadas y libres. Es también el pan agradable a Dios. En la Biblia abundan las referencias a la galleta (pan ácimo) como

alimento primordial del pueblo de Israel por ser alimento puro y no corrupto. De acuerdo con distintos investigadores, los panes de que hablan las Escrituras eran planos, en forma de galletas u hojuelas gruesas a las que se añadía, en ocasiones, miel, manteca, huevo y grasa.

De las pequeñas industrias artesanas se pasó a otras más mecanizadas y con un proceso de fabricación acorde con la creciente demanda y la rentabilidad del producto.

Gradualmente la industria galletera inició un proceso de crecimiento y desarrollo que ya no se detuvo y que por el contrario se incrementó de acuerdo con las nuevas necesidades de los mercados en expansión, y de los gustos y necesidades de los consumidores. En la actualidad, la galleta es un alimento popular y se encuentra en todas partes, sin distinción de países ni lugares.

2.4.2 Definición de Galletas

(INEN, 2005, pág. 1) **Las galletas son productos obtenidas mediante el horneado apropiado de las figuras obtenidas por el amasado del derivado de trigo u otros farináceos con otros ingredientes aptos para el consumo humano.**

(García, 2006, pág. 180) **Las galletas son productos alimenticios elaborados a base de una mezcla de harina, grasa, comestibles y agua, con la adición de a veces azúcares, aromas, especias; sometidas a un proceso de amasado y posteriormente un proceso térmico, dando lugar a un producto de presentación muy variado caracterizado por su bajo contenido de humedad.**

Las galletas es uno de los productos alimenticios más conocidos en el medio, este producto contiene harina, azúcares, aromas con bajo contenido de humedad y con porcentajes de nutrientes y proteínas.

2.4.3 Tipos de Galletas

a) Galletas simples

Las galletas son productos obtenidas mediante el horneado apropiado de las figuras obtenidas por el amasado del derivado de trigo u otros farináceos con otros ingredientes aptos para el consumo humano, sin ningún agregado posterior al horneado.

b) Galletas saladas

Las galletas son productos obtenidas mediante el horneado apropiado de las figuras obtenidas por el amasado del derivado de trigo u otros farináceos con otros ingredientes aptos para el consumo humano, que tienen connotación salada.

c) Galletas de dulce

Las galletas son productos obtenidas mediante el horneado apropiado de las figuras obtenidas por el amasado del derivado de trigo u otros farináceos con otros ingredientes aptos para el consumo humano, que tienen connotación dulce.

d) Galletas wafer

Producto obtenido a partir del horneado de una masa líquida (oblea) adicional un relleno para formar un sánduche.

e) Galletas revestidas o cubierta

Las galletas son productos obtenidas mediante el horneado apropiado de las figuras obtenidas por el amasado del derivado de trigo u otros farináceos con otros ingredientes aptos para el consumo humano, que exteriormente presentan un revestimiento o baño, Pueden ser simples o rellenas.

f) Galletas integrales

Este tipo de galletas son elaboradas a base de harina de trigo integral las cuales se caracterizan por su funcionalidad; son productos con fibras que aportan muchos nutrientes, con vitaminas, minerales, ácidos grasos.

2.4.4 Elaboración de Galletas

La elaboración de galletas ha sido desde años anteriores un proceso más que industrial, casero, brindando así la posibilidad de que se pueda acceder a la obtención del producto deseado. De esta manera se experimenta varios sabores agradables para el paladar, pero para poder obtener estos deliciosos moldes debemos seguir pasos importantes como:

a) La Mezcla

Consiste en mezclar todos los ingredientes con sus debidas cantidades, esto nos dará una masa la cual se realizara a cabo de 8 a 15 min, quedando algo ideal para el producto final.

b) Moldes

La masa es depositada en diferentes tipos de moldes, adecuados para la forma deseada de las galletas.

c) Horneado.

Una vez obtenidos los moldes requeridos nos disponemos a calentar el horno durante 15min. Una vez calentado el horno se ponen los moldes en el horno y se espera un tiempo aproximado de 2 horas.

d) Enfriado

Una vez terminado de hornear las galletas en el tiempo necesario, procedemos a sacar los moldes y a colocarlos en temperatura ambiente, para lograr un enfriamiento eficaz.

e) Empacado

Finalmente, una vez enfriado y obtenido el producto deseado, procedemos a empacarlo en envolturas apropiadas para dicho resultado.

2.4.5 Plátano

a) Historia del Plátano (Dominico)

El Plátano tiene su origen en Asia meridional siendo conocido en el mediterráneo desde el año 650 la especie llegó a Canarias desde ahí fue llevado a América en el año 1516. El cultivo comercial se inicia en Canarias a finales.

La producción de plátano ha sido ancestral en el Ecuador principalmente para el consumo interno.

La presión de la demanda étnica en países como Estados Unidos y otros en Europa, han estimulado la producción de plátano de buena calidad para la exportación.

El Ecuador está exportando considerables volúmenes de plátano y adicionalmente se han instalado agroindustrias de producción de plátano frito (chips) además se elabora harina de plátano, la cual posee una importante composición nutricional ya su vez para la exportación, con muy buenas perspectivas internacionales.

Una de las frutas más fáciles de comer y más presentes en todos los hogares es el plátano que además, tiene la ventaja de que podemos encontrarlo en el mercado durante todo el año.

Accesible para todos los bolsillos, es una de las frutas más consumidas en todo el planeta, con especial importancia en las dietas de América del Sur y África. Con más de 1.000 especies.

b) Definición de Plátano

(Glosario.Itematika.com, 2008) “Fruta, cilíndrica con 3 ángulos pronunciados, se consume en diversos estados de madurez y de ello depende su sabor entre otras características. Así, el plátano con cáscara verde y vetas negras tiene un sabor salado, su firme y astringente pulpa es de color blanco marfil.”

Por la definición anteriormente mencionada se entiende por plátano a una fruta nutritiva, es uno de los productos más ricos en potasio que se lo puede consumir en cualquier estado de madurez con agradable sabor y color blanco es un alimento nutritivo con características únicas.

c) Cuadro N° 4: Clasificación Botánica

Reino	Plantae
División	Magnoliophyta
Clase	Liliopsida
Orden	Zingiberales
Familia	Musaceae
Género	Musa
Especie	M.paradisiaca

Fuente:(Plaver Ecuador, 2008)

Elaborado por: La Autora

d) Morfología

- ✓ **Planta:** herbácea perenne gigante, con rizoma corto y tallo aparente, que resulta de unión de las vainas foliares, cónico y de 3,5 - 7,5 m de altura, terminando en una corona de hojas.
- ✓ **Fruto:** Los plátanos son polimórficos, pudiendo contener de 5-20 manos, cada una con 2-20 frutos, siendo su color amarillo verdoso,

amarillo, amarillo-rojizo o rojo. Los plátanos comestibles son de partenocarpia vegetativa o sea, desarrollan una masa de pulpa comestible sin ser necesaria la polinización. La mayoría de los frutos de la familia de las Musáceas comestibles son estériles, debido a un complejo de causas, entre otras, a genes específicos de esterilidad femenina, triploidía y cambios estructurales cromosómicos, en distintos grados.

e) Propiedades Nutricionales del Plátano (Dominico)

El plátano es un alimento muy nutritivo y de fácil asimilación, sea al natural preparado en pastas, dulces o confituras, es un excelente alimento y con la harina blanda, aromática, dulce y nutritiva, es de fácil digestión, muy apropiada para los enfermos, convalecientes y superior a todas las demás harinas alimenticias.

Este fruto tiene excelentes propiedades, es muy rico en potasio que equilibra el agua del cuerpo al contrarrestar el sodio, favoreciendo la eliminación de líquidos y es adecuada para todos quienes quieren reducir de peso.

El plátano dominico se cultiva en varias partes del país y con él se elabora la harina de plátano que es un producto 100% natural; sometido a un proceso de transformación es un polvo de color blanco parduzco, de fácil digestión y susceptible a la humedad. Es de fácil cocción (90° C en 8 minutos).

Cuadro N° 5: Valor Nutricional por Paquete de Galleta

COMPONENTES	UNIDADES	PLÁTANO (CRUDO)
Energía	Kcal	90
Carbohidratos	G	23
Grasa	G	0,2
Proteína	G	1,2
Agua	Mg	78
Tiamina (Vit.B1)	Mg	0,54
Riboflavina (Vit. B2)	Mg	0,067
Niacina (Vit. V3)	Mg	1
Calcio	Mg	13,8
Hierro	Mg	1,5
Fósforo	Mg	50,4
Potasio	Mg	350

Fuente:(Plaver Ecuador, 2008))

Elaborado por: La Autora

f) Beneficios del Plátano (Dominico)

- ✓ Destaca su contenido de hidratos de carbono, por lo que su valor calórico es elevado.
- ✓ Los nutrientes más representativos del plátano son el potasio, vitamina, fósforo, el magnesio, el ácido fólico y sustancias de acción astringente; sin despreciar su elevado aporte de fibra, esta

última lo convierten en una fruta apropiada para quienes sufren de procesos diarreicos.

- ✓ El potasio es un mineral necesario para la transmisión y generación del impulso nervioso y para la actividad muscular normal, interviene en el equilibrio de agua dentro y fuera de la célula.
- ✓ El magnesio se relaciona con el funcionamiento del intestino y músculos, forma parte de huesos y dientes, mejora la inmunidad y posee un suave efecto laxante.
- ✓ El ácido fólico interviene en la producción de glóbulos rojos y blancos, en la síntesis material genético y la formación anticuerpos del sistema inmunológico. Contribuye a tratar o prevenir anemias y de espina bífida en el embarazo.
- ✓ El fruto es rico en dopamina, de efecto vasoconstrictor, y serotonina, que regula la secreción gástrica y estimula la acción intestinal.

2.4.6 Harina de Plátano Variedad (Dominico)

a) Definición de Harina

(Larousee, 2009) **“Polvo que resulta de la molinera de alguna semilla, esp. De trigo, cebada, centeno y maíz. Polvo procedente de algunos tubérculos y legumbres; Polvo a que se reducen algunas materias sólidas.**

(CAMIMOLT, 2012) **“La harina es un polvo que se obtiene de la molinera del grano de trigo, maduro, entero o quebrado, limpio, sano y seco, en el que se elimina gran parte de la cascarilla (salvando) y el germen. El resto se tritura hasta obtener un grano de finura adecuada.**

La harina es un producto que se obtiene de cereales como el trigo, que después de varios procesos como el de trituración se llega a obtener una materia solida rica en nutrientes, apto para el consumo.

Cuadro Nº 6: Composición Química de la Harina de Plátano

COMPONENTES	UNIDADES	HARINA DE PLÁTANO
Energía	Kcal	300,0
Agua	G	14,9
Proteína	G	3,1
Grasa	G	0,4
Carbohidrato	G	79,6
Fibra	G	1,1
Cenizas	G	2,0
Calcio	Mg	29,0
Fosforo	Mg	104,0
Hierro	Mg	3,9
Retinol	Mg	100,0
Tiamina	Mg	0,1
Riboflavina	Mg	0,1
Niacina	Mg	1,6
Ácido ascórbico reducido	Mg	1,3

Fuente: (Plaver Ecuador, 2008)

Elaborado por: La Autora

c) Características de la Harina de Plátano

El plátano verde es uno de los productos, mas nutritivos y por ende sus derivados están compuestos de altos componentes nutricionales uno de sus derivados es la harina de plátano es obtenida a partir del plátano verde contiene una cantidad significativa de almidón resistente (20% del total de almidón) y de fibra dietética (15%), componentes con importantes propiedades funcionales, como son:

- ✓ La reducción de índice glicémico e insulinémico
- ✓ El control dietético de la diabetes
- ✓ La regulación de la colesterolemia
- ✓ La protección frente al cáncer de colon

d) Propiedades Nutritivas

La harina de plátano es uno de los alimentos más equilibrados ya que contiene vitaminas y nutrientes, muy rica en hidratos de carbono y sales minerales como calcio orgánico, potasio, fósforo, hierro, cobre, fluor, yodo y magnesio;

Posee vitaminas como la A, el complejo B, la tiamina, riboflavina, pirodoxina, ciancobalamina, vitamina C que combinada con el fósforo resulta ideal para el fortalecimiento de la mente.

e) Usos de la Harina de Plátano

- ✓ La harina de plátano es un producto que tiene muchos usos culinarios para la elaboración de pastas (macarrones, espagueti) con la finalidad de proporcionarle componentes saludables como antioxidantes o fibra.
- ✓ Es un alimento muy nutritivo, de fácil cocción y digerible; su procedimiento de transformación es sencillo, pues los plátanos sometidos a un baño de vapor disminuyen la savia pegajosa, facilitan el proceso de pelado y mejoran el color de la harina.
- ✓ Posteriormente se pelan, cortan en rodajas, remojan un ácido cítrico, escurren y deshidratan a baja temperatura hasta que contenga un 10% de agua aproximadamente. Una vez deshidratados, se muelen hasta conseguir una fina y aromática harina de plátano.
- ✓ La harina de plátano ha sido incluida en la elaboración de bizcochos, magdalenas, galletas y crepes; una de las preparaciones más habituales es la de papillas para los niños y personas mayores, basta con añadir agua y dejar cocer unos minutos, endulzar con azúcar, panela o miel.
- ✓ De igual modo se pueden elaborar ricas sopas, cremas.

f) Beneficios de la Harina de Plátano

- ✓ Ayuda a perder peso
- ✓ Disminuye la absorción de la glucosa mejorando el tratamiento de diabetes.
- ✓ Mejora el estreñimiento
- ✓ Promueve la saciedad y disminuye el hambre
- ✓ Previene los calambres musculares
- ✓ Acelera el metabolismo
- ✓ Previene las enfermedades del corazón
- ✓ Previene el cáncer de próstata
- ✓ Previene el colesterol
- ✓ Con su poder protector resulta ideal para combatir la gastritis.
- ✓ Ayuda a prevenir las úlceras.
- ✓ Consumir la harina de plátano como el fruto, es beneficioso para los niños, ancianos, enfermos y atletas.
- ✓ No hay un alimento tan completamente apropiado para los niños de pecho, como la harina de plátano, ni puede imaginarse un medicamento confeccionado por la clínica para curar las dispepsias, disenterías y otras enfermedades del estómago.
- ✓ Comer plátanos y harina de plátano resulta muy adecuado en las personas mayores para retrasar problemas de senilidad o en los estudiantes para aumentar la memoria, especialmente en épocas de exámenes.

2.5 Estudio de Mercado

(Kotler, 2008, pág. 127) **“Es la información que se usa para identificar y definir oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico.**

(Malhotra, 2008, pág. 7) **“Un estudio de mercado es una actividad de mercadotecnia que tiene la finalidad de ayudarlo a tomar decisiones en situaciones de mercado específicas. Por ejemplo, para elaborar**

un pronóstico de ventas (para 1 año, 1 semestre o una temporada específica) el mercadólogo necesita conocer el tamaño actual del mercado meta, y para ello, necesita realizar un estudio de mercado que le permita ese importante dato”.

El estudio de mercado se refiere al análisis de la información que se recolecta mediante las técnicas de investigación, este estudio nos ayuda a tomar decisiones en situaciones de mercado como son las oportunidades y problemas que se va a enfrentar, en el momento de lanzar un producto al mercado o brindar un servicio.

2.6 Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFS)

(Gerencie.com, 2012) **“Las Normas Internacionales de Información Financiera corresponden a un conjunto único de normas legalmente exigibles y globalmente aceptables, comprensibles y de alta calidad basadas en principios claramente articulados; que requieren que los estados financieros contengan información comparable, transparente y de alta calidad, que ayude a los inversionistas, y a otros usuarios, a tomar decisiones económicas.**

Las normas internacionales de información financiera sirven para la elaboración de los estados financieros, son normas de alta calidad que requieren que los estados financieros contengan información transparente, comparable y sobre todo entendible que ayude a los inversionistas, a tomar decisiones.

2.7 Normas Internacionales de Contabilidad (NIC)

(Instituto Europeo de Asesoría Fiscal - INEAF, 2013) **“Las normas internacionales de contabilidad son un conjunto de directrices que establecen la información que deben proporcionar los estados financieros a través de una serie de estándares se ha ido implementando estas normas internacionales, aprobadas por la UE en los distintos sistemas contables”.**

Las normas internacionales de contabilidad establecen información que deben presentarse en los estados financieros; su objetivo es reflejar la esencia económica de las operaciones de la empresa, y presentar en si la situación financiera en la que se encuentra la organización.

2.8 Estados Financieros

(Wikipedia, 2013). **“Los estados financieros, también denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales, son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimenta la misma a una fecha o periodo determinado. Esta información resulta útil para la administración, gestores, reguladores y otros tipos de interesados como son los accionistas, acreedores o propietarios. La mayoría de estos informes constituyen el producto final de la contabilidad y son elaborados de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados, normas contables o normas de información financiera”.**

Los estados financieros son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable, con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa. Esta información permite examinar los resultados obtenidos y evaluar el potencial económico de la entidad.

2.8.1 Estado de Situación Inicial

(Santos, 2008) **“Un balance de comprobación (balance de situación año 0) es un instrumento financiero que se utiliza para visualizar la lista del total de los débitos y de los créditos de las cuentas, junto al saldo de cada una de ellas (ya sea deudor o acreedor). De esta forma, permite establecer un resumen básico de un estado financiero.”**

Un estado de situación inicial es un informe financiero o estado contable que refleja la situación de una empresa ya sea pública o privada en un momento determinado en él se encuentran las cuentas de activos, pasivos y patrimonio el cual nos ayuda a establecer un resumen de un estado financiero.

2.8.2 Estado de Resultados

(Zapata, 2008, pág. 61) **“El Estado de Resultados muestra el efecto de las operaciones de una empresa y su resultado final ya sea ganancia o pérdida, muestra también un resumen de los hechos significativos que originaron un aumento o disminución en el patrimonio de la empresa durante un período determinado.”**

El estado de resultados abarca todas las cuentas de ingresos y gastos, los cuales se analizan y ayudan a determinar si la empresa ha obtenido utilidad o pérdida en un período de tiempo determinado.

2.8.3 Flujo de Efectivo

(Sarmiento, 2008, pág. 252) **“El Flujo de Efectivo son las entradas y salidas de efectivo y sus equivalentes. La información sobre los flujos de efectivo de una empresa es útil para proporcionar a los usuarios de estados financieros una base para evaluar la habilidad de la empresa para generar efectivo y sus equivalentes y las necesidades de la empresa en la que fueron utilizados dichos flujos de efectivo.”**

El flujo de efectivo es un informe contable donde se registran las entradas y salidas de efectivo de la empresa, a través de este informe se evalúa la habilidad de la empresa para generar efectivo y las necesidades de la misma para utilizar dichos flujos de efectivo.

2.9 Producción

(Aldana, 2009, pág. 9) **“La producción en sí misma es un conjunto de procesos coordinados a través de los cuales la voluntad humana se dirige hacia determinado fin; esto implica que con el trabajo se transforman los objetos del propio trabajo, utilizando los diferentes medios para hacerlo.”**

Tomando en consideración el concepto anterior la producción es un conjunto de procesos sistematizados mediante los cuales a través de un sin número de métodos se llega a realizar la transformación de materia prima en un producto terminado.

2.10 Comercialización

www.definicionabc.com (2009). **“Por comercialización se refiere al conjunto de actividades con el objeto de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean”.**

La comercialización es un conjunto de métodos y técnicas utilizadas para facilitar la venta de un determinado producto o servicio dentro de un mercado local o regional.

2.10.1 Canales de Comercialización

La comercialización de un producto exige conocimiento del mercado destino, experiencia y recursos, la estrategia de introducción y consolidación para las micro, pequeñas y medianas empresas es la exportación indirecta a través de comercializadoras.

a) Clasificación

- ✓ **Canales Directos.-** Cuando somos nosotros mismos los encargados de efectuar la comercialización y entrega de nuestros productos al cliente. Este tipo de canal de comercialización es adecuado para pequeñas y medianas empresas que se encuentran ubicadas y trabajan dentro de una ciudad que se puede abarcar con medios propios. Para los tales fines, la propia empresa crea toda una estructura de reparto de pedidos con días u horarios establecidos por áreas geográficas preestablecidas.
- ✓ **Canales Indirectos.-** Son apropiados para medianas y grandes empresas, que están en condiciones de producir bienes o servicios para un número grande de consumidores, distribuidos por más de una ciudad o país, a los cuales estamos imposibilitados de llegar en forma directa con el personal de nuestra empresa. Para tales fines, podemos valernos de una serie de recursos comerciales establecidos, entre los cuales se destacan.
- ✓ **Representantes Autorizados.-** Empresas que se dedican a comercializar en forma exclusiva, nuestros productos, en áreas o ciudades que no son la nuestra.
- ✓ **Distribuidores Autorizados.-** Empresas mayoristas que junto a los productos de otras empresas, también trabajan nuestra línea de productos o servicios, en áreas, ciudades o países que no son los nuestros.
- ✓ **Comerciantes Mayoristas.-** Se refiere a supermercados, hoteles, mall, zonas francas o de libre comercio, cadenas de tiendas. Los

cuales comercializaran en forma directa con el consumidor final de otras áreas, ciudades o países que no son los nuestros.

2.10.2 Producto

(Roger, 2009) **“Un artículo, servicio o idea que consiste en un conjunto de tributes o intangibles que satisface a los consumidores y es recibido a cambio de dinero u otra unidad de valor”.**

Producto es un bien que se ofrece en el mercado para su adquisición, uso o consumo que satisface un deseo o una necesidad. Se puede mencionar como producto a cualquier cosa que pueda satisfacer un deseo.

2.10.3 Promoción

(Romero, 2008, pág. 5) **“La promoción es el componente que se utiliza para persuadir e informar al mercado sobre productos de una empresa.”**

La promoción es una mezcla de marketing que sirve para informar, anunciar, persuadir y hacer conocer al mercado de la existencia de un producto o servicio con la intención de influir en el comportamiento del consumidor o usuario.

2.10.4 Precio

(Baca, 2006, pág. 53) **“Es la expresión monetaria que los productores están dispuestos a vender, y por ende los consumidores a comprar los bienes o servicios.”**

El precio es el valor monetario que se paga por adquirir un producto o servicio. Es un elemento fundamental en la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad de un proyecto.

2.10.5 Plaza

(Montaño, 2005, pág. 103) **“Son unidades de la organización, que pueden ser internos, como la fuerza de ventas propia; y externos como mayoristas, minoristas, detallistas, distribuidores para sacar el producto al mercado.”**

Es el lugar donde se oferta y demanda el producto o servicio con el fin de llegar y satisfacer las necesidades del cliente.

2.11 Oferta

(Díaz, 2009, pág. 45) **“La oferta hace referencia a la cantidad de unidades de un producto que las empresas manufactureras o prestadoras de servicios estarían dispuestas a intercambiar a un precio determinado; para una demanda dada habrá una oferta determinada.”**

Se entiende por oferta a la cantidad de productos ofrecidos en el mercado; también la oferta de un servicio que se pagarán a un precio determinado. La oferta es directamente proporcional al precio.

2.12 Demanda

(Díaz, Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación, 2009, pág. 45) **“El concepto de la demanda está íntimamente ligado al concepto de necesidad, deseo y poder de compra. Un determinado usuario potencial puede querer o necesitar un bien o un servicio, pero sólo el poder de compra que tenga determinará la demanda de ese bien o servicio.”**

La demanda representa la cantidad de bienes que los comparadores están dispuestos a adquirir a determinados precios la curva de la demanda es por lo general decreciente.

2.13 Indicadores de Evaluación Financiera

2.13.1 Valor Actual Neto

(Díaz, Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación, 2009, pág. 302)

“El VPN de un proyecto de inversión no es otra cosa que su valor medido en dinero de hoy y el equivalente en valores actuales de todos los ingresos y egresos, presentes y futuros que constituyen el proyecto.”

El valor actual neto ayuda a determinar el valor actual de los ingresos y gastos que se tendrá en un futuro. En si este nos ayuda analizar la seguridad del autofinanciamiento, es decir la posibilidad de que el flujo de caja nos genere lo suficiente para cubrir la inversión.

2.13.2 Tasa Interna de Retorno

(Besley, 2009, pág. 356) **“La TIR se define como tasa de descuento que hace que el valor presente de los flujos de efectivo esperados de un proyecto sea igual que el monto inicial invertido.”**

La TIR es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de un proyecto para determinar su factibilidad, es la rentabilidad que devuelve la inversión durante su vida útil. Este nos indica la rentabilidad del proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

2.13.3 Costo Beneficio

(Sapag, 2008, pág. 278) **“El análisis de Costo- Beneficio es una técnica de evaluación genérica que se emplea para determinar la conveniencia y oportunidad de un proyecto.”**

El costo beneficio de un proyecto se determina analizando las cantidades que constituyen ingresos y las cantidades que constituyen egresos para comparar el valor actual de los ingresos de un proyecto con los costos que se generan por el mismo. A mayor ingreso mayor beneficio.

2.13.4 Periodo de Recuperación de la Inversión

(Besley, Fundamentos de Administración Financiera, 2009, pág. 365) **“El período de recuperación del proyecto está definido como el número de años esperado que se requiere para recuperar la inversión original (el costo del activo).”**

Este elemento de evaluación económica financiera, nos ayuda a conocer el tiempo que se demora en recuperar la inversión inicial neta, es decir en cuantos años los flujos de efectivo igualarán el monto de la inversión.

2.13.5 Punto de Equilibrio

(Betancourt, 2008, pág. 20) **“Este procedimiento sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder ni ganar. En el punto de equilibrio de un negocio las ventas son iguales a los costos y gastos; al aumentar el nivel de ventas se obtiene utilidad, y al bajar, se produce pérdida.”**

El punto de equilibrio nos ayuda a determinar el volumen de ventas en el que tiene que permanecer la empresa para que no genere pérdidas ni ganancias, es decir para que la empresa se mantenga, si este indicador pasa del volumen de ventas se obtendrá ganancias y si baja de ese valor obtenemos pérdida.

CAPÍTULO III

3 Estudio de Mercado

3.1 Introducción

El presente estudio pretende ofrecer un panorama general de la producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano. Es una herramienta importante que nos ayuda a sustentar la viabilidad de un proyecto de inversión, constituye el elemento de mayor importancia, ya que básicamente nos ayuda a determinar y cuantificar la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización, en si se desea verificar la posibilidad que permite identificar y definir las oportunidades visualizar la posibilidad comercial del proyecto antes de su implementación, además ayuda a evaluar periódicamente los cambios y tendencias en el mercado.

En el análisis del estudio de mercado se utiliza una amplia serie de técnicas ya que parte desde un simple sondeo hasta análisis profundos basados en investigación de campo como encuestas y entrevistas. Con este estudio se busca obtener información veraz sobre las necesidades existentes en la población de la ciudad de Ibarra con relación al consumo de galletas, gustos y preferencias; parámetros que permiten delimitar la demanda, oferta, como la demanda insatisfecha del sector, así como también los posibles consumidores que ejerzan una demanda real que justifique la elaboración del producto.

3.2 Objetivos del Estudio de Mercado

3.2.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad de la creación de una microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra, a través de un estudio de mercado, para definir la oferta y demanda existentes de dicho producto en el sector.

3.2.2 Objetivos Específicos

- a) Investigar los sistemas de producción de galletas. .
- b) Establecer el mercado meta al cual está dirigido el producto.
- c) Identificar la demanda del producto en el mercado.
- d) Conocer los sistemas de comercialización y posicionamiento en el mercado.
- e) Analizar los precios y establecer una estrategia para que el producto que se está ofertando sea competitivo en el mercado.

3.2.3 Variables Diagnósticas

Con la finalidad de brindar un mayor entendimiento y análisis se ha llegado a identificar las principales variables que se presentan a continuación.

- a) Producción
- b) Mercado meta
- c) Demanda
- d) Comercialización
- e) Precio

3.3 Indicadores de las Variables

Los mecanismos permitirán identificar, analizar y determinar cada una de las variables, con sus correspondientes indicadores los mismos que ayudarán a profundizar de mejor manera el diagnóstico situacional.

3.3.1 Producción

- a) Materia prima
- b) Proveedores
- c) Control de calidad

3.3.2 Mercado Meta

- a) Consumidores
- b) Productores
- c) Puntos de venta

3.3.3 Demanda

- a) Número de demandantes
- b) Frecuencia de demanda
- c) Gustos y preferencias
- d) Nivel de ingresos

3.3.4 Comercialización

- a) Canales de comercialización
- b) Ventas
- c) Precio

3.3.5 Precio

- a) Costo Materia Prima
- b) Nivel de ingresos
- c) Producción

3.4 Matriz de relación Diagnóstica de la Investigación

Objetivos	Variables	Indicadores	Fuentes	Técnicas
Investigar los sistemas de producción de galletas.	Producción	Materia prima Proveedores Control de calidad	Primaria Secundaria	Entrevista Entrevista Encuesta Encuesta
Establecer el mercado meta al cual está dirigido el producto	Mercado meta	Consumidores Productores Puntos de venta.	Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta
Identificar la demanda del producto en el mercado.	Demanda	Número de demandantes Frecuencia de demanda Gustos y preferencias Nivel de ingresos	Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta
Conocer los sistemas de comercialización y su posicionamiento en el mercado.	Comercialización	Canales de Comercialización Ventas Precio	Primaria	Entrevista Encuesta Encuesta Encuesta Entrevista
Analizar los precios y establecer una estrategia para que el producto que se está ofertando sea competitivo en el mercado.	Precio	Costo Materia Prima Nivel de ingresos Producción	Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta

Elaborado por: La Autora

3.5 Mecánica Operativa

3.5.1 Identificación de la Población

El presente Estudio se desarrollara en la ciudad de Ibarra, donde se recopilara información relevante para el desarrollo del proyecto.

En la presente investigación se ha podido identificar que la población existente está constituida por 131.856 habitantes, los mismos que se encuentran ubicados en la ciudad de Ibarra, en sus diferentes parroquias.

Cuadro N° 7: Población del Sector Urbano de la Ciudad de Ibarra

URBANO	POBLACIÓN
San Francisco	53.188
Sagrario	54.886
Caranqui	13.422
Alpachaca	8.618
Priorato	1.742
TOTAL URBANO	131.856

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

La población en la cual se va a ejecutar la técnica de investigación es a la población urbana de la ciudad de Ibarra y además que sea de una edad de 10 años en adelante para lo cual contaremos con un total de 107.514 habitantes, según las estadísticas que proporciona el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador (INEN).

De esta manera podemos llegar a identificar a nuestros posibles consumidores llegando a determinar la oferta y demanda del producto en el mercado.

Cuadro N° 8: Población del Sector Urbano por grupos de edad

EDAD	SEXO		TOTAL
	HOMBRE	MUJER	
10 A 14	6617	6400	13017
15 A 24	11976	12416	24392
25 A 34	9795	11145	20940
35 A 44	8000	9460	17460
45 A 54	6073	7107	13180
55 A 64	4007	4651	8658
MAS DE 65	4468	5399	9867
TOTAL	50936	56578	107514

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)
Elaborado por: La Autora

3.5.2 Cálculo de la muestra

Con el fin de determinar el tamaño de la muestra se ha escogido trabajar con un nivel de confianza del 95% y con un error del 0,05%, para la realización del diagnóstico situacional del presente proyecto, además se ha considerado aplicar la técnica de la encuesta la misma que se ha dirigido a la población del Cantón Ibarra.

Fórmula.

$$n = \frac{Z^2 d^2 N}{(e^2)(N - 1) + (Z^2 d^2)}$$

Dónde:

n= Tamaño de la muestra, número de unidades a determinarse

N= Representa el universo o la población a estudiarse

e= Error del 5%

Z= Nivel de confianza 95%

d^2 = Desviación estándar 0.25

DATOS:

N = 107.514 Población o Universo

d = 0.25 Varianza

z^2 = 1.96 Nivel crítico de prueba

n = **X** Tamaño del Muestreo

E = 5% Error

Reemplazando se obtiene:

$$n = \frac{(1,96)^2(0,25)107514}{(0,05)^2(107514 - 1) + (1,96)^2(0,25)}$$

$$n = \frac{103256,4456}{268,7825 + 0,9604}$$

n = 383 Encuestas

3.6 Evaluación de la Información

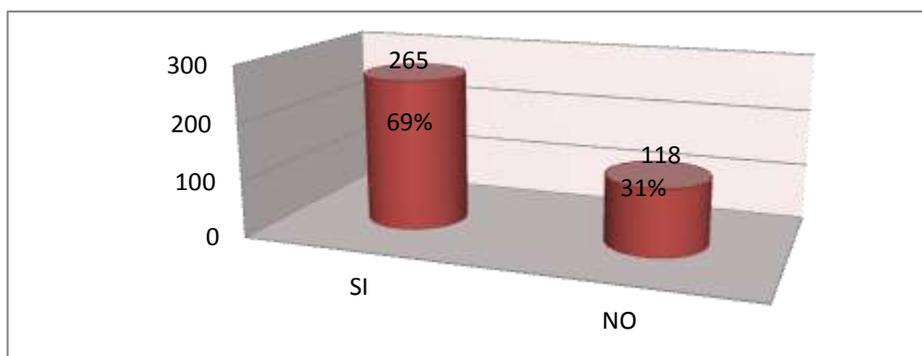
3.6.1 Resultados y Análisis de las Encuestas Dirigidas a la Población de la Ciudad de Ibarra

1) ¿Conoce o ha escuchado acerca de la harina de plátano?

Cuadro N° 9: Conocimiento de la existencia de la harina de plátano

FACTORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	265	69%
NO	118	31%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 5: Conocimiento de la existencia de la harina de plátano



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

1.1 ANÁLISIS.

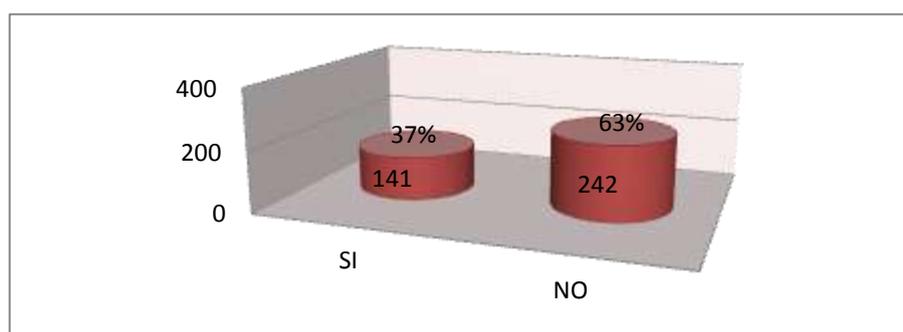
Del estudio realizado se ha llegado a determinar que el conocimiento de la existencia de la harina de plátano en esta localidad es muy favorable porque existe un gran número de personas que conocen o han escuchado hablar acerca de este novedoso producto nutritivo, por lo tanto nos genera una ventaja para la creación de un derivado de la harina; como es la galleta.

2) ¿Conoce las propiedades nutritivas de la harina de plátano?

Cuadro N° 10: Conocimiento de las propiedades nutritivas de la harina de plátano

FACTORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	141	37%
NO	242	63%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 6: Conocimiento de las propiedades nutritivas de la harina de plátano



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

2.1 ANÁLISIS.

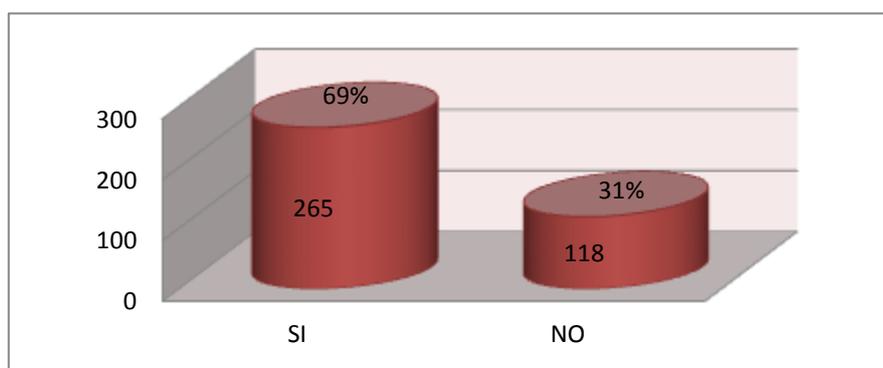
Luego del análisis efectuado se ha llegado a determinar que gran parte de las personas no conocen las propiedades nutritivas que posee la harina de plátano y por ende no conocen cuan beneficioso es este producto para nuestro organismo, lo cual obliga a la nueva microempresa productora y comercializadora de galletas a base de harina de plátano, a incorporar necesariamente dentro de su equipo de trabajo a profesionales en el área de marketing los mismo que serán los encargados de dar a conocer este novedoso producto nutritivo como también su valor nutricional.

3) ¿Ha consumido harina de plátano o algún producto derivado de está?

Cuadro N° 11: Consumo de la harina de plátano o alguno de sus derivados

FACTORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	265	69%
NO	118	31%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 7: Consumo de la harina de plátano o alguno de sus derivados



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

3.1 ANÁLISIS

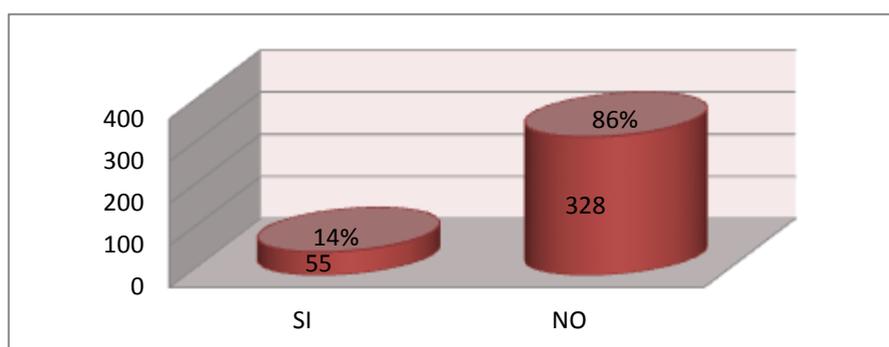
La mayoría de los habitantes del sector urbano de la ciudad de Ibarra han consumido harina de plátano o alguno de sus derivados, esto se debe a que en esta localidad dentro de sus tendencias alimenticias se encuentra este novedoso producto nutritivo convirtiéndose este consumo en un factor favorable ya que la materia prima (harina de plátano) tiene un grado de buena aceptación.

4) ¿Conoce o ha probado galletas a base de harina de plátano?

Cuadro N° 12: Conocimiento o degustación de galletas de harina de plátano

FACTORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	55	14%
NO	328	86%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 8: Conocimiento o degustación de galletas de harina de plátano



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

4.1 ANÁLISIS

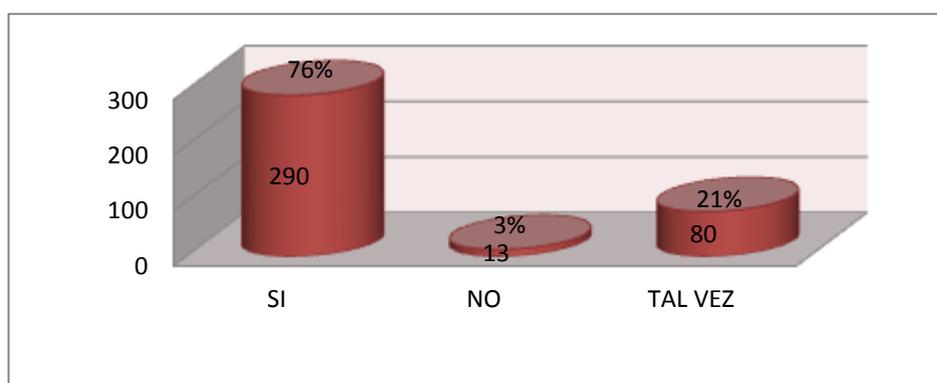
Del estudio realizado se ha llegado a determinar que gran parte de la población no conoce ni ha probado las galletas a base de harina de plátano, constituyéndose un factor sumamente favorable para la creación de la microempresa por lo que el mercado local no cuenta con esta novedosa y nutritiva galleta. Creando para nuestra microempresa una ventaja competitiva por lo que no tendrá competencia directa.

5) ¿Estaría dispuesto a consumir galletas a base de harina de plátano?

Cuadro N° 13: Posible consumo de galletas de harina de plátano

FACTORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	290	76%
NO	13	3%
TAL VEZ	80	21%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 9: Posible consumo de galletas de harina de plátano



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

5.1 ANÁLISIS

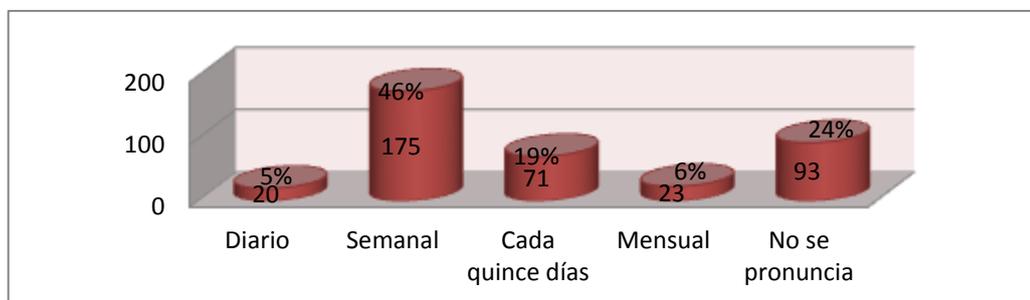
Un gran número de personas expresan su apoyo para encontrar un producto nutritivo y novedoso a nivel local listo para el consumo ya que en la actualidad no se encuentra una entidad dedicada a la producción de esta nueva galleta. Por ende podemos comprobar que si existe un gran número de demandantes lo cual es favorable para la microempresa.

6) ¿Cada qué tiempo estaría dispuesto a consumir galletas a base de harina de plátano?

Cuadro N° 14: Frecuencia de consumo de galletas de harina de plátano

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	20	5%
Semanal	175	46%
Cada quince días	71	19%
Mensual	24	6%
No se pronuncia	93	24%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 10: Frecuencia de consumo de galletas de harina de plátano



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

6.1 ANÁLISIS

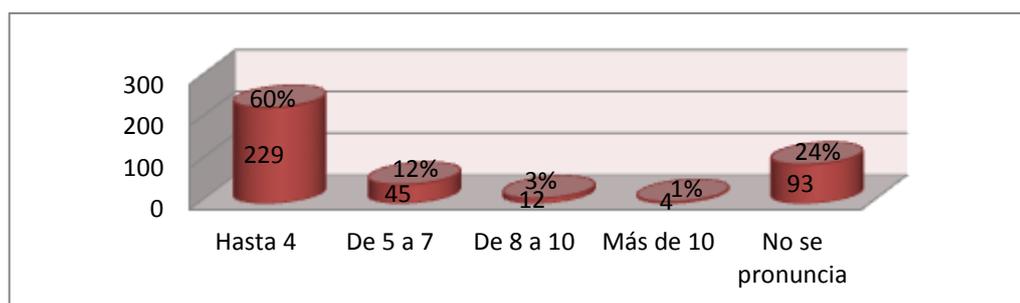
Una gran mayoría de la población manifestó que la frecuencia de consumo de la nueva galleta lo harían de manera semanal seguido por otras personas que supieron expresar que el consumo lo realizarían cada 15 días y una minoría de las personas dijeron que su preferencia de adquisición de la galleta sería de manera mensual y en forma diaria. A través de este análisis se puede comprobar la frecuencia de consumo que tendrían los posibles consumidores para la adquisición de la galleta.

7) ¿Cuántos paquetes de 5 unidades (100 gramos) de galletas de harina de plátano estaría dispuesto a consumir?

Cuadro N° 15: Consumo de unidades de 100 gramos de galletas de harina de plátano

OPCIONES	VALOR	PORCENTAJE
Hasta 4	229	60%
De 5 a 7	45	12%
De 8 a 10	12	3%
Más de 10	4	1%
No se pronuncia	93	24%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 11: Consumo de unidades de 100 gramos de galletas de harina de plátano



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

7.1 ANÁLISIS

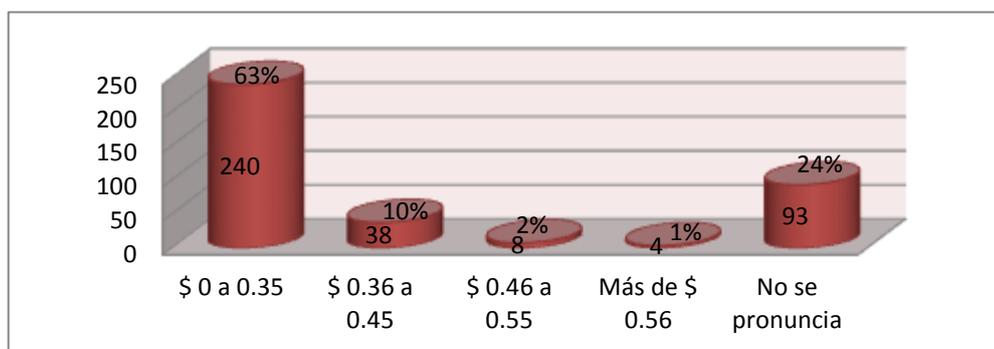
Se ha llegado a determinar que este al constituirse como una galleta novedosa y nutricional en el mercado la reacción de los posibles consumidores frente a la adquisición de la misma es favorable por lo que una gran cantidad de personas manifestaron que adquirirían 4 unidades, seguidos por un porcentaje aceptable de 5 a 7 , de 9 a 10 y más de 10 unidades lo cual significa que el producto tendría una demanda aceptable, característica que beneficiará directamente a los propietarios de la microempresa.

8) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada paquete de 100 gramos de galletas de harina de plátano (5 unidades)?

Cuadro N° 16: Preferencia de precio por paquete de 100 gramos de galleta

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
\$ 0 a 0.35	240	63%
\$ 0.36 a 0.45	38	10%
\$ 0.46 a 0.55	8	2%
Más de \$ 0.56	4	1%
No se pronuncia	93	24%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 12: Preferencia de precio por paquete de 100 gramos de galleta



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

8.1 ANÁLISIS

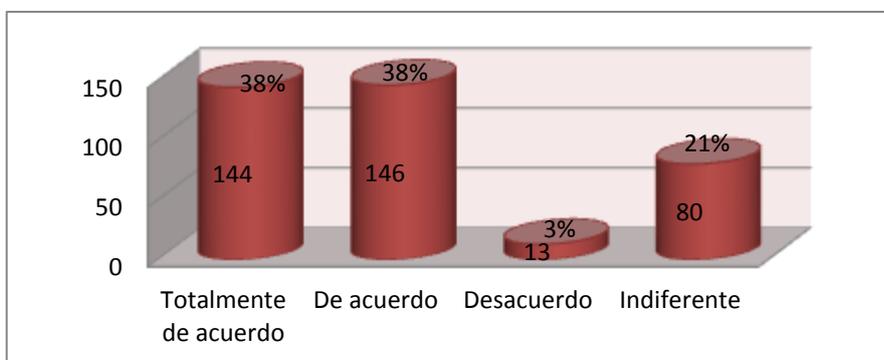
Se llegó a concluir que nuestros consumidores en su gran mayoría estarían dispuestos a pagar por el paquete de 100 gramos (5 unidades) un valor de \$0.35 ctvs. Se considera que este resultado se da ya que este precio es accesible para cualquier persona, además se refleja que un considerable porcentaje de la muestra investigada estarían dispuestos a pagar por el producto entre \$0.36 a \$0.45 ctvs. Enunciando que si es un producto nutritivo y de buena calidad se debería pagar lo justo, llegando a determinar que el precio no sería un inconveniente para la adquisición del producto.

9) ¿Qué opina acerca de la creación de una Microempresa de Producción y Comercialización de Galletas a base de harina de plátano, en la ciudad de Ibarra?

Cuadro N° 17: Opinión acerca de la creación de la microempresa

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Totalmente de acuerdo	144	38%
De acuerdo	146	38%
Desacuerdo	13	3%
Indiferente	80	21%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 13: Opinión acerca de la creación de la microempresa



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

9.1 ANÁLISIS

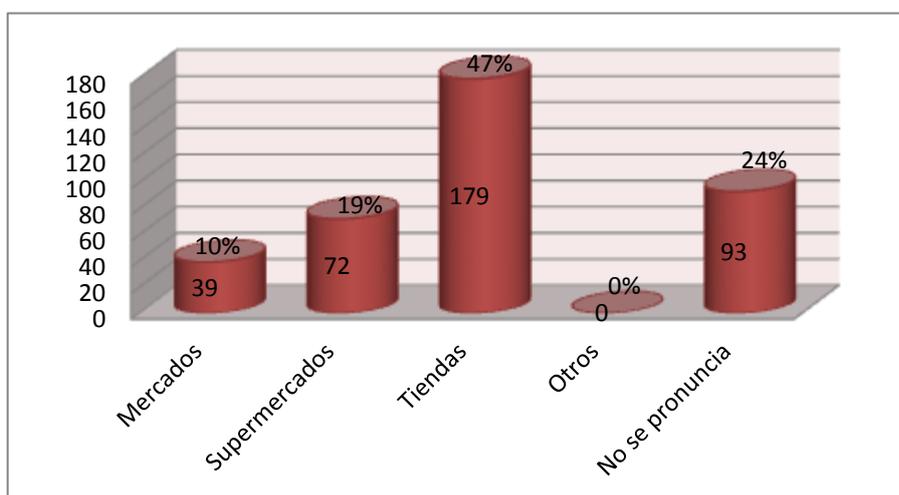
Se ha concluido que un gran porcentaje de la población se encuentra totalmente de acuerdo y de acuerdo con la creación de la microempresa productora y comercializadora de las galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra, resultado por medio del cual llegamos a determinar que la microempresa tendría aceptación en el mercado lo cual es favorable para la iniciación de la actividad productiva, mientras que una minoría expresó una indiferencia en la contestación a esta pregunta.

10) ¿En qué lugar le gustaría adquirir las galletas de harina de plátano?

Cuadro N° 18: Lugares de preferencia para la adquisición de las galletas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mercados	39	10%
Supermercados	72	19%
Tiendas	179	47%
Otros	0	0%
No se pronuncia	93	24%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 14: Lugares de preferencia para la adquisición de las galletas



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

10.1 ANÁLISIS

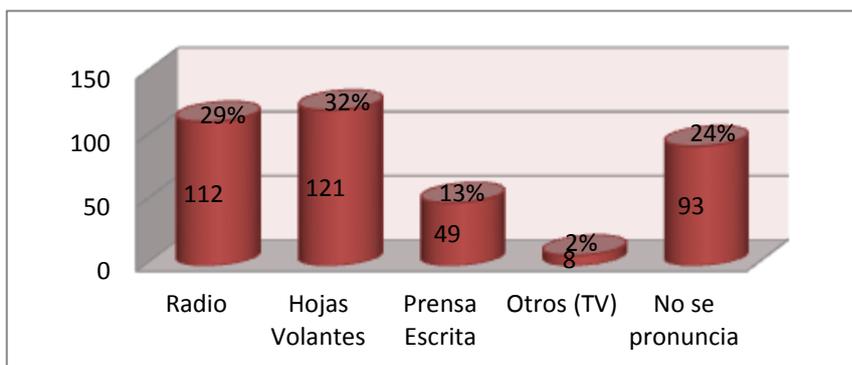
Por medio de esta investigación y de los resultados obtenidos se ha llegado a tomar la decisión de que la nueva y nutritiva galleta a base de harina de plátano será comercializada y distribuida a las diferentes tiendas de esta localidad, ya que es el medio más cercano y de fácil acceso para nuestros posibles consumidores, de manera seguida se distribuirá el producto en supermercados y mercados de la ciudad, tratando de satisfacer de esta manera los deseos de nuestra posible clientela.

11) ¿A través de qué medio le gustaría conocer sobre este producto?

Cuadro N° 19: Preferencia del medio publicitario

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	112	29%
Hojas Volantes	121	32%
Prensa Escrita	49	13%
Otros (TV)	8	2%
No se pronuncia	93	24%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 15: Preferencia del medio publicitario



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

11.1 ANÁLISIS

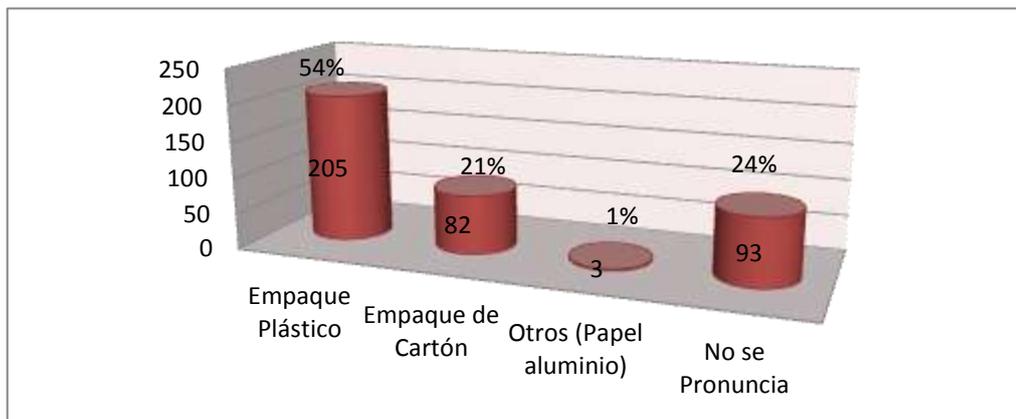
Se ha llegado a determinar que la gente quisiera conocer el producto de manera preferencial por medio de hojas volantes, radio y de manera seguida otra parte de la población lo quisiera hacer por medio de los diarios de la localidad, lo cual implica que la microempresa debe hacer uso de estos tres métodos publicitarios para dar a conocer la nueva galleta, medios que ayudaran al producto a posicionarse en el mercado.

12) ¿En qué tipo de empaque preferiría adquirir este producto?

Cuadro N° 20: Preferencia de empaque para el nuevo producto

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Empaque Plástico	205	54%
Empaque de Cartón	82	21%
Otros (Papel aluminio)	3	1%
No se Pronuncia	93	24%
TOTAL	383	100%

Gráfico N° 16: Preferencia de empaque para el nuevo producto



Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

12.1 ANÁLISIS

La forma de presentación de mayor preferencia de la galleta es en empaque plástico manifestando que es la forma más apropiada y segura a la hora de adquirirla, otra de las formas de agrado para la adquisición de la galleta es en empaque de cartón lo cual obliga a la microempresa optar por una de las preferencias para la satisfacción de los consumidores.

3.7 Evaluación de la Información de las Entrevistas

3.7.1 Resultado y Análisis de la Entrevista Aplicada a la Panificadora “Extrafino”

ENTREVISTADO: Sr. José Puma

CARGO: Panificador

DIRECCIÓN: Borrero y Grijalva

CUESTIONARIO

1. ¿Qué tiempo se dedica a esta actividad?

El tiempo dedicado a la actividad de panificador es de 15 años

2. ¿Cuál es la presentación (en gramos) de los productos que ofrece?

La presentación en galletas individuales es de 10 y 20 gramo, y la presentación en paquetes es de 100 y 65 gramos

3. ¿Qué cantidad de galletas en promedio vende mensualmente?

La venta de galletas en promedio mensual es de 800 galletas.

4. ¿Cuáles son las temporadas donde se incrementan o disminuyen las ventas de galletas?

La venta de galletas es normal no hay ningún incremento ni disminución de ventas de este producto

5. ¿Qué factores inciden en la producción de galletas?

Presentación, Calidad, Sabor, Precio.

6. ¿Quién provee su Materia Prima?

- Los proveedores de Harina son Superior San Luis
- Proveedor de Harina Paniplus – Quito
- Proveedores de huevos Gremio Latacunga – Panificadores

7. ¿Cree que el producto que ofrece cumple con las expectativas y necesidades de los consumidores?

Si porque se cumple con la calidad del producto y con la buena atención al cliente.

3.7.2 Resultado y Análisis de la Entrevista Aplicada a la Panadería “Masa Pan”

ENTREVISTADO: Sr. Luis Torres

CARGO: Panificador

DIRECCIÓN: Azaya- calle Latacunga y Sta. Cruz No 5-47

CUESTIONARIO

1. ¿Qué tiempo se dedica a esta actividad?

El tiempo dedicado a la actividad de panadero es de 30 años.

2. ¿Cuál es la presentación (en gramos) de los productos que ofrece?

La presentación de mis productos por lo general es de 12 gramos.

3. ¿Qué cantidad de galletas en promedio vende mensualmente?

La venta en cantidad de galletas son 700 galletas al mes.

4. ¿Cuáles son las temporadas donde se incrementan o disminuyen las ventas de galletas?

En diciembre por la temporada navideña aumenta la venta de galletas y los otros meses del año se mantiene

5. ¿Qué factores inciden en la producción de galletas?

Calidad, Precio, Sabor,

6. ¿Quién provee su Materia Prima?

- Abastos Casa Noba provee la harina
- Distribuidores del lugar

7. ¿Cree que el producto que ofrece cumple con las expectativas y necesidades de los consumidores?

Si porque cumple con todos los requerimientos necesarios que los consumidores piden.

3.7.3 Análisis de las Entrevistas Realizadas a Panificadores

La información obtenida en relación a la experiencia por parte de los panificadores de la ciudad de Ibarra, nos da a conocer que las galletas se venden en cantidades razonables tomando en cuenta que sus consumidores potenciales son los niños, en efecto lo que influye en la adquisición de este producto es la presentación, el precio y el sabor, dicha presentación por lo general es de 10 gramos, por ende podemos darnos cuenta que esta es la cantidad más vendida en el mercado.

Por medio de esta técnica de investigación nos damos cuenta que si existirá una demanda alta de este producto, por eso es importante analizar detenidamente los factores anteriores para enfocarlo en el presente trabajo de investigación de una manera adecuada y lograr una buena acogida por parte de nuestro mercado meta.

Con respecto a la adquisición de la materia prima se pudo evidenciar que es de calidad, ya que los proveedores garantizan la materia prima y los insumos que estos ofrecen, lo que nos ayuda a identificar los posibles proveedores para la elaboración de este producto.

Por parte de los panificadores entrevistados, me supieron manifestar que la fabricación de este producto es viable porque posee un alto nivel nutricional y sus costos no son tan elevados lo cual es una ventaja para que el producto tenga aceptación en el mercado.

3.8 Descripción del Producto

La microempresa dedicada a la comercialización y producción de galletas a base de harina de plátano, en la ciudad de Ibarra es un proyecto con una propuesta innovadora ya que oferta un producto con un alto porcentaje de nutrientes.

La harina de plátano es un producto procesado y pre cocido que se obtiene de la transformación del plátano, que es un alimento nutritivo que

genera calorías que no engorda y que tiene excelentes propiedades para el tratamiento de ciertas enfermedades , es un producto comestible que a través de un proceso de transformación tendrá varios usos para la nutrición de la población, este producto se encuentra entre los más nutritivos de la alimentación humana está es una de las féculas, más ricas en principios proteicos. Para la elaboración de galletas es preferible usarse la variedad del plátano (dominico) por su gran riqueza en fécula, tanino, potasio y vitaminas.

Es uno de los alimentos de fácil asimilación, sea al natural o preparado en pastas, dulces, confituras o galletería, es uno de los auxiliares en la nutrición de niños cuando estos padecen de anemia, o en otro de los casos es uno de los alimentos más apropiado para los niños de pecho. Esta harina es un alimento equilibrado ya que contiene vitaminas y nutrientes, muy rica en hidratos de carbono y sales minerales como calcio orgánico, potasio, fósforo, hierro, cobre, fluor, yodo y magnesio, también posee vitamina A, complejo B, la tiamina, riboflavina, vitamina C.

3.8.1 Mercado Meta

El mercado meta al cual está dirigida la comercialización de galletas a base de harina de plátano en inicios será a la población urbana de la ciudad de Ibarra, tomando como prioridad a los consumidores de 10 años en adelante ya que a medida que el producto gane posicionamiento en el mercado por su calidad y se logre establecer en la mente del consumidor, se podrá extender las ventas a las provincias aledañas como Carchi y Pichincha.

3.9 Oferta

3.9.1 Oferta Actual

En la ciudad de Ibarra si existen personas que se dedican a la producción y comercialización de galletas, pero su producción es realizada en forma empírica es decir que en su gran mayoría producen pequeñas cantidades

de galletas de otro tipo de producto, lo cual se constituyen en competencia indirecta, la oferta actual está constituida por 173 panaderías en la ciudad de Ibarra.

Cuadro N° 21: Oferta promedio mensual según las entrevistas realizadas

NOMBRE DEL PRODUCTOR	PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCCIÓN PROMEDIO MENSUAL
Sr. José Puma	800 unidades	750 unidades
Sr. Luis Torres	700 unidades	

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 22: Oferta de galletas en la ciudad de Ibarra

NÚMERO DE PANADERÍAS EN LA CIUDAD DE IBARRA	PRODUCCIÓN PROMEDIO MENSUAL DE GALLETAS	OFERTA DE GALLETAS MENSUAL EN LA CIUDAD	OFERTA DE GALLETAS ANUAL EN LA CIUDAD
173	750	129750	1557000

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos

Elaborado por: La Autora

3.9.2 Oferta Potencial

Dentro de este proyecto constituye el valor máximo ofertado por la competencia que tiene nuestro producto tanto de manera directa como indirecta.

Cuadro N° 23: Oferta potencial de galletas en la ciudad de Ibarra

NÚMERO DE PANADERÍAS EN LA CIUDAD DE IBARRA	PRODUCCIÓN PROMEDIO MENSUAL DE GALLETAS	OFERTA DE GALLETAS MENSUAL EN LA CIUDAD	OFERTA DE GALLETAS ANUAL EN LA CIUDAD
173	750	129750	1557000

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos

Elaborado por: La Autora

3.9.3 Oferta Proyectada

Para proyectar la oferta se tomó como base: las opiniones de la entrevista realizada a los productores de galletas en la ciudad de Ibarra y tomando la tasa de crecimiento poblacional para el sector urbano de la misma la cual según el INEC (Censo de población y de vivienda 2010) asciende al 2,02% y el total de las unidades vendidas de galletas en esta localidad.

Cuadro N°24 : Oferta año base

AÑO	CONSUMO
2013	1557000

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°25: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad

SEXO	T.C.
1. Hombre	2,01%
2. Mujer	2,03%
Total	2,02%

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

Al no tener datos históricos de la oferta de las galletas en esta localidad ya que en verdad ha existido por mucho tiempo atrás la producción de otro tipo de galletas, los oferentes no supieron manifestar sobre años atrás, debido a que no se lleva un registro sobre los movimientos de cada año. Por lo tanto se realizara la proyección de la oferta, tomando al 2013 como año base y se utilizará la siguiente fórmula:

$$C_n = C_o (1 + i)^n$$

En donde:

Cn: Oferta futuro

Co: Oferta año 1

i: Tasa de crecimiento

n: Año Proyectado

$$C_n = 1557000 (1 + 0.0202)^1$$

$$C_n (2014) = 158845$$

Cuadro N°26: Proyección de la oferta de galletas en la localidad

AÑO	UNIDADES DE GALLETAS OFERTADAS
2013	1557000
2014	1588451
2015	1620538
2016	1653273
2017	1686669

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos
Elaborado por: La Autora

3.10 Demanda

3.10.1 Demanda Actual

Mediante la respectiva codificación de datos obtenidos por medio de las encuestas realizadas a los consumidores de la ciudad de Ibarra, se llegó a determinar que la aceptación de consumo de galletas a base de harina de plátano es del 76% (Pregunta N° 5 encuesta) que corresponde a 81.711 personas respectivamente, además supieron manifestar que la adquisición de este nuevo producto lo realizaran de indistinta forma ya que algunos lo harían de forma diaria, semanal, quincenal y mensual

(Pregunta N° 6 encuesta) en un volumen promedio de unidades de 4 a 10 paquetes (Pregunta N° 7 encuesta).

A continuación se detallará el resumen correspondiente de la demanda de galletas según su frecuencia y tiempo de consumo:

Cuadro N°27: Número de personas según su tiempo de consumo

POBLACIÓN TOTAL	5% DE PERSONAS DE DEMANDA DIARIA	46% DE PERSONAS DE DEMANDA SEMANAL	19% DE PERSONAS DE DEMANDA QUINCENAL	6% DE PERSONAS DE DEMANDA MENSUAL
107514	5376	49456	20428	6451

Fuente: Entrevistas realizadas a expertos

Elaborado por: La Autora

En esta tabla podemos observar el número de personas que van a comprar de forma diaria, la frecuencia de consumo, de las galletas logrando obtener el valor del consumo diario y consumo anual.

Cuadro N°28: Consumo diario de galletas a base de harina del plátano

DESCRIPCIÓN	PERSONAS DEMANDA DIARIA	% SEGÚN VOLUMEN DE ADQUISICIÓN	N° DE PERSONAS DEMANDANTES	FRECUENCIA DE CONSUMO	CONSUMO DIARIO	CONSUMO ANUAL
Hasta 4 unidades	5376	60%	3226	2	6451	2322432
De 5 a 7 unidades		12%	645	6	3871	1393459
De 8 a 10 unidades		3%	161	9	1452	522547
Más de 10 unidades		1%	54	10	538	193536
TOTAL			4086		12311	4431974

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

Por otro lado, en esta podemos ver el volumen de personas que van a comprar de forma semanal su frecuencia de consumo y el valor de consumo anual.

Cuadro N°29: Consumo semanal de galletas a base de harina del plátano

DESCRIPCIÓN	PERSONAS DEMANDA SEMANAL	% SEGÚN VOLUMEN DE ADQUISICIÓN	Nº DE PERSONAS DEMANDANTES	FRECUENCIA DE CONSUMO	CONSUMO SEMANAL	CONSUMO ANUAL
Hasta 4 unidades	49456	60%	29674	2	59347	2848666
De 5 a 7 unidades		12%	5935	6	35608	1709199
De 8 a 10 unidades		3%	1484	9	13353	640950
Más de 10 unidades		1%	495	10	4946	237389
TOTAL			37587		113254	5436204

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

En esta tabla podemos observar el número de personas demandantes que vamos a tener cada quince días, de igual forma obtenemos los valores de consumo cada quince días y anual.

Cuadro N°30: Consumo quincenal de galletas a base de harina del plátano

DESCRIPCIÓN	PERSONAS DEMANDA QUINCENAL	% SEGÚN VOLUMEN DE ADQUISICIÓN	Nº DE PERSONAS DEMANDANTES	FRECUENCIA DE CONSUMO	CONSUMO QUINCENAL	CONSUMO ANUAL
Hasta 4 unidades	20428	60%	12257	2	24514	588326
De 5 a 7 unidades		12%	2451	6	14708	352996
De 8 a 10 unidades		3%	613	9	5516	132373
Más de 10 unidades		1%	204	10	2043	49027
TOTAL			15525		46780	1122723

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

En esta tabla podemos identificar el número de personas que van a consumir de forma mensual, la frecuencia de consumo, su consumo anual.

Cuadro N°31: Consumo mensual de galletas a base de harina del plátano

DESCRIPCIÓN	PERSONAS DEMANDA MENSUAL	% SEGÚN VOLUMEN DE ADQUISICIÓN	Nº DE PERSONAS DEMANDANTES	FRECUENCIA DE CONSUMO	CONSUMO MENSUAL	CONSUMO ANUAL
Hasta 4 unidades	6451	60%	3871	2	7741	92894
De 5 a 7 unidades		12%	774	6	4645	55737
De 8 a 10 unidades		3%	194	9	1742	20901
Más de 10 unidades		1%	65	10	645	7741
TOTAL			4903		14773	177273

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

En esta tabla podemos observar el resumen del comportamiento de la demanda, con los totales anuales obtenidos de los cuadros anteriores, logrando de esta forma obtener mi demanda potencial

Cuadro N°32: Resumen comportamiento actual de la demanda

FRECUENCIA	CONSUMO ANUAL
Diariamente de 4 a más de 10 unidades	4431974
Semanalmente de 4 a más de 10 unidades	5436204
Quincenalmente de 4 a más de 10 unidades	1122723
Mensualmente de 4 a más de 10 unidades	177273
TOTAL	11168174

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

3.10.2 Demanda Potencial

Dentro de este proyecto la demanda potencial constituye el valor máximo demandado por todas las personas de la ciudad de Ibarra que estarían dispuestas a adquirir este novedoso y nutritivo producto.

Cuadro N°33: Demanda potencial del proyecto

FRECUENCIA	CONSUMO ANUAL
Diariamente de 4 a más de 10 unidades	4431974
Semanalmente de 4 a más de 10 unidades	5436204
Quincenalmente de 4 a más de 10 unidades	1122723
Mensualmente de 4 a más de 10 unidades	177273
TOTAL	11168174

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

3.10.3 Demanda Proyectada

Para la realización de la proyección de la demanda, se tomó como base los resultados de las encuestas realizadas al segmento de mercado establecido, para esto se toma la tasa de crecimiento poblacional para el sector urbano de la ciudad de Ibarra, la cual según el INEC (Censo de población y de vivienda – 2010) asciende a 2,02%, y el total de unidades de galletas de a base de harina de plátano demandadas por las personas encuestadas.

Cuadro N°34: Demanda año base

AÑO	CONSUMO
2013	11168174

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

Cuadro N°35: Tasa de crecimiento poblacional sector urbano de la ciudad

SEXO	T.C.
1. Hombre	2,01%
2. Mujer	2,03%
TOTAL	2,02%

Fuente: INEC (Censo de población y de Vivienda 2010)

Elaborado por: La Autora

Ya que no se posee la información histórica del consumo de galletas a base de harina de plátano por ser un producto nuevo se realizará la proyección de la demanda tomando como año base el año 2013 y se utilizará la siguiente fórmula.

$$C_n = C_o (1 + i)^n$$

En donde: Cn: Consumo futuro

Co: Consumo año 1

i: Tasa de crecimiento

n: Año Proyectado

$$C_n = 11168174 (1 + 0.0202)^1$$

$$C_n (2014) = 11393771$$

Cuadro N°36: Proyección de la demanda de las Galletas a Base de Harina de Plátano

AÑO	CANTIDAD ANUAL EN UNIDADES DE 100 GRAMOS
2013	11168174
2014	11393771
2015	11623925
2016	11858729
2017	12098275

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores

Elaborado por: La Autora

Balance Oferta vs Demanda (Demanda Insatisfecha)

Cuadro N°37: Proyección de la demanda de las Galletas a Base de Harina de Plátano

AÑOS	DEMANDA UNIDADES	OFERTA UNIDADES	DEMANDA INSATISFECHA
2013	11168174	1557000	-9611174
2014	11393771	1588451	- 9805320
2015	11623925	1620538	-10003387
2016	11858729	1653273	-10205456
2017	12098275	1686669	-10411606

Fuente: Encuestas y Entrevistas

Elaborado por: La Autora

Para calcular la demanda insatisfecha, se realizó una diferencia entre la oferta y demanda proyectadas; para ello se tomó en consideración la demanda y la oferta obtenidas mediante la investigación realizada. Como se puede observar en el cuadro presentado la demanda insatisfecha a satisfacer para el año 2013 será de 9.611174 unidades. Valores que también se encuentran proyectados para los próximos años.

3.11 Precios

Para realizar la estimación y establecimiento de precios se ha considerado los datos que se obtuvo de las encuestas realizadas a los posibles consumidores y entrevistas a expertos aparte de haber tomado en cuenta las técnicas de investigación antes mencionadas, también se ha tomado como referencia a las microempresas que ofertan un producto similar al del proyecto, sin olvidar otro de los aspectos que son los costos tanto de la materia prima como de los insumos utilizados para la elaboración del mismo y entre otros como son mano de obra, costos indirectos de fabricación y la inflación .

Con relación a lo antes mencionado se ha logrado determinar que el precio promedio al consumidor final por cada paquete de 100 gramos de galletas de harina de plátano (5 unidades) fluctúa entre los 0,35USD precio que los posibles consumidores lo catalogan como accesible, con relación a los beneficios nutritivos que brinda este producto.

Cuadro N°38: Precio del producto

CANTIDAD DEL PRODUCTO	PRECIO
100 grs. (5 unidades)	0,35 ctvs.

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

Para elaborar la proyección de precios del novedoso producto se utiliza la tasa de inflación del año 2012, la misma que según la página oficial del Banco Central del Ecuador es de 4,16%, la cual sirve para proyectar los precios del paquete de galletas de 100 grs.

Cuadro N°39: Proyección de precios

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
100 grs. (5 unidades)	0,35	0,36	0,38	0,40	0,41

Fuente: Encuestas realizadas a posibles consumidores
Elaborado por: La Autora

3.12 Comercialización

Mediante un análisis del mercado meta se hace necesario una estrategia de promoción a fin de hacer conocer al producto e incentivar al consumo, tratando de esta forma de lograr un posicionamiento en la mente del consumidor.

Incentivar el consumo de la galleta a base de harina de plátano por ser un producto que se destaca por sus valores nutricionales, característica que

lo diferencia de los demás productos tomando a esta como una ventaja ante los demás ofertantes esto se lo realizara a través de cuñas radiales, hojas volantes y portadas en la presa como se pudo evidenciar a través de las encuestas realizadas, son los medios publicitarios preferidos por la población.

Con lo que respecta a los canales de comercialización, se utilizará el tipo de canales directos que son los más recomendables para las microempresa ya que se llegará al cliente por medio de pedidos, que serán entregados directamente al comprador que en este caso son las tiendas, panaderías y supermercados más conocidos de la ciudad siendo estos los únicos

Intermediarios y puntos de venta establecidos por la microempresa. Para de esta forma poder llegar al consumidor final

Sin descartar la idea en un futuro se analizará la posibilidad de instalar puntos exclusivos para la venta de galletas y más productos derivados de la harina de plátano como pan, pasteles, bebidas entre otros.

3.13 Competencia

En lo que respecta a la competencia el producto ofertado por la microempresa no es conocido, es un alimento nuevo en el mercado por lo tanto no tiene competencia directa en el sector, no obstante existen microempresas que fabrican galletas de dulces que no contiene el mismo valor nutricional, pero se constituyen como competencia indirecta. Para asumir la competencia es importante la innovación de productos, precio, pero sobre todo la calidad de los mismos.

Para poder sobresalir de nuestra competencia indirecta se optará por desarrollar estrategias de publicidad para que el producto llegue a establecerse y mantenerse en el mercado, por otra parte no existe una empresa productora y comercializadora de galletas a base de harina de plátano en la ciudad por lo tanto solo existe competencia indirecta, la cual

se la toma como una ventaja ya que es la única microempresa en ofrecer un producto con altos porcentajes nutricionales.

3.14 Porcentaje del Mercado a Satisfacer

Se ha llegado a determinar que se cogerá un 10.79% de la demanda insatisfecha porcentaje que se mantendrá por los próximos años.

Cuadro N°40: Demanda a Captar en Paquetes de 100 grs. (5u)

DETALLE	Año 2013	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
DEMANDA A SATISFACER	1.036.800,00	1.057.743,39	1.079.365,46	1.101.168,70	1.123.412,29

Fuente: Balance de la Oferta vs Demanda

Elaborado por: La Autora

3.15 Conclusiones del Estudio de Mercado

3.15.1 Se puede asegurar que las galletas a base de harina de plátano tendrían aceptación en el mercado local, lo cual indica que este producto es factible de ser producido y comercializado.

3.15.2 Se considera que es un producto nuevo en el medio en donde no tiene competencia directa.

3.15.3 Para su elaboración las materias primas, mano de obra e insumos son de fácil adquisición.

3.15.4 Se considera como un producto diferenciado al resto por ser único por sus características nutricionales antes mencionadas.

3.15.5 El mejor canal de distribución para la comercialización de las galletas a base de harina de plátano será en las tiendas de la localidad, donde los productos rotan con frecuencia y existe gran afluencia de consumidores.

CAPÍTULO IV

4 Estudio Técnico

4.1 Presentación

El estudio técnico comprende y abarca la descripción de la estructura física, todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y la operatividad del proyecto para ello se consideran aspectos como: volumen demanda, volumen oferta, disponibilidad financiera. Este capítulo es importante en todo tipo de proyecto ya que este comprende la distribución de las áreas que tendrá la microempresa, localización e ingeniería del proyecto.

Dentro de este se determinan los costos en los que incurrirá el proyecto al implementarlo, por lo que dicho estudio es la base para el cálculo financiero y la evaluación económica, en este se analiza cada uno de los elementos que lo conforman se elabora un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad financiera del mismo. Esta etapa también comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos (terreno, instalaciones, maquinaria, equipos.) y todos los elementos que son necesarios para llevar a cabo los procesos de un determinado producto.

4.2 Localización del Proyecto

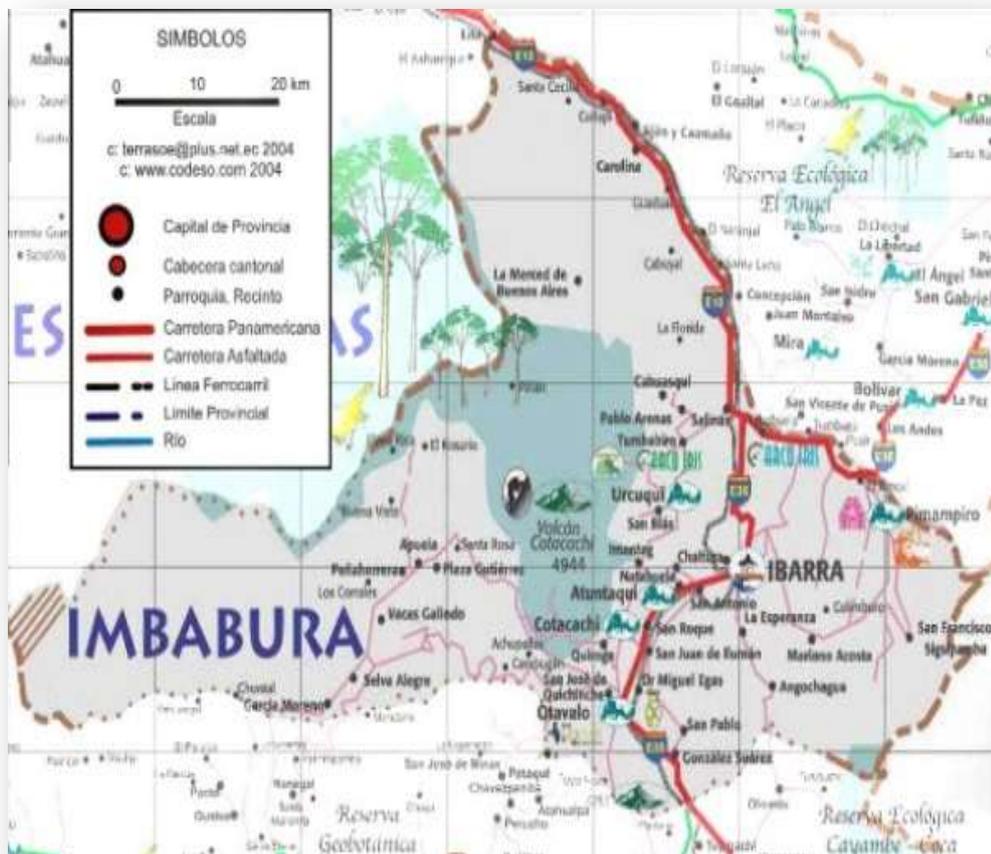
La localización tiene como propósito encontrar la ubicación adecuada para el proyecto logrando de esta manera minimizar costos de producción y obtener una mejor rentabilidad, una buena ubicación generará ventajas competitivas que beneficiarán a la microempresa, una de estas puede ser obtener un mayor volumen de ventas frente a nuestros competidores por la ubicación que posee la microempresa, la localización de la planta nunca debe afectar o interferir en el desarrollo normal de las actividades, también se debe tomar en cuenta que las vías de acceso se encuentren

en buen estado para evitar problemas en el traslado de la materia prima o del producto terminado.

4.2.1 Macro localización

El proyecto en mención se ubicará al norte del País, en la región sierra zona centro, en la provincia de Imbabura también conocida como la provincia de los lagos que se caracteriza por tener un clima templado seco la capital de la provincia es la ciudad de Ibarra.

Gráfico N°17: Macro Localización del Proyecto

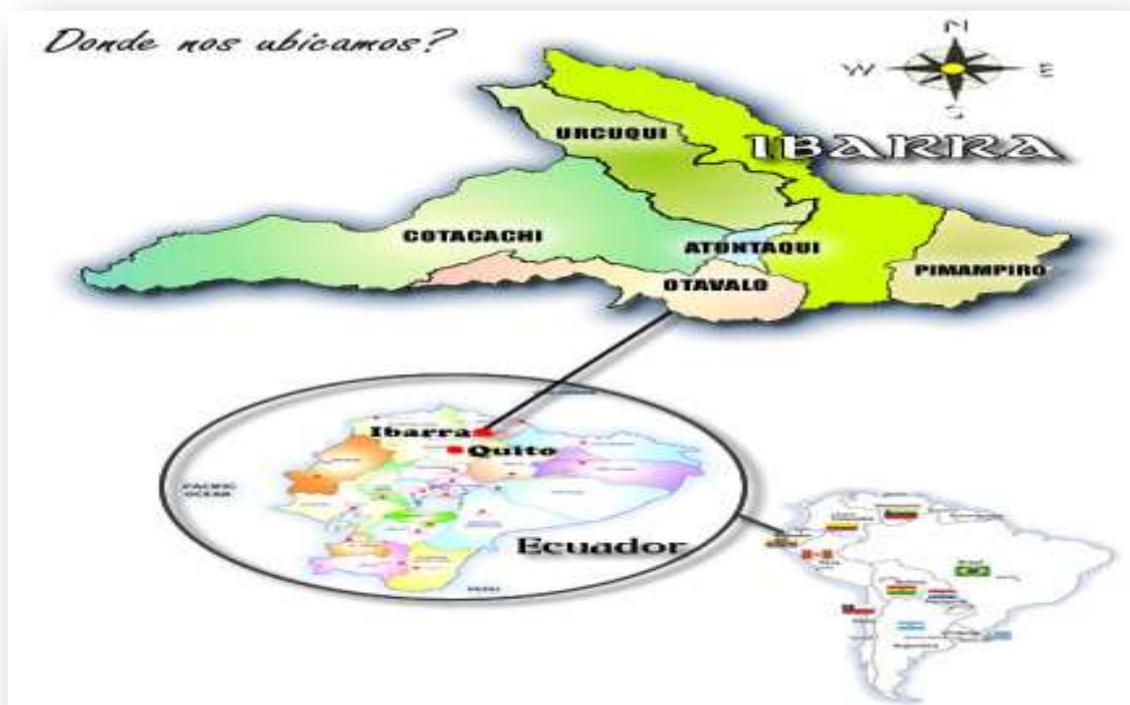


Fuente: Mapa Ecuador

4.2.2 Micro localización

Para el análisis de la micro localización, se necesita realizar un estudio de los factores más importantes que influyen en la ubicación del proyecto tomando en cuenta estos aspectos importantes, la microempresa de producción de galletas a base de harina de plátano se localizará en la ciudad de Ibarra, que limita al norte con la provincia del Carchi, al noroeste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha.

Gráfico N°18: Micro Localización del Proyecto



Fuente: Mapa Ecuador

4.3 Ubicación de la Microempresa

La ubicación de la microempresa será en la zona norte de la ciudad, con dirección vía Yahuarcocha junto a la Hostería “El Prado”, en la Parroquia El Sagrario, en el barrio el “Olivo” en las calles Aníbal Guzmán Lara y Cristóbal Tobar Subía, cuenta con vías de acceso en buenas condiciones, lo cual será beneficioso para la misma ya que por la ubicación ayudará a un mejor desplazamiento para la distribución del producto a los diferentes lugares de la ciudad.

Gráfico N°19: Ubicación de Microempresa Y&R



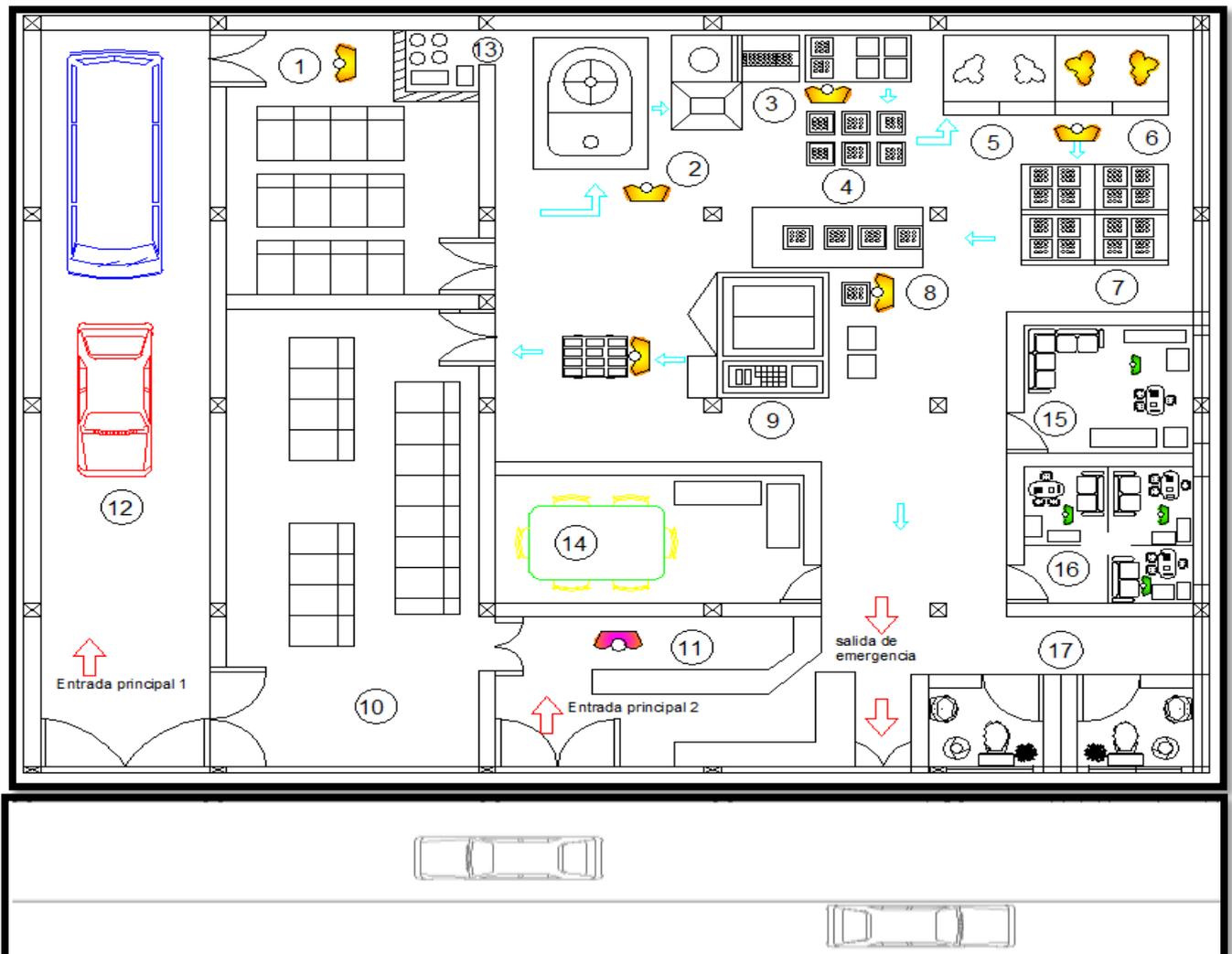
Elaborado por: La Autora

4.3.1 Diseño de Instalaciones

Las instalaciones están diseñadas para poder satisfacer la demanda potencial identificada y cubrir las necesidades de los consumidores.

La planta estará dividida en diferentes áreas a continuación presentadas gráficamente, cada una proporcionara condiciones de trabajo aceptables que permitirán que las operaciones sean más económicas, a la vez mantendrán condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores con la adecuación correspondiente para el buen funcionamiento de la microempresa y de sus actividades.

Gráfico N°20: Infraestructura de la Microempresa



1 Bodega de insumos	10 Bodega de productos terminados
2 Proceso de Mesclado y amasado	11 Sala de ventas
3 Proceso de cortado (cortadora)	12 Garaje (sitio de carga y descarga)
4 Proceso de reposo	13 Cámara de combustibles
5 Proceso de leude (cámara de leude)	14 Sala de reuniones
6 Proceso de Horneado (horno)	15 Oficina del Gerente
7 Proceso de reposo (enfriamiento)	16 Cubículos (Contadora, Secretaria, Gerente de producción y ventas.
8 Proceso de empaçado	17 SHH.
9 Maquina empacadora	

Elaborado por: Oswaldo Cuases (Estudiante de diseño de la Universidad Técnica del Norte)

4.3.2 Distribución de la Planta

El área que ocupará la microempresa es de 320 metros cuadrados, El lugar posee todos los servicios básicos como son energía eléctrica, agua potable, línea telefónica, alcantarillado aspectos que son fundamentales para la implementación y operatividad del proyecto lo cual nos garantiza el buen funcionamiento de la misma. Dentro de esta la infraestructura física consta del área de producción, bodega de insumos y materia prima, bodega de productos terminados, bodega de combustibles, Gerencia, sala de reuniones, cubículos (secretaria, contador, producción, comercialización), área de ventas, parqueadero y sanitarios.

➤ **Área de Producción**

EL área de producción es la más importante de la microempresa la cual ocupara 106 m², los cuales se encuentran distribuidos de manera adecuada y con los espacios correspondientes para la maquinaria y equipo que se utilizara en el proceso productivo. Esta área se encuentra en óptimas condiciones y con la mejor adecuación para brindar comodidad al personal que labora dentro de la misma. La distribución del área es la siguiente:

- ✓ Área de producción y elaboración de galletas la cual ocupa 20 m²
- ✓ Bodega de insumos y Materia prima que ocupa 23 m²
- ✓ Bodega de productos terminados que ocupa 40 m²
- ✓ Bodega de combustibles que ocupa 23 m²

➤ **Área Administrativa**

El área administrativa contara con las siguientes oficinas que serán destinadas a gerencia, sala de reuniones, cubículos de (secretaria, contadora, producción, comercialización), ventas. Ocupando 21m². La adecuación de cada uno de los departamentos está en óptimas condiciones para realizar trabajos eficientes. La distribución del área es la siguiente:

- ✓ Gerencia ocupa 10 m²
- ✓ Cubículos (secretaria, contadora, producción, comercialización) ocupa 11 m²
- ✓ Ventas ocupa 18 m²
- ✓ Parqueadero ocupa 47 m²
- ✓ Sanitarios (2 Hombres y Mujeres) ocupan 10 m² ,5 m² cada uno.
- ✓ Paredes y columnas ocupan 15 m²

La microempresa cuenta con dos entradas y una salida de emergencia, las paredes de la bodega del área de combustibles, se encuentra reforzada para seguridad de la misma.

4.4 Ingeniería del Proyecto

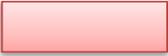
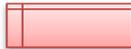
La ingeniería del proyecto analiza el proceso de producción, la maquinaria que se va a instalar el equipo y tecnología a utilizarse para establecer procesos más eficientes.

4.4.1 Flujograma de Procesos

El Flujograma es una representación gráfica es la secuencia de las actividades de un proceso, es un instrumento por medio del cual se da a conocer en forma específica y clara los pasos que se realizan para la producción y comercialización de galletas desde su elaboración hasta la distribución del producto a los distintos lugares de la ciudad.

Simbología de Flujo gramas

Cuadro N° 41: Simbología de Flujo gramas

SIMBOLO	NOMBRE	DESCRIPCIÓN
	Inicio o Término	Señala donde se inicia o termina un diagrama; además se usa para indicar un órgano administrativo o puesto que realiza la actividad.
	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.
	Inspección	Indica que se verifique la cantidad o calidad de algo; nos indica cualquier comparación o verificación de características contra los estandares de calidad establecida para el mismo.
	Demora	Demora Significa el retraso en el proceso; presenta generalmente cuando existe cuellos de botellas en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En otras ocasiones, el propio proceso exige una demora
	Decisión o Alternativa	Indica que se verifique la cantidad o calidad de algo; nos indica cualquier comparación o verificación de características contra los estándares de calidad establecida para el mismo.
	Documento	Representa cualquier tipo de documento que entre o salga en el procedimiento.
	Almacenamiento Interno	Indica el almacenamiento de materia prima o de un producto terminado, en las bodegas de la empresa.
	Desplazamiento o transporte	Indica el movimiento que no sea parte integral de una operación o inspección. Se debe incluir la cantidad de distancia recorrida por el producto para cada actividad.
	Preparación	Preparación o selección de algún material o insumo que va a intervenir en el proceso de producción.

Elaborado por: La Autora

4.4.2 Proceso de Producción de Galletas a Base de Harina de Plátano

A continuación se detallaran los pasos para la elaboración de las galletas:

✓ Recepción de la Materia Prima e Insumos

En este proceso se mantendrá total cuidado, pues la materia prima (Harina de Plátano) y los insumos deben tener atenciones especiales ya que son los materiales para la elaboración de nuestro producto, son alimentos perecibles y que no deben tener contacto con el ambiente. Es decir al momento de descargar de los sacos harineros y los insumos se debe tener las debidas precauciones para que estos no se rompan ni se coloque en lugares húmedos que puedan dañar los productos, para el buen cuidado y almacenamiento de los mismos se ha creado una bodega en condiciones óptimas e infraestructura adecuada.

✓ Revisión y Control

Este es uno de los pasos que no debe faltar para continuar con el siguiente. Al momento de retirar los sacos de harina y los demás alimentos de la bodega, para iniciar el proceso de producción, es necesario e indispensable que se supervisé los sacos harineros con el propósito de constatar que ninguno de estos se halle roto o pero aún apollado, verificar de la misma manera que los productos como la mantequilla, royal entre otros no se encuentren caducados o en mal estado para de esta forma garantizar la calidad y confianza de los productos que se están elaborando.

✓ Pesado de ingredientes

Este paso se lo realizara en forma precisa, donde se utilizara la balanza digital la cual nos ayudara con el peso de la harina que es el ingrediente principal también se tomara en cuenta las proporciones de los demás aditivos (levadura, royal, azúcar, etc.) que serán utilizados en el proceso

productivo de las galletas, finalmente nos permite una producción constante y una calidad estable del producto terminado aparte de esto nos ayuda a llevar un buen control de costos.

✓ **Mezclado**

En este punto los ingredientes seleccionados como son la harina de plátano, harina flor, levadura, royal, azúcar impalpable, entre otros se empiezan a combinar en una máquina revoladora en proporciones justas la cantidad dependerá de los niveles de producción alcanzados y requeridos hasta que la masa adquiera una consistencia pastosa.

✓ **Amasado**

Se procede al siguiente paso que es el amasado, por medio de este conseguimos obtener una masa uniforme que nos permite la elaboración del producto, este proceso se lo realizará en una amasadora industrial, después se deja reposar la masa el tiempo que sea necesario y por último se procede a colocar la masa en los respectivos moldes de galletas.

✓ **Horneada o cocción**

En esta etapa se coloca los moldes sobre las latas, las cuales se encuentran con un papel encerado por toda la lata con mantequilla que cubre la misma, el horno debe estar a 175° C donde se procede a colocar las latas con los moldes de las galletas, se baja la temperatura del horno y el tiempo de cocción es máximo de 15 minutos.

✓ **Enfriamiento de galletas**

Una vez que se ha sacado las galletas del horno pasan a la fase de enfriamiento, se debe dejar a las galletas en las latas por un tiempo prudente para que estas se endurezcan y evitar que se rompan esto se lo debe realizar en un lugar apropiado a temperatura ambiente.

✓ **Empaque de galletas**

En este proceso antes de empacar las galletas se verifica la calidad y peso adecuado de las mismas se clasifican y luego de este control se procede al empaque respectivo en las fundas correspondientes.

✓ **Almacenamiento del producto**

Este paso se refiere a la colocación del producto en su respectiva bodega, esta área debe encontrarse en condiciones óptimas y con la organización correspondiente la cual nos ayude a identificar los productos elaborados en tiempo reciente de los más antiguos, para de esta forma poder evitar la caducidad en las galletas.

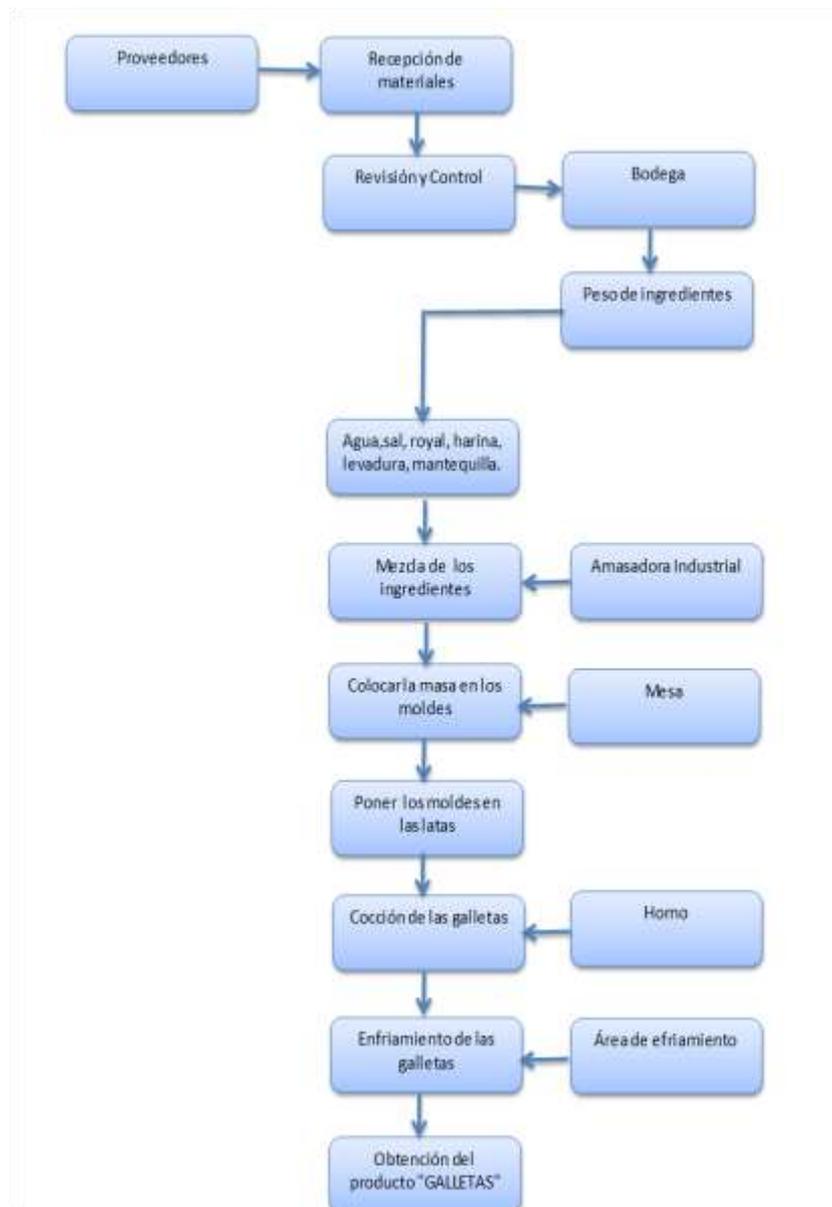
✓ **Comercialización y Ventas**

Una vez concluido con todos los procesos se pasa a la distribución y venta del producto, la manera como será comercializada la galleta será bajo pedidos, trabajo que realizaran nuestros vendedores, la microempresa contara con camiones de reparto los cuales transportaran las galletas a su lugar de destino, logrando de esta manera que nuestro producto pueda cubrir todo el mercado y el consumidor final logre satisfacer sus necesidades.

4.4.3 Diagrama de Bloques

En este diagrama representa en forma general el proceso de producción de galletas a base de harina de plátano.

Gráfico N°21: Diagrama Proceso de Producción



Elaborado por: La Autora

Cronograma de Actividades

Cuadro Nº 42: Cronograma de Actividades

Nº	LISTADO DE ACTIVIDADES	TIEMPO
1	Petición de la materia prima a proveedores	20 min.
2	Recepción de la materia prima	10 min.
3	Revisión y control	15 min.
4	Almacenamiento de los materiales e insumos a bodega	15 min.
5	Peso de ingredientes	10 min.
6	Colocación de Ingredientes	10 min.
7	Mezcla de los ingredientes	10 min.
8	Colocación de la masa en los moldes	15 min.
9	Poner los moldes en las latas	10 min.
10	Cocción de las galletas	15 min.
11	Enfriamiento de las galletas	15 min.
12	Obtención de las galletas	5 min.
	TOTAL TIEMPO EN MINUTOS	150 min.
	TOTAL TIEMPO EN HORAS	2 h. 30 min.

Elaborado por: La Autora

4.4.4 Flujograma del Proceso de Producción

Gráfico N°22: Flujograma del Proceso Productivo



Elaborado por: La Autora

ACTIVIDADES	RESPONSABLES
Inicio de la actividad productiva	Panadero
Recepción de la materia Prima	Bodeguero
Almacenamiento de materiales e insumos	Bodeguero
Revisión y Control	Bodeguero
Peso de Ingredientes	Panadero
Mezcla de los Ingredientes	Panadero
Amasado de los ingredientes	Panadero
Horneada y cocción de la masa	Panadero
Enfriamiento de las galletas	Panadero
Empaque del producto	Vendedora
Almacenamiento del producto	Vendedoras-Bodeguero
Comercialización y venta del producto	Jefe de Producción-Vendedora
Factura por la venta del producto	Vendedora
Distribución del producto	Jefe de Producción-Vendedores
Fin de la actividad de producción de las galletas	Panadero

Cronograma de Actividades

Cuadro Nº 43: Cronograma de Actividades

Nº	LISTADO DE ACTIVIDADES	TIEMPO
1	Inicio de la actividad productiva	0 min
2	Recepción de la materia Prima	10 min.
3	Almacenamiento de materiales e insumos	15 min.
4	Revisión y Control	15 min.
5	Peso de Ingredientes	10 min.
6	Mezcla de los Ingredientes	10 min.
7	Amasado de los ingredientes	15 min.
8	Horneada y cocción de la masa	15 min.
9	Enfriamiento de las galletas	15 min.
10	Empaque del producto	15 min.
11	Almacenamiento del producto	15 min.
12	Comercialización y venta del producto	20 min
13	Factura por la venta del producto	5 min
14	Distribución del producto	30 min
15	Fin de la actividad de producción de las galletas	0 min
	TOTAL TIEMPO EN MINUTOS	190 min
	TOTAL TIEMPO EN HORAS	3 h. 10 min

Elaborado por: La Autora

Interpretación del Diagrama de Procesos de Producción

El diagrama de bloques representa el proceso de producción de las galletas a base de harina de plátano, este nos indica la manera en la que se elabora la galleta, especificando materia prima, la cantidad de procesos y la forma en que se presenta el producto terminado, también nos indica el tiempo aproximado que llevará hacer el producto, en este caso representa la recepción de la materia prima, la revisión y control de la misma, el peso de los ingredientes, la mezcla de los mismos, el amasado, cocción de las galletas, el enfriamiento y obtención de la galleta. La ejecución de todos y cada uno de estos pasos tiene que realizarse bajo la supervisión y control de las personas encargadas, esto con el fin de obtener un proceso productivo eficiente y que como resultado final obtengamos una galleta de calidad.

4.5 Presupuesto del Proyecto

El presupuesto del proyecto compone la inversión fija que tendrá la microempresa para iniciar su actividad económica que son valorizados mediante cotizaciones y proformas entregadas por posibles proveedores de equipos, maquinarias, etc.

4.5.1 Inversiones Fijas

4.5.1.1 Maquinaria y Equipo de Producción

La maquinaria para la producción y elaboración de galletas son las herramientas con las cuales se podrán realizar procesos más eficientes y económicos que nos ayudaran a alcanzar la producción planeada debido a la capacidad y tecnología que estas poseen.

Cuadro N°44: Maquinaria y Equipo de Producción

ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Horno Industrial turbo CONVEX	2	7728,00	15456,00
Meson metálico	1	590,00	590,00
Amasadora Industrial	1	1568,00	1568,00
Bandejas de aluminio	100	7,00	700,00
Paletas	3	10,00	30,00
Balanza Digital	1	500,00	500,00
Batidora	1	1299,20	1299,20
Empacadora	1	4000,00	4000,00
Menaje	1	150,00	150,00
TOTAL			24.293,20

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

4.5.1.2 Vehículo

Para mayor facilidad en la distribución del producto a los diferentes lugares de la ciudad, se aportará con la inversión de un camión valorado en \$18.500.

Cuadro N°45: Vehículo

ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Camión	1	\$ 18.500,00	18.500,00
TOTAL			18.500,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

4.5.1.3 Muebles y Enseres

Para la buena organización de la microempresa es indispensable la compra de muebles y enseres, los cuales ayudarán en el desarrollo de las actividades que se realizarán en cada una de las áreas administrativas.

Cuadro N°46: Muebles y Enseres

ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Escritorio Tipo Gerente	1	235,00	235,00
Escritorio Tipo Secretaria	3	200,00	600,00
Sillón tipo gerente	1	150,00	150,00
Sillón tipo secretaria	3	75,00	225,00
Sillas tripersonal	2	250,00	500,00
Librero	1	120,00	120,00
Archivador (4 gavetas)	2	175,00	350,00
sillas para reunión	6	35,00	210,00
mesa circular	1	60,00	60,00
Gavetas	20	6,00	120,00
TOTAL			2.180,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

4.5.1.4 Equipos de Oficina

A continuación se detallan los equipos de oficina más indispensables para el desarrollo eficiente y eficaz de las actividades dentro de la organización.

Cuadro N°47: Equipos de Oficina

ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Calculadora	4	15,00	60,00
Telefax	1	179,20	179,20
Teléfono	3	40,00	120,00
TOTAL			359,20

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

4.5.1.5 Equipos y Paquetes Informáticos

Los equipos y paquetes informáticos son indispensables para la puesta en marcha de la administración de la microempresa, para llevar una organización detallada de todas y cada una de las actividades desarrolladas en la unidad productiva.

Cuadro N°48: Equipos y Paquetes Informáticos

ARTÍCULO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Computador Escritorio	4	584,00	2.336,00
Impresora Matricial	1	246,40	246,40
Multifuncional EPSON	1	100,00	100,00
Flash Memory	3	16,80	50,40
Software Contable	1	1.000,00	1.000,00
TOTAL			3.732,80

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

4.5.2 Capital de Trabajo

Es un capital adicional, diferente a las inversiones en activos fijos y diferidos, este se lo considera como un rubro sumamente importante con el que debe contar la microempresa para poner en marcha sus actividades empresariales.

Para poder cubrir el primer mes en lo que respecta a los gastos administrativos, de ventas y financieros, será necesario un capital de trabajo de \$7.004,60 mientras que para cubrir el costo de producción del primer mes de esta nueva unidad productiva será necesario un capital de trabajo de \$19.935,48. De esta manera llegamos a concluir que necesitamos un capital de trabajo total de \$26.940,08 respectivamente a continuación se detalla lo antes mencionado:

Cuadro N°49: Resumen Capital de Trabajo

RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO			
DESCRIPCIÓN	ANUAL	SEMESTRAL	MENSUAL
Gastos de Producción	239.225,81	119.612,90	19.935,48
Gastos Administrativos	53.580,53	26.790,27	4.465,04
Gastos Ventas	27.395,25	13.697,62	2.282,94
Gastos Financieros	3.079,42	1.539,71	256,62
TOTAL	323.281,01	161.640,50	26.940,08

Elaborado por: La Autora

4.5.3 Resumen de Inversiones

En este cuadro podemos evidenciar las inversiones fijas que la microempresa necesita para poner en marcha el proyecto, también se refleja el valor total de las mismas.

Cuadro N°50: Resumen de Inversiones

RESUMEN DE INVERSIONES	
ACTIVOS	VALOR
Inversiones Fijas	
Vehículos	18.500,00
Muebles y enseres	2.180,00
Maquinaria y Equipos	24.293,20
Equipos y Paquetes Informáticos	3.732,80
Equipos de Oficina	359,20
Total de Activos	49.065,20
Capital de Trabajo	26.940,08
TOTAL	76.005,28

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

5 Estudio financiero

En el estudio financiero se realiza un sondeo de la inversión requerida para la ejecución del proyecto, se costea todos los recursos humanos, materiales y económicos necesarios para su funcionamiento, mismos que se proyectan a cinco años por medio de los cuales podemos determinar la rentabilidad que generará la microempresa.

Este también nos permite visualizar un panorama general para la toma de decisiones futuras.

5.1 Presupuesto de Inversión

5.1.1 Presupuesto de Ingresos

En la determinación de ingresos se utilizará los datos arrojados por las encuestas realizadas a los posibles consumidores con respecto al precio y demanda, también se tomará en consideración la capacidad productiva de la microempresa y los precios de la competencia a continuación se detallan los ingresos actuales con sus respectivas proyecciones.

Cuadro N°51: Ingresos Proyectados

ARTÍCULO	PRECIO 2013	PRECIO 2014	PRECIO 2015	PRECIO 2016	PRECIO 2017
Precio por paquete (100 grs)	0,35	0,36	0,38	0,40	0,41
Cantidades a Producir	1.036.800	1.057.743	1.079.365	1.101.169	1.123.412
TOTAL INGRESOS	362.880,00	385.610,79	409.862,63	435.536,88	462.818,80

Elaborado por: La Autora

5.1.2 Presupuesto de Egresos

Este se encuentra conformado por aquellos rubros como costos de producción, gastos de ventas, gastos administrativos y gastos financieros respectivamente. En si se detallan todas las partidas que intervienen en el costo de producción del producto.

5.1.2.1 Costo de Producción

✓ Materia Prima

A continuación se detallan los costos de la materia prima mensual que se va a utilizar en el proceso de elaboración de las galletas a base de harina de plátano en el primer año mientras que para el segundo, realizaré la respectiva proyección de los mismos utilizando la tasa de inflación anual del año 2012 la cual fue de 4,16%.

Cuadro N°52: Materia Prima

MATERIALES	CANTIDAD AL MES		PRECIO	VALOR MENSUAL
Harina de plátano	43	Quintales	65	2.795,00
Harina flor	43	Quintales	40	1.720,00
Azúcar	43	Quintales	45	1.935,00
Mantequilla	135	Caja x 32 lb.	23	3.105,00
Canela	1	Libras	2	2,00
Sal	8	Libras	0,16	1,28
Huevos	576	panal o cubeta x 30 huevos	3	1.728,00
Polvo de hornear	2	Libras	3	6,00
Esencia de vainilla	2	Litros	5	10,00
TOTAL				11.302,28

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

En este cuadro se refleja el valor mensual y anual que se realizará en la compra de los ingredientes, mismos que están proyectados para los siguientes años.

Cuadro N°53: Proyección de la Materia Prima Anual

INGREDIENTES						
DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Ingredientes	Meses	12	12	12	12	12
	Valor Meses	11.302,28	11.772,45	12.262,19	12.772,30	13.303,62
	Valor Anual	135.627,36	141.269,46	147.146,27	153.267,55	159.643,48
TOTAL		135.627,36	141.269,46	147.146,27	153.267,55	159.643,48

Elaborado por: La Autora

✓ **Mano de Obra Directa**

Con respecto a este rubro los sueldos, salarios y demás beneficios se han determinado de acuerdo a lo establecido en el Ministerio de Relaciones Laborales, además es importante aclarar que dentro de esta cuenta se considera mano de obra directa al Panadero y Auxiliar de Panadería a continuación se detallaran los valores respectivos.

Cuadro N°54: Sueldo Mensual de Mano de Obra Directa Panadero

PERSONAL	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Panadero	400,00	439,60	483,12	530,96	583,52
Auxiliar de Panadería	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
Mensual	718,00	789,09	867,21	953,07	1.047,42
Anual	8.616,00	9.469,03	10.406,50	11.436,80	12.569,10

Elaborado por: La Autora

En este cuadro se presenta el salario básico unificado del panadero como del auxiliar de panadería, sueldos pagados al año al que se le incrementa beneficios de ley, mismos que se proyectan para los siguientes años.

Cuadro N°55: Proyección Mano de Obra Directa

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Salario Básico Unificado	8.616,00	9.469,03	10.406,50	11.436,80	12.569,10
Aporte Patronal (12,15%)	1.046,84	1.150,49	1.264,39	1.389,57	1.527,15
Fondos de Reserva (8,33%)	-	788,77	866,86	952,69	1.047,01
Vacaciones	359,00	394,54	433,60	476,53	523,71
Décimo Tercero	718,00	789,09	867,21	953,07	1.047,42
Décimo Cuarto	636,00	698,97	768,17	844,22	927,80
TOTAL	11.375,84	13.290,88	14.606,74	16.052,87	17.642,19

Elaborado por: La Autora

5.1.2.2 Gastos Generales de Fabricación

En lo que respecta a este rubro son considerados gastos generales de fabricación los siguientes rubros:

✓ **Mano de Obra Indirecta**

Este rubro proviene del personal que interviene indirectamente en el proceso de elaboración de las galletas, en este caso se lo ha considerado como tal al empacador.

Cuadro N°56: Sueldo Mensual de Mano de Obra Indirecta

PERSONAL	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Empacadora	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
Mensual	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
Anual	3.816,00	4.193,80	4.609,01	5.065,32	5.566,81

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°57: Proyección Mano de Obra Indirecta

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Salario Básico Unificado	3.816,00	4.193,80	4.609,01	5.065,32	5.566,81
Aporte Patronal (12,15%)	463,64	509,55	559,99	615,44	676,37
Fondos de Reserva (8,33%)	-	349,34	383,93	421,94	463,72
Vacaciones	159,00	174,74	192,04	211,06	231,95
Décimo Tercero	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
Décimo Cuarto	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
TOTAL	5.074,64	5.926,40	6.513,14	7.157,98	7.866,65

Elaborado por: La Autora

✓ **Materiales Indirectos**

Se considera a los gastos que intervienen indirectamente en la elaboración del producto para que se encuentre listo para el consumidor final. En este caso se consideran como materiales indirectos a las fundas de empaque, gas líquido. Cantidades representadas anualmente con su valor unitario y valor anual, mismo que es proyectado para los siguientes años.

Cuadro N°58: Proyección de Materiales Indirectos

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	
Fundas de Empaque	Cantidad Anual	1.036.800	1.057.743	1.079.365	1.101.169	1.123.412
	Valor Unit	0,08	0,08	0,09	0,09	0,09
	Valor Anual	82.944,00	86.394,47	89.988,48	93.732,00	97.631,25
Gas (Líquido)	Cantidad Anual	48	48	48	48	48
	Valor Unit	15,00	15,62	16,27	16,95	17,66
	Valor anual	720,00	749,95	781,15	813,65	847,49
TOTAL	83.664,00	87.144,42	90.769,63	94.545,65	98.478,75	

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

5.1.2.3 Otros Costos Indirectos

Son los costos generados por el proceso productivo dentro de la microempresa.

Los costos indirectos de fabricación para la elaboración de galletas se presentan a continuación, estos costos se encuentran en valor mensual, valor anual con sus respectivas proyecciones para los siguientes años. Estos costos son tomados en cuenta para colocación del precio del producto ya que forman parte indirecta en su elaboración.

Cuadro N°59: Proyección de Otros Costos Indirectos

ENERGÍA ELÉCTRICA						
DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Energía Eléctrica	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual	125	130,20	135,62	141,26	147,13
	Valor anual	1.500,00	1.562,40	1.627,40	1.695,10	1.765,61
ARRENDAMIENTO ÁREA DE PRODUCCIÓN (106 M2)						
DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Arrendamiento	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual	165,33	172,21	179,37	186,83	194,61
	Valor anual	1.983,96	2.066,49	2.152,46	2.242,00	2.335,27
TOTAL		1.983,96	2.066,49	2.152,46	2.242,00	2.335,27

Elaborado por: La Autora

✓ Resumen de Costos de Producción

En este cuadro podemos observar el resumen de los costos de producción, como son mano de obra directa, materiales directos, y costos indirectos de producción dichos valores están en forma anual y proyectada para los años siguientes.

Cuadro N°60: Resumen de Costos Producción

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
MAT DIRECTOS	135.627,36	141.269,46	147.146,27	153.267,55	159.643,48
MOD	11.375,84	13.290,88	14.606,74	16.052,87	17.642,19
GGF:					
M.O.I.	5.074,64	5.926,40	6.513,14	7.157,98	7.866,65
Materiales Indirectos (fundas, gas)	83.664,00	87.144,42	90.769,63	94.545,65	98.478,75
Energía Eléctrica	1.500,00	1.562,40	1.627,40	1.695,10	1.765,61
Arrendamiento Área de Producción (106 m2)	1.983,96	2.066,49	2.152,46	2.242,00	2.335,27
TOTAL	239.225,81	251.260,05	262.815,63	274.961,15	287.731,94

Elaborado por: La Autora

5.1.2.4 Gastos Administrativos

Son aquellos egresos incurridos en las actividades administrativas de la microempresa.

✓ Sueldo Personal Administrativo

En este cuadro encontramos los valores por sueldos administrativos los cuales están en forma mensual para luego calcular el total en forma anual de todos los que conforman el personal administrativo. El cual consta de cuatro personas.

Cuadro N°61: Sueldos Administrativos

PERSONAL	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Gerente	800,00	879,20	966,25	1.061,91	1.062,87
Contador	700,00	769,30	845,47	929,17	1.021,17
Secretaria	380,00	417,62	458,97	504,41	554,35
Empleada de Limpieza	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
Mensual	2.198,00	2.415,61	2.654,77	2.917,60	3.102,29
Anual	26.376,00	28.987,35	31.857,24	35.011,26	37.227,46

Elaborado por: La Autora

En este cuadro podemos ver la presentación del total del salario básico unificado al año más el valor de los beneficios de ley mismos que son proyectados para los años venideros.

Cuadro N°62: Sueldos y Beneficios Sociales Proyectados

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Salario Básico Unificado	26.376,00	28.987,35	31.857,24	35.011,26	37.227,46
Aporte Patronal (12,15%)	3.204,68	3.521,96	3.870,65	4.253,87	4.523,14
Fondos de Reserva (8,33%)	-	2.414,65	2.653,71	2.916,44	3.101,05
Vacaciones	1.099,00	1.207,81	1.327,38	1.458,80	1.551,14
Décimo Tercero	2.198,00	2.415,61	2.654,77	2.917,60	3.102,29
Décimo Cuarto	1.272,00	1.397,93	1.536,34	1.688,44	1.855,60
TOTAL	34.149,68	39.945,31	43.900,09	48.246,41	51.360,69

Elaborado por: La Autora

✓ **Arrendamiento Área Administrativa**

En este cuadro presentamos el valor mensual que se pagará solo del área administrativa, mismo valor que se presenta en forma anual y con su proyección para los años siguientes.

Cuadro N°63: Arrendamiento Área Administrativa

DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Arrendamiento	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual	334,67	350,06	366,17	383,01	400,63
	Valor anual	4.016,04	4.200,78	4.394,01	4.596,14	4.807,56
TOTAL		4.016,04	4.200,78	4.394,01	4.596,14	4.807,56

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

✓ Adecuación Instalaciones

En este cuadro se encuentra el valor total que se va a utilizar en las adecuaciones correspondientes de la planta para su buen funcionamiento.

Cuadro N°64: Adecuación de Instalaciones

DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Adecuación Instalaciones	Meses	1				
	Valor mensual	5.000,00				
	Valor anual	5.000,00				
TOTAL		5.000,00				

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

✓ Servicios Básicos

Este cuadro presenta los valores en forma mensual y anual de lo que representa gastos en servicios básicos que se han considerado la energía eléctrica, agua potable y teléfono e internet. Estos servicios son de vital importancia para el funcionamiento de la microempresa.

Cuadro N°65: Servicios Básicos

DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Energía Eléctrica	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual	20	20,83	21,70	22,60	23,54
	Valor anual	240,00	249,98	260,38	271,22	282,50
Agua	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual	5,00	5,21	5,42	5,65	5,89
	Valor anual	60,00	62,50	65,10	67,80	70,62
Teléfono	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual	30,00	31,25	32,55	33,90	35,31

	Valor anual	360,00	374,98	390,58	406,82	423,75
Internet	Meses	12	12	12	12	12
	Valor mensual	20,00	20,83	21,70	22,60	23,54
	Valor anual	240,00	249,98	260,38	271,22	282,50
TOTAL		900,00	937,44	976,44	1.017,06	1.059,37

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

✓ **Materiales de Oficina**

En este cuadro se presentan todos los materiales que se van a utilizar en el área administrativa, dichos materiales ayudarán en las actividades diarias que se van a desarrollar en la microempresa, todos estos materiales están presentados en cantidades, en valor unitario y valor total al año. Mismo valor que se refleja proyectado para los siguientes años.

Cuadro N°66: Materiales de Oficina

DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Biblioratos Pequeños	Cantidad	15,00	15,00	15,00	15,00	15,00
	Valor	2,60	2,71	3,60	3,75	4,60
	Valor Total	39,00	40,62	54,00	56,25	69,00
Biblioratos Grande	Cantidad	20,00	20,00	20,00	20,00	20,00
	Valor	3,80	3,96	4,12	4,29	4,47
	Valor Total	76,00	79,16	82,45	85,88	89,46
Carpetas/ Papel	Cantidad	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
	Valor	0,30	0,31	0,33	0,34	0,35
	Valor Total	15,00	15,62	16,27	16,95	17,66
Carpetas/ Plásticas	Cantidad	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00
	Valor	0,60	0,62	0,65	0,68	0,71
	Valor Total	30,00	31,25	32,55	33,90	35,31
Tóner	Cantidad	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Valor	75,00	78,12	81,37	84,75	88,28
	Valor Total	300,00	312,48	325,48	339,02	353,12
Cinta Adhesiva	Cantidad	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
	Valor	0,60	0,62	0,65	0,68	0,71
	Valor Total	3,00	3,12	3,25	3,39	3,53
Cuadernos Académicos	Cantidad	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00

	Valor	1,60	1,67	1,74	1,81	1,88
	Valor Total	8,00	8,33	8,68	9,04	9,42
Basureros	Cantidad	7,00	7,00	7,00	7,00	7,00
	Valor	5,00	5,21	5,42	5,65	5,89
	Valor Total	35,00	36,46	37,97	39,55	41,20
Borradores	Cantidad	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
	Valor	0,25	0,26	0,27	0,28	0,29
	Valor Total	6,00	6,25	6,51	6,78	7,06
Resaltadores	Cantidad	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
	Valor	0,60	0,62	0,65	0,68	0,71
	Valor Total	3,00	3,12	3,25	3,39	3,53
Perforadora	Cantidad	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Valor	5,00	5,21	5,42	5,65	5,89
	Valor Total	20,00	20,83	21,70	22,60	23,54
Resma de Papel	Cantidad	18	18	18	18	18
	Valor	3,10	3,23	3,36	3,50	3,65
	Valor Total	55,80	58,12	60,54	63,06	65,68
Bolígrafos	Cantidad (Caja x 24u.)	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
	Valor	4,35	4,53	4,72	4,92	5,12
	Valor Total	26,10	27,19	28,32	29,49	30,72
Lápices	Cantidad (Caja x 24u.)	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
	Valor	2,80	2,92	3,04	3,16	3,30
	Valor Total	8,40	8,75	9,11	9,49	9,89
	Cantidad	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Corrector	Valor	1,25	1,30	1,36	1,41	1,47
	Valor Total	7,50	7,81	8,14	8,48	8,83
	Cantidad	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Gomero en Barra	Valor	1,25	1,30	1,36	1,41	1,47
	Valor Total	7,50	7,81	8,14	8,48	8,83
Grapadora	Cantidad	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
	Valor	3,00	3,12	3,25	3,39	3,53
	Valor Total	12,00	12,50	13,02	13,56	14,12
TOTAL		652,30	679,44	719,39	749,31	790,90

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

✓ **Materiales de Aseo**

Este cuadro presenta los materiales de aseo que se van a utilizar en la microempresa estos materiales se los comprará en forma anual, aquí también se presenta la cantidad que se va a necesitar durante el año, también se puede observar el valor unitario de cada uno de ellos y el valor total al año que se pagará por este material.

Cuadro N°67: Materiales de Aseo

DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Escobas	Cantidad	4	4	4	4	4
	Valor Unitario	3,00	3,12	3,25	3,39	3,53
	Valor anual	12,00	12,50	13,02	13,56	14,12
Trapeador	Cantidad	4	4	4	4	4
	Valor Unitario	4,00	4,17	4,34	4,52	4,71
	Valor anual	16,00	16,67	17,36	18,08	18,83
Desinfectante	Cantidad	8	8	8	8	8
	Valor Unitario	3,50	3,65	3,80	3,96	4,12
	Valor anual	28,00	29,16	30,38	31,64	32,96
Recogedor	Cantidad	1	1	1	1	1
	Valor Unitario	2,00	2,08	2,17	2,26	2,35
	Valor anual	2,00	2,08	2,17	2,26	2,35
TOTAL		58,00	60,41	62,93	65,54	68,27

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: La Autora

✓ Depreciaciones

En este se encuentra el valor de todos los equipos que están sujetos a depreciación, estos valores se encuentran establecidos de acuerdo al porcentaje determinado por la ley. Mismos que se depreciarán en forma anual con forme lo dispuesto en la ley.

Cuadro N°68: Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	DEPRE. ACUM.	SALDO LIBROS
Vehículos	3.700,00	3.700,00	3.700,00	3.700,00	3.700,00	18.500,00	-
Muebles y enseres	218,00	218,00	218,00	218,00	218,00	1.090,00	1.090,00
Maquinaria y Equipo	2.429,32	2.429,32	2.429,32	2.429,32	2.429,32	12.146,60	12.146,60
Equipos y Paquetes Informáticos	1.244,27	1.244,27	1.244,27			3.732,80	0,00
Equipos Informáticos (re inversión)				1.296,03	1.296,03	2.592,05	1.296,03
Equipos de Oficina	35,92	35,92	35,92	35,92	35,92	179,60	179,60
Subtotal	7.627,51	7.627,51	7.627,51	7.679,27	7.679,27	38.241,05	14.712,23
TOTAL	7.627,51	7.627,51	7.627,51	7.679,27	7.679,27	38.241,05	14.712,23

Elaborado por: La Autora

✓ **Gasto Constitución**

En este rubro se encuentran los gastos en los que hay que incurrir de forma obligatoria para crear la microempresa; cuyo valor asciende a \$ 1.177,00

Cuadro N° 69: Gasto Constitución

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Gastos de constitución:	-	1000	1.000,00
Patente municipal	-	100	100,00
Permiso de Bomberos	-	15	15,00
Permiso Sanitario	-	12	12,00
Otros Gastos	-	50	50,00
TOTAL			1.177,00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

✓ **Resumen de Gastos Administrativos**

En este cuadro se encuentra el resumen de los gastos administrativos, con el valor total al año mismo que es proyectado para los siguientes años.

Cuadro N°70: Resumen de Gastos Administrativos

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Sueldos Personal Administrativo	34.149,68	39.945,31	43.900,09	48.246,41	51.360,69
Arrendamiento	4.016,04	4.200,78	4.394,01	4.596,14	4.807,56
Adecuación de las Instalaciones	5.000,00				
Servicios Básicos	900,00	937,44	976,44	1.017,06	1.059,37
Materiales de Oficina	652,30	679,44	719,39	749,31	790,90
Materiales de Aseo	58,00	60,41	62,93	65,54	68,27
Gasto Depreciaciones	7.627,51	7.627,51	7.627,51	7.679,27	7.679,27
Gasto Constitución	1.177,00				
TOTAL	53.580,53	53.450,89	57.680,36	62.353,73	65.766,05

Elaborado por: La Autora

5.1.2.5 Gastos de Venta

Los gastos de venta son los generados, por la publicidad que se le da al producto para que sea conocido en el mercado, aparte también dentro de este rubro se toma en cuenta el gasto de combustible que genera el vehículo para la distribución del mismo para mayor entendimiento. A continuación detallamos lo antes expuesto.

✓ **Publicidad**

En este cuadro se presentan las cantidades de volantes que se van a utilizar durante dos años con su valor unitario y valor anual, en este también se presenta el número de cuñas radiales el costo de cada una y el valor total al año. Estos gastos son realizados con el propósito de que el producto se establezca y permanezca en el mercado.

Cuadro N°71: Publicidad

DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Flyers	Cantidad	6.000	6.000			
	Valor Unitario	0,05	0,05			
	Valor anual	300,00	312,48			
Radio EXA	Cantidad (cuñas)	480	480	480	480	480
	Valor Unitario	1,20	1,25	1,30	1,36	1,41
	Valor anual	576,92	600,92	625,92	651,96	679,08
TOTAL		876,92	913,40	625,92	651,96	679,08

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

✓ **Sueldo Personal Ventas**

En este se presentan los valores mensuales que recibirá el personal encargado de ventas, mismo valor que es presentado de forma anual. Para luego ser proyectado, Se ha considerado personal de ventas al jefe de producción y ventas, vendedora, conductor, bodeguero.

Cuadro N°72: Sueldos Ventas

PERSONAL	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Jefe de Producción y Ventas	600,00	659,40	724,69	796,43	875,29
vendedora	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
Conductor	400,00	439,60	483,12	530,96	583,52
Bodeguero	318,00	349,48	384,08	422,11	463,90
Mensual	1.636,00	1.797,97	1.975,98	2.171,61	2.386,61
Anual	19.632,00	21.575,66	23.711,76	26.059,33	28.639,33

Elaborado por: La Autora

En este cuadro se presenta el valor tomado al año del cuadro anterior para obtener el valor más beneficios de ley, dándonos un valor total al año mismo que es proyectado para los siguientes años.

Cuadro N°73: Sueldos y Beneficios Sociales Proyectados

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Salario Básico Unificado	19.632,00	21.575,66	23.711,76	26.059,33	28.639,33
Aporte Patronal (12,15%)	2.385,29	2.621,44	2.880,98	3.166,21	3.479,68
Fondos de Reserva (8,33%)	-	1.797,25	1.975,19	2.170,74	2.385,66
Vacaciones	818,00	898,99	987,99	1.085,81	1.193,31
Décimo Tercero	1.636,00	1.797,97	1.975,98	2.171,61	2.386,61
Décimo Cuarto	1.272,00	1.397,93	1.536,34	1.688,44	1.855,60
TOTAL	25.743,29	30.089,25	33.068,23	36.342,14	39.940,19

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

✓ **Combustible y Mantenimiento Vehículo**

En el siguiente cuadro se presenta el gasto de combustible y mantenimiento del vehículo, estos gastos se realizarán en forma anual ya que no es preciso hacer mantenimiento del vehículo cada mes.

Cuadro N°74: Combustible y Mantenimiento Vehículo

DESCRIPCIÓN		AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Combustible (Diesel)	Cantidad (Km)	379,20	379,20	379,20	379,20	379,20
	Valor Galón	1,20	1,25	1,30	1,36	1,41
	Valor anual	455,04	473,97	493,69	514,22	535,62
Mantenimiento	Valor anual	320,00	333,31	347,18	361,62	376,66
TOTAL		775,04	807,28	840,86	875,84	912,28

Elaborado por: La Autora

✓ Resumen Gastos Ventas

En este cuadro se presenta el total de valores al año en lo que respecta a gastos de venta, sueldo personal ventas, combustible y mantenimiento del vehículo, mismos que serán proyectados para los años siguientes.

Cuadro N°75: Resumen Gasto de Ventas

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Sueldos Personal Ventas	25.743,29	30.089,25	33.068,23	36.342,14	39.940,19
Publicidad	876,92	913,40	625,92	651,96	679,08
Combustible y Mantenimiento Vehículo	775,04	807,28	840,86	875,84	912,28
TOTAL	27.395,25	31.809,93	34.535,01	37.869,94	41.531,54

Elaborado por: La Autora

5.1.2.6 Gastos Financieros

Dentro de este rubro se encuentran los intereses generados por los tres años que se pidió el préstamo, mismo valor que va en forma descendente ya que se realizan los pagos correspondientes y por ende baja el interés.

Para la ejecución de este proyecto se obtendrá un crédito de 30.000,00 usd, en el Banco Nacional de Fomento quien apoya proyectos productivos de pequeñas, medianas y grandes empresas.

VALOR DEL PRÉSTAMO: \$ 30.000

INSTITUCIÓN FINANCIERA: Banco Nacional de Fomento

TASA DE INTERÉS: 11.83%

PLAZO: 3 años

AMORTIZACIÓN: 30 días

Cuadro N°76: Amortización Gastos Financieros

AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA (ANUAL)				
AÑO	CAPITAL	INTERESES	PAGO	SALDO
				\$ 30.000,00
Año 1	\$ 8.848,52	\$ 3.079,42	\$ 11.927,94	\$ 21.151,48
Año 2	\$ 9.953,97	\$ 1.973,98	\$ 11.927,94	\$ 11.197,51
Año 3	\$ 11.197,51	\$ 730,43	\$ 11.927,94	\$ 0,00
Año 4	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Año 5	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00

Elaborado por: La Autora

✓ **Resumen de Costos y Gastos de Producción**

En este cuadro se presenta el resumen de los costos y gastos de producción, administrativos, ventas, financieros. Estas cantidades están en totales al año. Y estos valores son proyectados para los siguientes años.

Cuadro N°77: Resumen de Costos y Gastos de Producción

DESCRIPCIÓN	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
Proyección Gastos de Producción	239.225,81	251.260,05	262.815,63	274.961,15	287.731,94
Proyección Gastos Administrativos	53.580,53	53.450,89	57.680,36	62.353,73	65.766,05
Proyección Gastos Ventas	27.395,25	31.809,93	34.535,01	37.869,94	41.531,54
Proyección Gastos Financieros	3.079,42	1.973,98	730,43	-	-
TOTAL	323.281,01	338.494,84	355.761,44	375.184,82	395.029,54

Elaborado por: La Autora.

5.2 Estados Financieros

5.2.1 Estado de Situación Financiera

En este estado se determinaran los Activos, Pasivos y Patrimonio que posee la unidad productiva para emprender sus labores.

Cuadro N°78: Estado de Situación Financiera

Y&R CIA. LTDA					
Balance de Situación Inicial Al 1 de Enero del 200X					
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)					
ACTIVOS			PASIVOS		
Caja Bancos		26.940,08	Pasivo a Largo Plazo	30.000,00	
			TOTAL PASIVO		30.000,00
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		49.065,20	PATRIMONIO		
Vehículos	18.500,00		Capital Social	46.005,28	
Muebles y Enseres	2.180,00				
Maquinaria. Y Equipo	24.293,20				
Equipos y Paquetes Informáticos	3.732,80		TOTAL PATRIMONIO		46.005,28
Equipos de oficina	359,20				
TOTAL ACTIVO		76.005,28	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		76.005,28

Elaborado por: La Autora

5.2.2 Estado de Resultados

En el presente estado financiero podremos determinar la utilidad o pérdida que me generará el proyecto, costos y gastos que se realizaron en el desarrollo de las actividades.

Cuadro N°79: Estado de Resultados

Y & R CIA.LTDA.
Estado de Resultados
Al 31 de Diciembre del 200X
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS PROYECTADAS	362.880,00	385.610,79	409.862,63	435.536,88	462.818,80
(-) Costos de Ventas	239.225,81	251.260,05	262.815,63	274.961,15	287.731,94
UTILIDAD (PERDIDA) VENTAS	123.654,19	134.350,74	147.046,99	160.575,73	175.086,85
GASTOS ADMINISTRACION	53.580,53	53.450,89	57.680,36	62.353,73	65.766,05
Sueldos Personal Administrativo	34.149,68	39.945,31	43.900,09	48.246,41	51.360,69
Arrendamiento	4.016,04	4.200,78	4.394,01	4.596,14	4.807,56
Adecuacion de las Instalaciones	5.000,00	0	0	0	0
Servicios Básicos	900	937,44	976,44	1.017,06	1.059,37
Materiales de Oficina	652,3	679,44	719,39	749,31	790,9
Materiales de Aseo	58	60,41	62,93	65,54	68,27
Gasto Depreciaciones	7.627,51	7.627,51	7.627,51	7.679,27	7.679,27
Gasto Constitución	1.177,00	0	0	0	0
GASTOS VENTAS	27.395,25	31.809,93	34.535,01	37.869,94	41.531,54
Sueldos Personal Ventas	25743,29	30089,25	33068,23	36342,14	39940,19
Publicidad	876,92	913,4	625,92	651,96	679,08
Combustible y Mantenimiento Vehículo	775,04	807,28	840,86	875,84	912,28
UTILIDAD (PERDIDA) OPERACIONAL	42.678,41	49.089,92	54.831,62	60.352,06	67.789,26
GASTOS FINANCIEROS	3.079,42	1.973,98	730,43	0	0
Intereses Pagados	3.079,42	1.973,98	730,43	0	0
UTILIDAD O PERDIDA EJERCICIO	39.598,99	47.115,94	54.101,19	60.352,06	67.789,26
Participación trabajadores 15 %	5.939,85	7.067,39	8.115,18	9.052,81	10.168,39
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	33.659,14	40.048,55	45.986,01	51.299,25	57.620,87
Impuesto a la Renta (22%)	7.405,01	8.810,68	10.116,92	11.285,84	12.676,59
UTILIDAD O PERDIDA NETA	26.254,13	31.237,87	35.869,09	40.013,42	44.944,28

Elaborado por: La Autora

5.2.3 Estado de Flujo de Efectivo

Por medio de este estado podemos observar cómo están reflejadas las entradas y salidas de efectivo, derivada de los ingresos y egresos proyectados en el proyecto. No es más que una estimación del movimiento de efectivo, que nos permitirá evaluar la liquidez o solvencia de la microempresa.

Cuadro N°80: Estado de Flujo de Efectivo

Y & R CIA.LTDA.
Estado de Flujo de Efectivo
Al 31 de Diciembre del 200X
(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 2013	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017
INVERSIÓN	-76.005,28					
Utilidad del Ejercicio		39.598,99	47.115,94	54.101,19	60.352,06	67.789,26
(+) Depreciaciones		7.627,51	7.627,51	7.627,51	7.679,27	7.679,27
(-) Participación de los trabajadores		5.939,85	7.067,39	8.115,18	9.052,81	10.168,39
(-) Impuestos a la Renta		7.405,01	8.810,68	10.116,92	11.285,84	12.676,59
(-) Pago de Capital		8.848,52	9.953,97	11.197,51		
(-) Reinversión					3.888,08	
FLUJO NETO	-76.005,28	25.033,12	28.911,41	32.299,08	43.804,60	52.623,54

Elaborado por: La Autora

5.3 Evaluación Financiera

La Evaluación Financiera tiene como objetivo: calcular, estimar los beneficios netos que se espera tener de la inversión que se realizará en la implementación del proyecto de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano, para lo cual se utilizarán las principales técnicas de evaluación financiera.

5.3.1 Tasa de Rendimiento Medio y Costo de Oportunidad

La Tasa de Rendimiento Medio (TRM), es la tasa por medio de la cual se actualizan los flujos generados a futuro por la microempresa, es decir se los trae a valor presente.

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

De Donde:

CK= Costo de Capital o Costo de Oportunidad

IF= Tasa de Inflación Anual 2012.

En este cuadro podemos observar la inversión propia y financiada que se necesitara para poner en marcha el proyecto. Para el cálculo del coste de oportunidad se tomará la tasa pasiva referencial de 6,25%, publicada por el Banco Nacional de Fomento y la tasa activa o tasa de interés del crédito que es de 11,83%.

Cuadro N°81: Cálculo del Costo de Oportunidad

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA POND.	V. PROMEDIO
INV. PROPIA	46.005,28	60,53%	6,25%	3,78%
INV. FINANCIERA	30.000,00	39,47%	11,83%	4,67%
TOTAL	76.005,28	100%		8,45%
			Costo Oportunidad (CK).	0,0845

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°82: Cálculo de la Tasa de Rendimiento Medio

Tasa de Inflación (IF)		Costo de Oportunidad	
4,16%	0,0416	8,45%	0,0845

Elaborado por: La Autora

$$\text{TRM} = (1+0,0416) (1+0,0845)-1$$

$$\text{TRM} = 12,96 \%$$

Tasa con la cual actualizaremos los flujos de caja al precio de hoy.

5.3.2 Valor Actual Neto (VAN)

Mediante el cálculo del valor actual neto se podrá establecer beneficios reales que tendrá el proyecto ante la inversión. Es decir el valor presente de los flujos futuros de efectivo. Además es importante aclarar que la inversión inicial es de \$ 76.005,28. Para el cálculo del VAN utilizaremos la tasa de rendimiento medio que es 12,96%, dicho porcentaje lo tenemos que aplicar en la siguiente fórmula que a continuación detallamos.

$$\text{VAN} = - \text{Inv. Inicial} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNC}}{(1+i)^5}$$

En donde:

II= Inversión Inicial

FNC= Flujo Neto de Caja

i= Tasa de Rendimiento Medio

$$VAN = -76.005,28 + \frac{FNC}{(1+i)^1} + \frac{FNC}{(1+i)^2} + \frac{FNC}{(1+i)^3} + \frac{FNC}{(1+i)^4} + \frac{FNC}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -76.005,28 + \frac{25.003,12}{(1+0,1296)^1} + \frac{28.911,41}{(1+0,1296)^2} + \frac{32.299,08}{(1+0,1296)^3} + \frac{43.804,60}{(1+0,1296)^4} + \frac{52.623,54}{(1+0,1296)^5}$$

$$VAN = -76.005,28 + \frac{25.003,12}{1,1296} + \frac{28.911,41}{1,2760} + \frac{32.299,08}{1,4414} + \frac{43.804,60}{1,6282} + \frac{52.623,54}{1,8392}$$

$$VAN = -76.005,28 + 22.161,05 + 22.657,91 + 22.408,67 + 26.904,26 + 28.612,56$$

VAN= Flujos Netos de Caja Actualizados – Inversión Inicial

$$VAN = 122.744,45 - 76.005,28$$

$$VAN = 46.739,17$$

Cuadro N°83: Cálculo de Flujos Netos Actualizados

AÑOS	FLUJOS NETOS	FACTOR ACTUALIZACIÓN 12.96%	FLUJO DE CAJA ACTUALIZADO
1	25.033,12	1,1296	22.161,05
2	28.911,41	1,2760	22.657,91
3	32.299,08	1,4414	22.408,67
4	43.804,60	1,6282	26.904,26
5	52.623,54	1,8392	28.612,56
TOTAL	182.671,76		122.744,45

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: La Autora

VAN > 0; Es viable

VAN = 0; Es indiferente

VAN < 0; No es viable

Análisis

El resultado que se obtuvo del VAN es positivo, por lo tanto se trata de un proyecto rentable, porque después de recuperar la inversión inicial se ganará \$ 46.739,17.

5.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Se denomina TIR de un proyecto productivo a la tasa de redescuento que hace a su valor actual neto igual a cero; se trata, por tanto de una medida de la rentabilidad relativa de una inversión. La tasa interna de retorno deberá ser mayor que la tasa de rendimiento medio para que la inversión sea aceptada.

Para el cálculo del TIR se utiliza la tasa de redescuento arbitraria para obtener un VAN positivo y un VAN negativo.

Cuadro N° 84: Cálculo de la TIR

		12,96%	33%
AÑOS	FLUJOS NETOS.	POSITIVO	NEGATIVO
0	-76.005,28	-76.005,28	-76.005,28
1	25.033,12	22.160,24	18.821,89
2	28.911,41	22.656,27	16.344,29
3	32.299,08	22.406,23	13.728,88
4	43.804,60	26.900,35	13.999,52
5	52.623,54	28.607,36	12.645,09
TOTAL	106.666,48	46.725,17	-465,61

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado por: La Autora

Fórmula con la que se calcula la TIR es:

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

En donde:

Ti= Tasa inferior de redescuento, Porcentaje con el que el VAN se vuelve positivo.

Ts= Tasa superior de redescuento. Es la tasa con la cual el VAN se toma negativo

VAN= Valor Actual Neto

$$\text{TIR} = 12,96 + (33 - 12,96) \frac{46.725,17}{46.725,17 - 465,61}$$

$$\text{TIR} = 12,96 + (20,04) \frac{46.725,17}{46.259,56}$$

$$\text{TIR} = 12,96 + (20,04) 1,010065163$$

$$\text{TIR} = 12,96 + 20,24170586$$

$$\text{TIR} = 33\%$$

Análisis

La tasa interna de retorno resultó con un valor del 33%; una cifra que supera a la tasa de rendimiento medio del 12,96%. Por lo tanto se convierte en un proyecto atractivo y rentable.

5.3.4 Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)

Es el periodo de tiempo que tarda en ser recuperada la inversión inicial del proyecto; para ello nos basamos en los flujos de caja que se genera en cada periodo de su vida útil.

Inversión Inicial = \$ 76.005,28

Cuadro Nº 85: Cálculo del periodo de recuperación de la inversión

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS
1	25.033,12	22.161,05
2	28.911,41	22.657,91
3	32.299,08	22.408,67
4	43.804,60	26.904,26
5	52.623,54	28.612,56
TOTAL	182.671,76	122.744,45

Fuente: Flujo de Caja

Elaborado por: La Autora

$$PRI = \frac{INVERSIÓN INICIAL}{PROMEDIO DE FLUJOS DE CAJA ACTUALIZADOS}$$

$$PRI = \frac{76.005,08}{24.548,89}$$

PRI= 3,096 Años

PRI=0,96 * 12= 11 meses

PRI=0,96 * 30= 29 días

PRI= 3 Años – 11 meses – 29 días

Cuadro N° 86: Tiempo de recuperación de la inversión

RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	
Años	3
Meses	11
Días	29

Elaborado por: La Autora

Mediante los cálculos realizados con los flujos netos actualizados la inversión inicial se recuperará en 3 años; 2 meses y 29 días

5.3.5 Relación de Costo Beneficio

Este indicador refleja el valor que tiene el proyecto en cuanto a los beneficios y costos del proyecto.

El análisis de la relación costo beneficio, toma los valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

B/C > 1 Implica que los ingresos son mayores que los egresos, es decir el proyecto es viable.

B/C = 1 Implica que los ingresos son iguales a los egresos, esto indica que el proyecto es indiferente.

B/C < 1 Implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

La fórmula es la siguiente

Cuadro N° 87: Relación costo beneficio

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS 12,96%	EGRESOS ACTUALIZADOS 12,96%
1	362.880,00	323.281,01	321.246,46	286.190,70
2	385.610,79	338.494,84	302.203,72	265.278,89
3	409.862,63	355.761,44	284.357,22	246.822,54
4	435.536,88	375.184,82	267.501,49	230.433,98
5	462.818,80	395.029,54	251.644,57	214.786,09
TOTAL			1.426.953,46	1.243.512,20

Elaborado por: La Autora

$$RC/B = \frac{\sum \text{INGRESOS NETOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS NETOS ACTUALIZADOS}}$$

$$RC/B = \frac{1.426.953,46}{1.243.512,20}$$

Costo/Beneficio= \$ 1,15

Este cálculo refleja el valor que tiene el proyecto en relación con los beneficios y costos debido a que se midió el beneficio de dinero invertido por medio de los ingresos y egresos deflactados, lo que indica que por cada dólar invertido se genera 1,15 dólares.

5.3.6 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, es aquel nivel donde los ingresos se igualan a los costos, sirve como parámetro de referencia para determinar el nivel de ventas en unidades y cantidades para comenzar a generar utilidad. El punto de equilibrio es únicamente válido para el año 1 del proyecto. A continuación se detalla la fórmula para determinar el punto de equilibrio.

Cuadro N° 88: Fórmula del Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{VENTAS}}}$$

Elaborado por: La Autora

Cuadro N°89: Punto de Equilibrio

RUBROS	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE
INGRESOS	362.880,00	
Materiales directos		135.627,36
Mano de obra directa (MOD)		11.375,84
Materiales indirectos		83.664
Mano de obra indirecta (MOI)		5.074,64
Costos indirectos de fabricación (CIF)	3.483,960	
Gastos administrativos	53.580,530	
Gastos ventas	27.395,25	
Gasto interés	3079,42	
TOTAL	87.539,16	235.741,84

Elaborado por: La Autora

$$PE = \frac{87.539,16}{1 - \frac{235.741,84}{362.880,00}}$$

PE\$= 249.855,83

El punto de equilibrio nos indica que la microempresa debe tener ingresos de por lo menos \$ 249.855,83 para comenzar a recuperar la inversión fija y costos fijos; es decir el nivel de los ingresos no debe bajar de esa cantidad caso contrario la microempresa empieza a generar pérdidas. En si este es el punto donde la microempresa no genera ni pérdida ni ganancia.

CAPÍTULO VI

6 Estructura Organizativa

La microempresa de comercialización y producción de galletas a base de harina de plátano que persigue un fin económico y social, a través de la elaboración de este nutritivo y novedoso producto que pretende satisfacer la demanda de la población urbana del cantón Ibarra, a través de una innovación permanente en diseños, tamaños, sabores y una excelente calidad de servicio al cliente para maximizar beneficios y lograr un buen funcionamiento dentro de la microempresa se establecerán objetivos, políticas, valores y metas que nos ayudarán y garantizarán una estabilidad y crecimiento en el mercado. En este capítulo también se establece la base legal y permisos que se deben cumplir para poner en marcha las actividades de la microempresa, sin dejar de lado la organización estructural y funcional que se establecerá en la organización.

6.1 Base Legal o Constitución Jurídica

Toda actividad empresarial, se encuentra incorporada en un régimen legal que regula los derechos y deberes de los diferentes agentes económicos que en ella intervienen.

6.1.1 Nombre y Razón Social

La empresa según su actividad económica es una organización que se dedicará a la producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano. Su razón social estará dada por el nombre de “Y&R”, por medio del cual nos daremos a conocer ante nuestros consumidores será la imagen que la microempresa utilizará en el mercado, está también tendrá un slogan el cual será, “**DELICIOSAMENTE NUTRITIVAS**” y el nombre del producto será **GALLETAS “BANANITAS”**.

La microempresa quedará legalmente constituida como una Compañía limitada (Cía. Ltda.)

6.1.2 Figura Jurídica

Se constituirá como Microempresa

6.1.3 Representante Legal

La representante legal y dueña de la Microempresa será la Srta. Reinoso Rodríguez Yadira Silvana.

Para la constitución legal, el proyecto será considerado como una microempresa, debido al tamaño y al número de trabajadores que esta posee.

El domicilio de la microempresa será en el País de Ecuador, Provincia de Imbabura, Ciudad de Ibarra, Parroquia El Sagrario.

6.2 Requisitos Legales para su Funcionamiento

Los requisitos para la constitución y formación de la microempresa son los siguientes:

- ✓ Registro único de contribuyentes (RUC).
- ✓ Patente Municipal (Permiso obligatorio para iniciar una actividad económica).
- ✓ Permiso de Funcionamiento Bomberos
- ✓ Permiso de Funcionamiento Sanitario.

6.2.1 Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Es uno de los requisitos indispensables para la creación de una microempresa ya que es el punto de partida para iniciar una actividad económica es un número de identificación de todas las personas naturales y sociedades sujetas de obligaciones tributarias es un

documento que sirve para efectuar transacciones comerciales en forma legal.

- ✓ Copia y original de la cedula de identidad.
- ✓ Copia y original del certificado de votación.
- ✓ Fotocopia servicio básico en el cual indique la dirección donde se desarrollará la actividad económica.

6.2.2 Requisitos Patente Municipal

La Patente Municipal es un permiso obligatorio para la ejecución de una actividad económica esta se puede adquirir hasta un mes después de que se haya iniciado la comercialización de cualquier empresa, este documento nos sirve un año y se cancela hasta el 31 de enero del año en curso. Los requisitos son:

- ✓ Recibo del pago del último impuesto predial.
- ✓ Copia del RUC.
- ✓ Copia de cedula de Identidad del representante legal o propietario
- ✓ Copia de la papeleta de votación del representante legal o propietario
- ✓ Permiso de funcionamiento de los Bomberos.

6.2.3 Requisitos para el Permiso Sanitario

Permiso sanitario de funcionamiento es un documento que exige el Municipio para el normal desenvolvimiento de las actividades comerciales, este es otorgado por la Dirección Provincial de Salud, los requisitos son los siguientes:

- ✓ Solicitud valorada
- ✓ Planilla de inspección.
- ✓ Certificado de categoría del establecimiento.
- ✓ Carnes de salud ocupacional (original y copia)

- ✓ Copia de la cédula del propietario.
- ✓ Copia de RUC

6.2.4 Requisitos para el Permiso de Bomberos

Este requisito es otorgado por el Cuerpo de Bomberos; los cuales después de realizar una inspección y verificar que se han tomado las medidas de seguridad correspondientes para el buen funcionamiento de la microempresa es entregado sin problemas. Los requisitos son los siguientes:

- ✓ Formulario de permiso de bomberos
- ✓ Copia de la cedula
- ✓ Copia de la papeleta de votación
- ✓ Copia del RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- ✓ Factura del Extintor.

6.3 Filosofía Institucional

6.3.1 Misión

La microempresa “Y&R Cía. Ltda.”, Tiene como misión establecerse como una organización pionera en la producción y comercialización de galletas de dulce a base de harina de plátano orientada a ofrecer un producto de calidad a precios justos, con alto valor nutricional y competitividad para poder satisfacer las necesidades gustos y preferencias de los clientes, con una filosofía de mejoramiento continuo y preservación ambiental.

6.3.2 Visión

En los próximos cinco años la microempresa “Y&R Cía. Ltda.”, será una entidad líder en la producción y comercialización de galletas nutritivas a base de harina de plátano en la Región Norte del país, la cual conseguirá extender su mercado al ámbito nacional, ofreciendo a sus clientes un producto con altos estándares de calidad a través de un mejoramiento continuo e innovación del mismo.

6.3.3 Nombre del Producto

GALLETAS BANANITAS

6.3.4 Logo

Gráfico N°23: Logotipo del Producto



6.3.5 Slogan

"DELICIOSAMENTE NUTRITIVAS"

6.3.6 Presentación Publicitaria

GALLETAS BANANITAS



"DELICIOSAMENTE NUTRITIVAS"

6.3.7 Valores

✓ **Honestidad**

Los directivos y trabajadores de la microempresa serán transparentes y modestos en sus actividades de producción y comercialización para la elaboración de las galletas se utilizará materias primas e insumos en proporciones justas y de buena calidad; se fijara un precio de venta a distribuidores que les permita llegar a sus clientes a un precio competitivo.

✓ **Respeto**

El respeto es uno de los valores que no debería faltar en ningún ambiente de trabajo ya que se debe brindar un trato justo a todos aquellos quienes trabajan en la microempresa, el respeto conlleva emplear el vocabulario adecuado para brindar un ambiente laboral sin problemas.

✓ **Responsabilidad**

La responsabilidad en el desempeño de las actividades de la empresa es esencial ya que todo el equipo de trabajo que se encuentra dentro de la microempresa debe desarrollar su trabajo con responsabilidad.

✓ **Solidaridad**

La microempresa mantendrá un profundo sentido de responsabilidad y solidaridad, como el primer requisito para poder esperar retribuciones por parte de la sociedad.

✓ **Laboriosidad**

En lo que respecta a este valor, es que todos los trabajadores de la microempresa participaran y cumplirán con todas las actividades y responsabilidades otorgadas a cada uno de los empleados para sacar adelante el proyecto brindando un producto de calidad y eficiencia en el servicio.

6.3.8 Objetivos Estratégicos

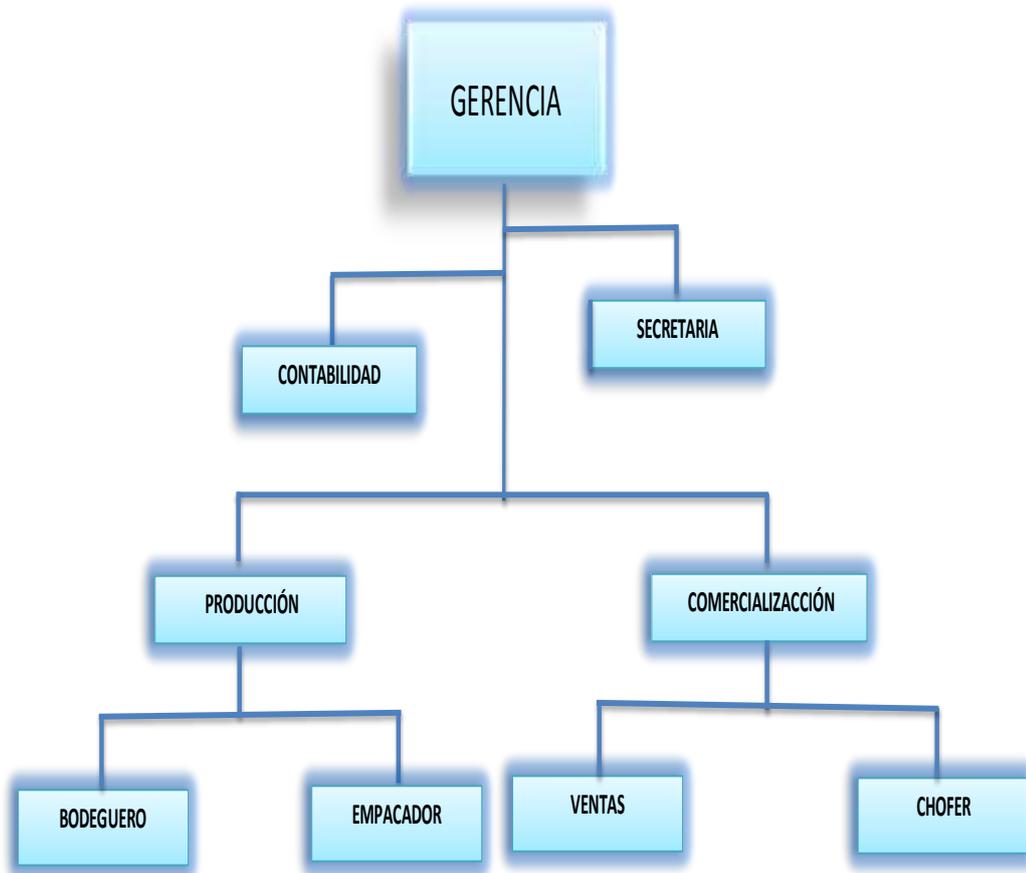
- ✓ Potencializar la creatividad e iniciativa de los trabajadores para obtener competitividad en el mercado.
- ✓ Comercializar productos de óptima calidad que satisfaga las necesidades de los consumidores.
- ✓ Buscar un mejoramiento continuo a través de la implementación de tecnología para desarrollar procesos productivos más eficientes y eficaces.
- ✓ Mejorar el estilo de vida de la población brindando un producto de calidad y alto valor nutricional.
- ✓ Lograr posesionar nuestra marca en la mente del consumidor para de esta manera obtener una estabilidad y crecimiento en el mercado.

6.3.9 Políticas

- ✓ Realizar eficientemente el trabajo en equipo asignado a cada puesto de acuerdo con lo que establece el reglamento interno, tomando en cuenta los planes operativos.
- ✓ Establecer nuevas estrategias que le permitan a la empresa permanecer y crecer en el mercado.
- ✓ Crear un clima laboral agradable dentro de la organización y trabajo en equipo para cumplir con las expectativas de la organización.
- ✓ Lograr satisfacer las necesidades y preferencia de nuestros clientes.
- ✓ Higiene y seguridad en cada uno de los procesos de producción.
- ✓ Utilización de insumos de calidad.
- ✓ Optimización de recursos.
- ✓ Capacitación permanente al personal técnico, para que sus conocimientos estén acordes al avance tecnológico.
- ✓ Pagar los impuestos y demás gravámenes establecidos por la ley

6.4 Estructura Organizacional

Gráfico N°24: Organigrama Empresarial



Elaborado por: La Autora

6.5 Estructura Funcional

CARGO: GERENTE

PERFIL

- ✓ Liderazgo
- ✓ Tenacidad Iniciativa
- ✓ Comunicación
- ✓ Autoridad
- ✓ Trabajo en quipo

- ✓ Capacidad crítica y auto correctiva
- ✓ Planificación y organización.
- ✓ Motivación y dirección del personal.
- ✓ Habilidades cognitivas
- ✓ Integridad moral y ética
- ✓ Espíritu competitivo.
- ✓ Generación de ideas.
- ✓ Capacidad para dirigir empresas.

REQUISITOS

- ✓ Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría o carreras afines.
- ✓ De dos a tres años de experiencia en puestos similares.
- ✓ Disponibilidad de tiempo completo.
- ✓ Conocimiento de programas contables.
- ✓ Conocimiento de la Normativa Legal

FUNCIONES

- ✓ Planificación y dirigir la empresa
- ✓ Determinar las políticas, objetivos y metas de la empresa.
- ✓ Elaborar planes estratégicos en función de los requerimientos de la empresa.
- ✓ Representar legalmente a la microempresa en forma jurídica.
- ✓ Presentar informes a los accionistas.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones y reglamentos establecidos por la microempresa.

CARGO: SECRETARIA

PERFIL

- ✓ Comunicativa
- ✓ Compromiso ético
- ✓ Sociable

- ✓ Flexibilidad
- ✓ Persona proactiva y organizada

REQUISITOS

- ✓ Título en secretariado.
- ✓ Tener experiencia de un año mínimo en cargos similares.
- ✓ Conocimientos básicos en contabilidad.
- ✓ Buena presencia
- ✓ Buena redacción y ortografía
- ✓ Alta capacidad de interrelaciones personales

FUNCIONES

- ✓ Atención cordial y amable al cliente.
- ✓ Mantener los archivos actualizados
- ✓ Recibir y despachar correctamente la correspondencia.
- ✓ Receptar, clasificar y organizar la documentación que se tramita.
- ✓ Realizar labores encomendadas por su jefe.
- ✓ Facturar los productos a los clientes.
- ✓ Hacer pedidos de materiales que falten en la institución.
- ✓ Ayudar a elaborar y cumplir con los cronogramas establecidos en la agenda de trabajo de su jefe inmediato.

CARGO: CONTADOR

PERFIL

- ✓ Buena presencia.
- ✓ Trabajar en equipo.
- ✓ Integridad, honestidad
- ✓ Estabilidad emocional
- ✓ Generador de ideas
- ✓ Independencia mental

REQUISITOS

- ✓ Tener el título de Contador Público Autorizado (CPA)
- ✓ Conocimiento de programas informáticos: Word, Excel, Access, Power Point, Programas Contables.
- ✓ Tener un mínimo de dos años de experiencia en cargos similares.
- ✓ Estar actualizados en conocimientos tributarios legales.
- ✓ Disponibilidad de tiempo.

FUNCIONES

- ✓ Llevar la contabilidad de la empresa, cuentas bancarias, archivos en forma clara y transparente.
- ✓ Encargada de realizar declaraciones, anexos, y demás trámites de la empresa en el SRI.
- ✓ Realizar los respectivos pagos a proveedores y trabajadores.
- ✓ Realizar afiliaciones del personal al seguro y realizar sus pagos.
- ✓ Llevar archivo de facturas, notas de venta, órdenes de compra.
- ✓ Analizar en forma permanente la posición financiera de la microempresa.
- ✓ Procesar aspectos contables y financieros de las actividades de la microempresa.
- ✓ Elaborar reportes financieros de ingresos y egresos realizados por la organización.

CARGO: JEFE DE PRODUCCIÓN

PERFIL

- ✓ Sociable
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Optimizador de recursos
- ✓ Personal altamente responsable

REQUISITOS

- ✓ Experiencia de dos años en cargos similares
- ✓ Conocimientos en panificación
- ✓ Disponibilidad de tiempo

FUNCIONES

- ✓ Producir la cantidad diaria de acuerdo a la orden de producción de la gerencia.
- ✓ Definir y mejorar en forma permanente los métodos de trabajo
- ✓ Realizar la medición del rendimiento real de la producción de la microempresa.
- ✓ Definir políticas de higiene y seguridad industrial.
- ✓ Realizar controles de calidad de la materia prima, de los productos en procesos, insumos, producto terminado.

CARGO: BODEGUERO

PERFIL

- ✓ Honesto
- ✓ Responsable con sus actividades
- ✓ Buen trato social

REQUISITOS

- ✓ Experiencia en cargos similares
- ✓ Referencias laborales
- ✓ Título de bachiller

FUNCIONES

- ✓ Llevar un control adecuado del ingreso y salida tanto de materia prima como de insumos.
- ✓ Colocar los materiales en el lugar y espacio adecuado

- ✓ Mantener la bodega en óptimas condiciones.
- ✓ Mantener un control de los productos terminados.
- ✓ Realizar pedidos de materiales cuando estos se requieran.

CARGO: EMPACADOR

PERFIL

- ✓ Responsable
- ✓ Puntual
- ✓ Honesto
- ✓ Genere confianza

REQUISITOS

- ✓ Título de bachiller
- ✓ Experiencia en cargos similares

FUNCIONES:

- ✓ Verificar que el producto esté en condiciones óptimas para ser empacado.
- ✓ Habilidad para el desarrollo de su actividad
- ✓ Verificar que los empaques se encuentren en buenas condiciones.
- ✓ Llevar a cabo un adecuado control en el proceso de empacamiento.
- ✓ Conservar el área de trabajo en condiciones higiénicas.

CARGO: JEFE DE COMERCIALIZACIÓN

PERFIL

- ✓ Comunicativo
- ✓ Creatividad
- ✓ Analítico
- ✓ Posee actitud de trabajo en equipo

- ✓ Tener buenas relaciones personales

REQUISITOS

- ✓ Formación superior en Administración de empresas o carreras afines.
- ✓ Experiencia de un año en cargos similares.
- ✓ Conocimiento en:
 - ✓ Ventas
 - ✓ Administración
 - ✓ Atención del cliente
 - ✓ Cobranza
 - ✓ Mercadotecnia

FUNCIONES

- ✓ Verificar que el producto antes de empacarse se encuentre en buen estado para ser distribuido.
- ✓ Asegurarse de que se sigan todos los procesos para la elaboración del producto final.
- ✓ Establecer metas y objetivos de crecimiento en ventas de acuerdo a investigaciones periódicas de mercados.
- ✓ Elaborar planes y presupuestos de ventas.
- ✓ Conocer la demanda de galletas y realizar un pronóstico de ventas.
- ✓ Planificar estrategias de ventas para aumentar la rentabilidad de la organización.

CARGO: VENDEDORA

PERFIL

- ✓ Actitud mental positiva
- ✓ Grado de educación
- ✓ Comunicativa
- ✓ Buenas relaciones interpersonales

REQUISITOS

- ✓ Fluidez verbal
- ✓ Experiencia de un año en cargos similares.
- ✓ Personalidad atrayente y cortés

FUNCIONES

- ✓ Llevar un control del movimiento de inventarios
- ✓ Maximizar las ventas del producto
- ✓ Atender con eficiencia a los clientes
- ✓ Tener organizado el producto.

CARGO: CHOFER

PERFIL

- ✓ Responsable
- ✓ Honesto
- ✓ Colaborador
- ✓ Sociable
- ✓ Comunicativo

REQUISITOS

- ✓ Licencia de chofer profesional
- ✓ Experiencia de mínimo tres años
- ✓ Disponibilidad de tiempo

FUNCIONES

- ✓ Distribución del producto a los distintos lugares de la ciudad
- ✓ Mantener el vehículo en buen estado.
- ✓ Contar el producto que va a distribuir
- ✓ Verificar que el producto se encuentre en buen estado antes de entregarlo al cliente.

CAPÍTULO VII

7 Impactos del Proyecto

En este capítulo se analizará las posibles consecuencias y efectos positivos y negativos existentes en la investigación al momento de establecer la implementación del proyecto, ya que genera impactos de tipo social, económico, ambiental y cultural que sin duda afectaran al sector y entorno de la microempresa.

Con la finalidad de efectuar un análisis cuantitativo y cualitativo se ha realizado una matriz de valoración, instrumento con el cual analizaremos de forma individual a todos los impactos que ha generado el proyecto, luego se procederá a concluir con un análisis general.

En la matriz se señala una valoración en la cual consta un rango que va desde 1 hasta 3 tanto de forma positiva como negativa que se califica de acuerdo a los siguientes criterios:

Cuadro N°90: Matriz de Valoración de Impactos

MATRIZ DE VALORACIÓN							
VALORACIÓN	-3	-2	-1	0	1	2	3
NIVEL DE IMPACTO	IMPACTO ALTO	IMPACTO MEDIO	IMPACTO BAJO	NO HAY IMPACTO	IMPACTO BAJO	IMPACTO MEDIO	IMPACTO ALTO
	NEGATIVO			NO HAY IMPACTO	POSITIVO		

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: La Autora

Una vez que se establece los niveles de impacto a cada indicador se procede a la sumatoria de los valores luego se realiza una división para el número de indicadores que se presentan en cada matriz luego realizamos un análisis para conocer el grado de impacto generado, para esto se emplea la siguiente ecuación.

Σ = Sumatoria de la calificación

N= Número de indicadores

$$\frac{\Sigma}{N} = \frac{\text{Sumatoria de Indicadores}}{\text{Número de Indicadores}}$$

7.1 Impacto Social

Este impacto se refiere a como la implementación y funcionamiento de la microempresa afectará a la sociedad donde se desarrollará el proyecto.

Cuadro N°91: Matriz del Impacto Social

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
1. Estabilidad Familiar							X	3
2. Mejora en la calidad de vida						X		2
3. Fuentes de empleo							X	3
TOTAL						2	6	8
Nivel de Impacto Social = Sumatoria /Número de Indicadores Nivel de Impacto Social = 8/ 3 Nivel de Impacto Social = 2,7 Nivel de Impacto Social = 3 Alto Positivo								

Elaborado por: La Autora

Análisis

El resultado del Impacto Social equivale a 3 lo cual tendrá un Impacto Alto Positivo.

Por medio de la ejecución del proyecto se intenta que las familias de los empleados cuenten con un aporte económico fijo que ayude a cubrir las necesidades que se presenten en la misma. Para de esta forma mejorar la calidad de vida de todos y cada uno de los trabajadores que laboren en la microempresa ya que se contara con ingresos económicos estables que ayudaran a cubrir necesidades. Por otra parte la implementación de este proyecto posibilita la generación de fuentes de trabajo, en el cual se

requiere mano de obra tanto calificada como no calificada para realizar las actividades diarias que se presentan en la microempresa, y en los procesos de elaboración del producto. Contribuyendo de esta forma a disminuir el índice de desempleo en la ciudad de Ibarra donde se va a ejecutar la presente unidad productiva.

7.2 Impacto Económico

Este impacto generará beneficios económicos a la población del sector por lo que creará fuentes de empleo, lo cual ayudara a mejorar el nivel de vida a través de los ingresos que estos lleguen a obtener. Sin dejar de lado la rentabilidad que generara a los socios de la microempresa.

Cuadro N°92: Matriz del Impacto Económico

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
1. Rentabilidad							X	3
2. Inversión						X		2
3. Nivel de ingresos							X	3
TOTAL						2	6	8
Nivel de Impacto Económico = Sumatoria / Número de Indicadores Nivel de Impacto Económico = $8 / 3$ Nivel de Impacto Económico = 2,7 Nivel de Impacto Económico = 3 Alto Positivo								

Elaborado por: La Autora

Análisis

El nivel del Impacto Económico corresponde a 3 que significa un nivel de Impacto Alto Positivo.

La microempresa generará utilidades, que le permitirán a la organización crecer y mantenerse en el mercado. Logrando de esta forma recuperar la inversión que fue otorgada por cada uno de los socios de la organización.

ayudarán con el reciclaje de desechos y basura generados por la microempresa.

7.4 Impacto Cultural

El proyecto generará impacto cultural ya que el consumo de galletas es un alimento conocido y consumido por todos en la ciudad, este producto se encuentra al alcance de la población porque lo encontramos en tiendas y panaderías de la localidad.

Cuadro N° 94: Matriz del Impacto Cultural

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
INDICADORES								
1. Consumo de galletas						X		2
2. Relaciones Humanas						X		2
TOTAL						4		4
Nivel de Impacto Cultural = Sumatoria /Número de Indicadores Nivel de Impacto Cultural = 4/ 2 Nivel de Impacto Cultural = 2 Nivel de Impacto Cultural = 2 Medio Positivo								

Elaborado por: La Autora

Análisis

El nivel del Impacto Cultural corresponde a 2 que significa un nivel de Impacto Medio Positivo.

Con la implementación de la microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano se prevee lograr un impacto medio positivo, ya que de esta forma se logrará la introducción de una nueva galleta nutritiva, misma que abre las opciones de compra para los ibarreños, con aspiración de crecimiento de nuestra microempresa, tenemos la certeza que el producto se establecerá en el mercado logrando de esta manera elevar la oferta del mismo y poder satisfacer gustos y preferencias de nuestros consumidores.

7.5 Matriz General de Impactos

Cuadro N°95: Matriz General de Impactos

IMPACTOS	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1.IMPACTO SOCIAL							X	3
2.IMPACTO ECONÓMICO							X	3
3.IMPACTO AMBIENTAL					X			1
4. IMPACTO CULTURAL						X		2
TOTAL					1	2	6	9
Nivel de Impacto General= Sumatoria /Número de Indicadores Nivel de Impacto General = 9/4 Nivel de Impacto General= 2,25 Nivel de Impacto General = 2 Medio Positivo								

Elaborado por: La Autora

Análisis

Con el resultado del análisis de los impactos que se obtienen con la implementación del proyecto, nos genera cambios positivos en la economía ya que se creara nuevas fuentes de trabajo que permitirán la generación de nuevos ingresos que ayudarán en el progreso y bienestar de las familias y la puesta en marcha de la microempresa de producción y comercialización de galletas, indica que tendrá un impacto medio positivo, resultado que nos muestra que el proyecto es factible.

CONCLUSIONES

- ✓ Por medio del diagnóstico situacional se llegó a concluir que la ciudad de Ibarra presenta condiciones óptimas para la implementación de la microempresa de producción y comercialización de galletas a base de harina de plátano. Además se destacan importantes aliados los cuales permitirán la creación y el desarrollo de la microempresa, generando de esta forma recursos económicos para la zona norte del país y se mejorará el estilo de vida de todos los involucrados en la implementación del presente proyecto.
- ✓ Se determinó que los elementos necesarios tales como equipos, la maquinaria, materia prima, talento humano, e infraestructura para obtener un proceso productivo eficiente y eficaz se lo puede conseguir dentro de nuestra localidad, como también se estableció que la inversión necesaria para la puesta en marcha del nuevo proyecto es posible de conseguir.
- ✓ De acuerdo al estudio de mercado se llegó a determinar que el producto tendrá una buena acogida, ya que es un alimento con valores nutricionales beneficiosos para la población, por ende se logró identificar un alto porcentaje de demanda; lo cual nos indica que el producto logrará establecerse en el mercado sin mayor problema.
- ✓ El estudio de mercado permitió demostrar la existencia de un mercado potencial a satisfacer, determinando de esta manera la viabilidad y rentabilidad del proyecto, porque su población está dispuesta a adquirir este producto nutricional
- ✓ Mediante el estudio técnico de determino la capacidad y tamaño del proyecto, la localización y la determinación de la inversión necesaria para poner en marcha la unidad productiva, el lugar donde se plantea su implementación ofrece ventajas ya que es un

lugar que no se encuentra lejos del centro de la ciudad lo que facilita el traslado de la materia prima y de los insumos, sin dejar de lado que cuenta con vías de acceso en perfectas condiciones lo cual nos facilita la distribución del producto a los diferentes lugares de la ciudad

- ✓ Por medio del estudio financiero se concluye que el proyecto tiene resultados económicos positivos; es decir el proyecto es viable por lo que proporcionará al inversionista una rentabilidad atractiva que beneficiarán a la microempresa, a sus empleados y a la sociedad, contribuyendo al desarrollo socio económico del sector; la evaluación financiera justifica la inversión del proyecto pues generará utilidades a lo largo de su vida útil.
- ✓ La nueva unidad productiva estará organizada de acuerdo a las leyes y normas vigentes lo cual permitirá que este estudio sea administrado por personas competentes de acuerdo a su perfil profesional, manteniendo el orden jerárquico que una microempresa de este tipo debe manejar, además se establece la misión, visión, políticas y valores que se manejarán dentro de la organización. Mismos que ayudarán en el logro de las metas planteadas por la microempresa.
- ✓ Se determinó las consecuencias positivas y negativas que se suscitarán en la ejecución del proyecto, y además los riesgos de algún problema ambiental son mínimos y no ponen en peligro al proyecto ni a la población. Dando como resultado un impacto medio positivo a nivel general, lo cual constituye una referencia positiva para ejecutar la nueva unidad productiva.

RECOMENDACIONES

- ✓ Se recomienda impulsar la ejecución de nuevas unidades productivas, que involucren la utilización de recursos humanos, materiales, tecnológicos, entre otros que se encuentre dentro de la ciudad de Ibarra.
- ✓ Se debe recomendar que se adquiriera la tecnología, maquinaria y equipo apropiado, como también utilizar la mano de obra que ofrece la población de la ciudad sin dejar de realizar una capacitación constante al talento humano para obtener un producto de calidad y competente dentro del mercado local.
- ✓ Se sugiere aprovechar la demanda que se presenta; empleando publicidad radial y hojas volantes, para introducir el producto en el mercado dando a conocer los beneficios nutricionales que este presenta logrando de esta manera incentivar al consumo de la galleta.
- ✓ Se propone mantener las estrategias publicitarias, para lograr que el producto se introduzca y mantenga en el mercado obteniendo de esta forma mantener a nuestro mercado potencial y expandir el producto a lugares aledaños consiguiendo un mayor porcentaje de mercado mismo que ayudará en el crecimiento de la microempresa.
- ✓ Se debería aprovechar la ubicación de la zona en donde se desarrollará el proyecto por lo que cuenta con una infraestructura adecuada para la implementación de la microempresa, también posee vías de acceso en buenas condiciones lo que es ventajoso para la microempresa por lo que se podrá distribuir el producto a los establecimientos requeridos en el menor tiempo posible. Logrando la satisfacción del cliente.

- ✓ Se debería implantar nuevos productos derivados de la harina de plátano por lo que esta cuenta con altos porcentajes nutricionales, mismos que serían acogidos en el mercado; logrando de esta forma mantener la rentabilidad financiera y generar mayores posibilidades de éxito.
- ✓ Para que la microempresa despegue y logre un crecimiento en el mercado se sugiere que el personal de cumplimiento a la misión, visión, y todos los elementos estratégicos formulados, para de esta forma cumplir con los objetivos planteados
- ✓ La nueva unidad productiva debe aplicar técnicas y estrategias que permitan manejar de manera eficiente y eficaz los procesos de producción y recursos de la microempresa en beneficio de la misma y de la población, se deberá mantener una evaluación constante con la finalidad de prevenir y contrarrestar los riesgos.

FUENTES DE INVESTIGACIÓN

- ✓ (Ibarra, 2012)
- ✓ (INEC, 2010)
- ✓ (Banco Central del Ecuador, 2013)
- ✓ (INEC, 2010)
- ✓ (Ibarra, 2013)

- ✓ (10 de 04 de 2008). Recuperado el 05 de 05 de 2013, de Glosario.itematika.com:
<http://glosario.itematika.com/c3855/definición-de-plátano>
- ✓ Microempresa.blogdiario.com. (03 de 05 de 2008). Recuperado el 01 de 05 de 2013, de <http://microempresa.blogdiario.com/i2008-03/>
- ✓ Plaver Ecuador. (21 de 04 de 2008). Recuperado el 15 de 07 de 2013, de <http://plaverecuador.com/productos/plamacho.html>
- ✓ Plaver Ecuador. (21 de 04 de 2008). Recuperado el 15 de 07 de 2013, de <http://plaverecuador.com/productos/plamacho.html>
- ✓ Plaver Ecuador. (21 de 04 de 2008). Recuperado el 15 de 07 de 2013, de <http://plaverecuador.com/productos/plamacho.html> (21-04-2008)
- ✓ Estudio de Factibilidad blogspot.com. (27 de 09 de 2010). Recuperado el 03 de Noviembre de 2013, de <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad>.
- ✓ INEC. (03 de 05 de 2010). Recuperado el 16 de 07 de 2013, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- ✓ CAMIMOLT. (15 de 04 de 2012). Recuperado el 18 de 07 de 2013, de <http://www.canimolt.org/harina/definicion>
- ✓ Gerencie.com. (29 de 11 de 2012). Recuperado el 03 de 11 de 2013, de <http://www.gerencie.com/que-son-las-niif.html>
- ✓ Instituto Europeo de Asesoría Fiscal - INEAF. (18 de 04 de 2013). Recuperado el 03 de 11 de 2013, de www.ineaf.es/tribuna/conceptos-basicos-normas-internacionales
- ✓ Banco Central del Ecuador. (15 de 07 de 2013). Recuperado el 23 de 07 de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/frame.php?cnt=arb0000019>

- ✓ Ibarra. (23 de 06 de 2013). Recuperado el 18 de 07 de 2013, de <http://www.ibarra.gob.ec/>
- ✓ Wikipedia. (31 de 10 de 2013). Recuperado el 05 de 11 de 2013, de http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros
- ✓ Aldana, H. (2009). Enciclopedia Agropecuaria - Economía Administración y Mercados Agropecuarios. Bogotá: Terranova.
- ✓ Baca, G. (2006). Evaluación de Proyectos. México: Mac Graw- Hill.
- ✓ Besley, S. (2009). Fundamentos de Administración Financiera. México: Cengage Learnig.
- ✓ Besley, S. (2009). Fundamentos de Administración Financiera. México: Cengage Learning.
- ✓ Betancourt, P. (2008). Proyecto de Implementación Productiva. Ibarra: UTN.
- ✓ Díaz, F. (2009). Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación. Bogotá: Alfaomega.
- ✓ Díaz, F. (2009). Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación. Bogotá: Alfaomega.
- ✓ Díaz, F. (2009). Proyectos Formulación y Criterios de Evaluación. Bogotá: Alfaomega.
- ✓ Fren, D. (2008). Conceptos de Administración Estratégica. México: Mexicana.
- ✓ García, D. (2006). Elaboraciones básicas para pastelería-repostería. Madrid: S.L.
- ✓ Ibarra, M. d. (2012). Negocios en la Ciudad de Ibarra, Micro Pequeñas, Medianas, y Grandes Empresas. Ibarra.
- ✓ INEC. (2010). Censo de Población y Vivienda. Ibarra.
- ✓ INEN, I. E. (2005). Norma Técnica Ecuatoriana Obligatoria. Quito: Quito.
- ✓ Kotler, P. (2008). Principios de Marketing. México: Prentice Hall-México.
- ✓ Larousee. (2009). Diccionario Enciclopédico. Madrid: S.L.

- ✓ Malhotra, N. (2008). Investigación de Mercados. México: Prentice-Hall.
- ✓ Montaña, F. (2005). Mercadotecnia Investigación y Análisis para el éxito. México: Trillas S.A. de C.V.
- ✓ Morales, A. (2009). Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación. México: Mc Graw- Hill.
- ✓ Páez, R. (2008). Desarrollo de la Mentalidad Empresarial.CODEU.
- ✓ Roger, H. (2009). Marketing. Boston: Mc Graw - Hill.
- ✓ Romero, R. (2008). Marketing. Palmir E.I.R.L.
- ✓ Santos, A. (2008).
- ✓ Sapag, N. (2008). Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación. México: Prentice Hall- México.
- ✓ Sarmiento, R. (2008). Contabilidad General. Quito: Voluntad.
- ✓ Torres, L. (2005). Creación y Formulación de la Microempresa. Quito: QUALITYPRINT.
- ✓ Zapata, P. (2008). Contabilidad General. Bogotá: Graw- Hill.

A N E X O S



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS

Objetivo. Esta entrevista tiene como objetivo obtener información acerca de la oferta de galletas en la ciudad de Ibarra, se requiere información sobre el volumen de ventas aproximado y los consumidores de galletas nutritivas.

CUESTIONARIO

8. ¿Qué tiempo se dedica a esta actividad?

.....
.....
.....

9. ¿Cuál es la presentación (en gramos) de los productos que ofrece?

.....
.....
.....

10. ¿Qué cantidad de galletas en promedio vende mensualmente?

.....

11. ¿Cuáles son las temporadas donde se incrementan o disminuyen las ventas de galletas?

.....
.....
.....

12. ¿Qué factores inciden en la producción de galletas?

.....
.....
.....

13. ¿Quién provee su Materia Prima?

.....
.....
.....

14. ¿Cree que el producto que ofrece cumple con las expectativas y necesidades de los consumidores?

.....
.....
.....

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
ENCUESTA DIRIGIDA A LOS POSIBLES CONSUMIDORES

Objetivo General.

Determinar la factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de galletas a base de harina de plátano en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura.

Instrucción.

Leer cada una de las preguntas y Marque con una **X** la alternativa que Ud. Considere.

1) ¿Conoce o ha escuchado acerca de la harina de plátano?

SI

NO

2) ¿Conoce las propiedades nutritivas de la harina de plátano?

SI

NO

3) ¿Ha consumido harina de plátano o algún producto derivado de está?

SI

NO

4) ¿Conoce o ha probado galletas a base de harina de plátano?

SI

NO

5) ¿Estaría dispuesto a consumir galletas a base de harina de plátano?

SI

NO

TAL VEZ

6) ¿Cada qué tiempo estaría dispuesto a consumir galletas a base de harina de plátano?

- Diario
- Semanal
- Cada quince días
- Mensual

7) ¿Cuántos paquetes de 5 unidades (100 gramos) de galletas de harina de plátano estaría dispuesto a consumir?

- Hasta 4
- De 5 a 7
- De 8 a 10
- Más de 10

8) ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por cada paquete de 100 gramos de galletas de harina de plátano (5 unidades)?

- a) \$ 0 a 0.50
- b) \$ 0.51 a 0.60
- c) \$ 0.61 a 0.70
- d) Más de \$ 0.70

9) ¿Qué opina acerca de la creación de una Microempresa de Producción y Comercialización de Galletas a base de harina de plátano, en la ciudad de Ibarra?

- Totalmente de acuerdo
- De acuerdo
- Desacuerdo
- Indiferente

10) ¿En qué lugar le gustaría adquirir las galletas de harina de plátano?

- Mercados
- Supermercados
- Tiendas
- Otros.....Cuales.....

11) ¿A través de que medio le gustaría conocer sobre este producto?

- Radio
- Hojas Volantes

Prensa escrita

Otros.....Cuales.....

12) ¿En qué tipo de empaque preferiría adquirir este producto?

Empaque plástico

Empaque de cartón

Otros.....Cuales.....

DATOS TÉCNICOS:

Edad: 15-25 () 26-35 () 36-45 () 46 a 55 () 56 a 65 () 66 a más ()

Género: Masculino () Femenino ()

Nivel de Instrucción: Primaria () Secundaria () Superior ()

Ocupación: Ama de casa () Profesional () Agricultor ()

Comerciante () Chofer () Otro ()

Estudiante () Artesano ()

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!



**VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE EQUIPOS DE
COMPUTACION E INFORMATICA**

ALEX ALBERTO GARRIDO FRANCO R.U.C:0401519913001

PROFORMA

126

CLIENTE

NOMBRE	Yadira Reinoso
DIRECCION	Ibarra
CIUDAD	Ibarra
TELEFONO	

VARIOS

Fecha	20/07/2013
Nº de pedido	

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
1	CASE QUASAD SX-C9807B COMBO CRE,KEY,MOU,PAR		\$ 49,00
1	INTEL DH61BF LGA1155,CORE-I7,DDR3,V,S,R BULK		\$ 68,00
1	PROCESADOR CPU INTEL CI3-3220 3.3GHZ 3MB 55W 64BIT BX80637I33220		\$ 146,00
1	DIMM KINGSTON 4GB PC-1333		\$ 40,00
1	SEAGATE 1TB SATA 7200RPM		\$ 80,00
1	DVD-RWRITER SAMSUNG SH-224DB 24X SATA INT.		\$ 23,00
1	MONITOR BENQ LED G910WAL 19" NEGRO 9H.LACLB.B8L		\$ 112,00
1	CARD READER INTER.USB 2.0		\$ 3,50

Subtotal	\$	521,50
IVA 12,00%	\$	62,58
TOTAL	\$	584,08

Medio de pago Efectivo

Comentarios Adjunto especificaciones.

Nombre _____

Nº T. crédito _____

Caducidad _____

CONDICIONES:

1. Tiempo de Entrega: 10 días laborables previa orden de compra y negociación respectiva.
2. Garantía: 12 meses en defectos de fabricación, no cubre golpes, caídas o daños por líquidos filtrados.
3. Validez de la oferta: 8 días



**VENTA, MANTENIMIENTO Y REPARACION DE EQUIPOS DE
COMPUTACION E INFORMATICA**

ALEX ALBERTO GARRIDO FRANCO R.U.C:0401519913001

PROFORMA

126

CLIENTE

NOMBRE Yadira Reinoso
DIRECCION Ibarra
CIUDAD Ibarra
TELEFONO _____

VARIOS

Fecha 20/07/2013
Nº de pedido _____

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
1	EPSON LX-300 MATRICIAL		\$ 220,00
1	EPSON LX-55 MATRICIAL		\$ 195,00

Subtotal \$ 415,00

IVA 12,00% \$ 49,80

ENVIO _____

TOTAL \$ 464,80

Medio de pago Efectivo
Comentarios Adjunto especificaciones.
Nombre _____
Nº T. crédito _____
Caducidad _____

CONDICIONES:

1. Tiempo de Entrega: 10 días laborables previa orden de compra y negociación respectiva.
2. Garantía: 12 meses en defectos de fabricación, no cubre golpes, caídas o daños por líquidos filtrados.
3. Validez de la oferta: 8 días

BATIDORA



CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS.

- Capacidad: 30 litros
- Voltaje: 220V / 60Hz (UNICAMENTE)
- Potencia del motor: 1Hp (0.75kw)
- Velocidades de mezclado: 94 / 165 / 386 rev/min
- Consumo Eléctrico: 0.8 Kw/hora
- Medidas: 548 x415x763 mm
- Peso líquido: 102 Kg
- Precio : \$1160,71

HORNO INDUSTRIAL TURBO CONVEX



CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS.

- Capacidad: 10 bandejas
- Producción: 900 panes de 50gr / hora
- Sistema de carga: Coches Porta-bandejas
- Tamaño de bandeja: 45x65cm
- Potencia del motor: 1Hp
- Consumo de gas GLP: 1.6 – 1.8 Kg/hora
- Consumo Eléctrico: 0.8 Kw/hora
- Condiciones Eléctricas: 110V / 220V monofásico
- Tiempo de calentamiento: 15 minutos

- Temperatura máxima: 250 C
- Altura: 190cm
- Ancho: 105cm
- Profundidad: 145cm
- Peso líquido: 260 Kg
- Precio:\$ 6900

COCHE PARA LOS HORNOS



CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS.

- 2 Coches para 10 latas c/u
- 20 latas lisas de aluminio

MESÓN METÁLICO



CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS.

- Acero inoxidable
- 2M X90X90
- Precio: \$ 590.

AMASADORA



CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS.

- Capacidad para 25 libras
- Precio: \$ 1400

MOSTRADOR (VITRINA)



CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS.

- Capacidad para 25 libras
- Precio: \$ 1400