



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y
AUDITORIA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD, PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA
PROCESADORA DE VODKA, POR MEDIO DE LA
INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA, EN EL CANTÓN MONTUFAR
PROVINCIA DEL CARCHI.”**

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS EN
CONTABILIDAD Y AUDITORIA, C.P.A.

AUTORAS: CADENA, Verónica
SANTOS, Nadia

DIRECTOR: Dr. LARA, Eduardo

IBARRA – MARZO – 2011

DECLARACIÓN

Nosotros, VERÓNICA LETICIA CADENA JIMÉNEZ y NADIA ELISABETH SANTOS VILA declaramos bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de nuestra autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluye en este documento.

VERÓNICA CADENA

NADIA SANTOS

INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de director del trabajo de grado presentado por las egresadas señoritas Verónica Leticia Cadena Jiménez y Nadia Elisabeth Santos Vila para optar por el título de ingenieras en Contabilidad Superior y Auditoría CPA, cuyo tema es **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE VODKA, POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA, EN EL CANTÓN MONTUFAR PROVINCIA DEL CARCHI**. Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 15 días del mes de Marzo de 2011.

DR. Eduardo Lara
DIRECTOR DE TESIS
C.I. 100074831-7



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Nosotras, Verónica Leticia Cadena Jiménez con cédula de ciudadanía Nro. 040138503-4 y Nadia Elisabeth Santos Vila con cédula de ciudadanía Nro. 100335305-7 , manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE VODKA, POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA, EN EL CANTÓN MONTUFAR PROVINCIA DEL CARCHI**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERAS EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA C.P.A en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Nombres:

Verónica Leticia Cadena Jiménez

Cédula: 040138503-4

Nadia Elisabeth Santos Vila

Cédula: 100335305-7

Ibarra, a los 15 días del mes de Marzo de 2011.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	040138503-4	100335305-7	
APELLIDOS Y NOMBRES:	Cadena Jiménez Verónica Leticia Santos Vila Nadia Elisabeth		
DIRECCIÓN:	El Olivo Luis Cristóbal Tobar 3 -26 y Aníbal Guzmán Pimampiro González Suárez 3-010 y Capitán Aguirre		
EMAIL:	veronicadena@hotmail.es nadiaelis@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2605173	TELÉFONO MOVIL:	090277325
	2937257		097704965
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE VODKA, POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA, EN EL CANTÓN MONTUFAR PROVINCIA DEL CARCHI".		
AUTOR (ES):	Cadena Jiménez Verónica Leticia Santos Vila Nadia Elisabeth		
FECHA:	15/03/2011		
PROGRAMA	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO	<input type="checkbox"/> POSGRADO	
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.		
ASESOR/ DIRECTOR:	Dr. Eduardo Lara.		

1. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Nosotras, Verónica Leticia Cadena Jiménez con cédula de ciudadanía Nro. 040138503-4 y Nadia Elisabeth Santos Vila con cédula de ciudadanía Nro. 100335305-7, en calidad de autor(es) y titular(es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el

Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo.143

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta(n) 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 (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 15 días del mes de Marzo del 2011.

AUTORES

ACEPTACIÓN

Verónica Cadena
040138503-4

Nadia Santos
100335305-7

Lcda. Ximena Vallejo
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

Dedico este proyecto de tesis a Dios porque ha estado conmigo a cada paso que doy, cuidándome y dándome fortaleza para continuar.

A mi esposo por ser quien ha estado a mi lado en todo momento dándome las fuerzas necesarias para continuar luchando día tras día y seguir adelante rompiendo todas las barreras que se me presenten.

A mis hijas, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellas, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora, ya que son mi impulso y mi fuerza para seguir luchando.

A mis padres y hermanos, quienes a lo largo de mi vida han velado por mi bienestar y educación; de manera especial a Jorgito siendo mi apoyo en todo momento, quien es mi inspiración y mi guía.

Verónica Leticia Cadena Jiménez

Quiero dedicar este trabajo en primer lugar a Dios por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida, por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a esforzarme cada día más y haberme dado salud para lograr mis objetivos.

A mis padres por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante y la perseverancia que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su infinito amor.

A mis hermanas por ser mi ejemplo de superación, porque siempre he contado con ellas para todo, gracias a su confianza, apoyo y amistad.

Y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

¡Gracias a ustedes!

Nadia Elisabeth Santos Vila

AGRADECIMIENTO

Este proyecto es el resultado de los esfuerzos de todas aquellas personas que, de alguna forma, son parte de su culminación.

Especialmente un eterno agradecimiento a nuestro director y amigo el Sr. Doctor Eduardo Lara, quien con su ayuda desinteresada, nos guió en la realización de esta investigación.

A nuestros profesores, a quienes les debemos gran parte de nuestros conocimientos, gracias a su paciencia y enseñanza y finalmente a esta prestigiosa Universidad, la cual abre sus puertas a jóvenes como nosotros, preparándonos para un futuro competitivo y formándonos como personas de bien.

LAS AUTORAS

PRESENTACIÓN

Esta investigación es un estudio de factibilidad, para la creación de una planta procesadora de vodka, por medio de la industrialización de la papa; localizada en el cantón Montufar provincia del Carchi, para lo cual al iniciarla, se plantearon los siguientes objetivos específicos:

- Realizar un Diagnostico Situacional sobre la producción del vodka.
- Determinar las bases teórico-científicas de los temas que directa o indirectamente se relacionan con el proyecto mediante una investigación documentada que permita estructurar un marco teórico.
- Realizar un Estudio de Mercado, mediante el análisis cualitativo y cuantitativo del producto.
- Realizar un Estudio técnico que permita determinar la localización y tamaño del proyecto
- Realizar un Estudio económico que permita determinar el volumen de la inversión y la rentabilidad que generará el proyecto.
- Realizar un estudio de impactos para analizar las ventajas y desventajas que el proyecto genera en los ámbitos: socio-económico, educativo, ambiental y empresarial.

Para operativizar dichos objetivos se diseñaron una serie de técnicas de investigación, como encuestas y entrevistas, utilizando como instrumentos el cuestionario, grabadora, fichas de observación y bibliográficas.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Resumen Ejecutivo	
Executive Summary	
Autoría	
Certificación del Asesor	
Cesión de Derechos	
Autorización y uso publicación	
Dedicatoria	
Agradecimiento	
Presentación	
Índice	

CAPITULO I

DIAGNOSTICO SITUACIONAL

Antecedentes	24
Objetivos	25
Objetivo general	25
Objetivos específicos	25
Variables diagnosticas	25
Indicadores	26
Sociocultural	26
Producción y comercialización	26
Tipo de tubérculo y proveedores	26
Fuentes de financiamiento	27
Matriz de relación diagnóstica	28
Identificación de la población	29
Cálculo de la muestra	29
Fórmula	29
Diseño de instrumentos de investigación	29
Información primaria	30
Información secundaria	30
Evaluación de la información	30
Entrevistas	30
Encuestas tabulación de la información y obtención de resultados	30
Análisis de entrevistas a expertos	40
Construcción del FODA	41
Fortalezas	41
Oportunidades	41
Debilidades	41
Amenazas	41
Cruces estratégicos FA, FO, DO, DA	42
Fortalezas-amenazas	42

Fortalezas-oportunidades	42
Debilidades-oportunidades	42
Debilidades- amenazas	42
Identificación del problema diagnóstico con causas y efectos	43

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

INTRODUCCIÓN	44
LA ADMINISTRACIÓN	44
Funciones administrativas básicas	44
Planeación	45
Organización	45
Dirección	45
Control	46
Tipos de Administración	46
Administración Contable	46
Administración Financiera	46
Administración de los Recursos Humanos	46
Administración de la Producción	46
Administración de Calidad	47
LA EMPRESA	47
Concepto	47
Objetivo	47
Clasificación	48
Por la actividad que realiza	48
Por su constitución legal	48
Compañía en Nombre Colectivo	48
Compañía en Comandita Simple	49
Compañía en Comandita por Acciones	49
Compañía de Responsabilidad Limitada	49
Compañía Anónima	49
Compañía de economía Mixta	49
Importancia	50
Organización	50
Organigrama	50
CONTABILIDAD	50
Concepto	50
Objetivo	51
Importancia	51
Principio de Contabilidad Generalmente Aceptados	51
NIIF	51
NIC'S	52
PAPA	53

Introducción	53
Características Físicas	53
Importancia	54
Uso Industrial	54
Ecología	55
Temperatura	55
Altitud	55
Humedad	56
Vientos	56
Suelos	56
VODKA	57
Origen del vodka	57
Tipos de vodka	58
Proceso de Elaboración	58
Preparación del caldo y fermentación	58
Destilación	59
Tratamientos finales	59
TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA	60
Valor Actual Neto (VAN)	60
Tasa Interno de Retorno (TIR)	60
Costo Beneficio	61
Periodo de Recuperación	61

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

Presentación	63
Recopilación de antecedentes	63
Evolución de la oferta	63
Disponibilidad de materia prima	63
DEMANDA	63
Evolución de la demanda	65
Demanda interna	66
OFERTA	67
Análisis de la Oferta	67
Proyecciones	68
Proyección de la oferta y consumo	68
Cálculo de la demanda insatisfecha	70
Proveedores	70
Precio	71
Producto	72
Producto que ofrecerá la planta	72
Característica del producto	72
La Marca	73
El nombre del Producto	74
Envase	74
Etiqueta	75

Canales de Distribución	75
Venta Directa	76
Venta a través de Distribuidores	76
Promoción y Publicidad	76

CAPITULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

Localización del proyecto	77
Macrolocalización	77
Microlocalización	78
Ubicación de la planta	80
Diseño de Instalaciones	80
Área de construcción	80
Área para futuras expansiones	80
Flujograma de proceso	82
Diagrama de bloques	82
Descripción del proceso industrial	83
Presupuesto Técnico	83
Inversiones Fijas	84
Terreno	83
Infraestructura Civil	85
Muebles y Enseres	85
Equipo de Computación	86
Planta de Producción	86
Inversiones Diferidas	87
Gastos de Constitución	87
Costos de Producción	87
Materia Prima Directa	87
Mano de Obra Directa	88
Costos Indirectos de fabricación	88
Gastos Administrativos	90
Sueldos Administrativos	90
Suministros de Oficina	90
Servicios Básicos	91
Gastos de Ventas	91
Sueldo en Ventas	92
Gasto Publicidad	92
Capital de Trabajo	92
Tamaño del Proyecto	93
Datos técnicos	93
Proyección de la producción de vodka	93
Factores para determinar el tamaño	94

La Demanda	94
Materia Prima	94
Tecnología	94
Financiamiento	95

CAPITULO V

ESTUDIO ECONÓMICO

INVERSIÓN DEL PROYECTO	96
Inversión Fija	96
Inversión Diferida	96
Capital de Trabajo	97
Inversión Total	97
INGRESOS POR VENTAS	98
Volumen de Ventas (en unidades)	98
Precio de venta (en unidades)	98
Venta Neta	99
COSTOS Y GASTOS	99
Costos de Producción	99
Materia Prima Directa	99
Mano de Obra Directa	100
Costos Indirectos de Fabricación	100
Costos de Producción Total	101
Gastos operacionales	101
Gastos administrativos	101
Gastos de ventas	103
Gastos de depreciación de activos fijos	105
Amortización gastos de constitución	105
Necesidad de capital	105
Gastos Financieros	105
Tabla de amortización de la deuda	106
Estados financieros proyectados	108
Estado de resultados proforma	108
Flujo de Caja	109
Balance General Proforma	109
EVALUACIÓN ECONÓMICA	110
Valor Actual Neto (VAN)	110
Tasa Interna de Retorno (TIR)	110
Periodo de Recuperación	111
Beneficio / Costo	111

CAPITULO VI

PROPUESTA

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE ORGANIZACIÓN	113
Conformación interna y externa de la microempresa	113
Nombre de la microempresa	113
Misión	113
Visión	113
Valores corporativos	113
Marco legal	113
Del capital	115
Organización y administración de la empresa	115
De los socios	116
Organigrama de la microempresa	116
Manual de funciones	119
ASPECTOS CONTABLES	127
Sistema contable	127
Formatos	127
Balance de comprobación	127
Ordenes de requisición	128
Kárdex	128
Plan de cuentas	129
Políticas y procedimientos contable	130
Cartera	130
Adquisiciones	130
Control de efectivo	130
Egresos	131
Caja chica	131
Materiales	131
Inventarios	131
ASPECTOS DEL NEGOCIO	131
Estrategias de venta	131
Procedimientos para exportar desde Ecuador	132
Requisitos para ser Exportador en la Aduana	132

CAPITULO VII

ESTUDIO DE IMPACTOS

ESTUDIO DE IMPACTOS	133
IMPACTO SOCIO – ECONÓMICO	134
Análisis	135

Fuentes de trabajo	135
Fortalecimiento productivo	135
Reactivación de la economía familiar	135
IMPACTO EDUCATIVO	135
Análisis	136
Fuente de consulta	136
Conocimiento y experiencia en el área industrial	136
IMPACTO AMBIENTAL	136
Análisis	136
Desechos tóxicos	136
Contaminación del ambiente	137
Infraestructura	137
IMPACTO EMPRESARIAL	137
Análisis	137
Creación de nuevas unidades productivas	137
Rentabilidad	138
IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO	138
Análisis	138
CONCLUSIONES	
RECOMENDACIONES	
BIBLIOGRAFÍA	
ANEXOS	

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRAFICO N°1	EDAD EN AÑOS	31
GRAFICO N°2	SEXO DE LA POBLACIÓN ENCUESTADA	32
GRAFICO N°3	NIVEL DE EDUCACIÓN	33
GRAFICO N°4	ACTIVIDAD ECONÓMICA	33
GRAFICO N°5	NIVEL DE INGRESOS	34
GRAFICO N°6	CONOCIMIENTO DEL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN DEL VODKA	35
GRAFICO N°7	ACEPTACIÓN DE LA CREACIÓN DE LA PLANTA	35
GRAFICO N°8	UBICACIÓN DE LA PLANTA	36
GRAFICO N°9	UTILIZACIÓN DE LA PAPA EN LA PRODUCCIÓN DEL VODKA	37
GRAFICO N°10	DISPOSICIÓN PARA CULTIVAR LA PAPA PARA ABASTECER LA PLANTA	37
GRAFICO N°11	APORTACIÓN DE CAPITAL	38
GRAFICO N°12	CALIFICACIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE VODKA EN EL CANTÓN MONTUFAR	39
GRAFICO N°13	CALIFICACIÓN DE LA IMPLANTACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL VODKA	39

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA N°1	MAPA PROVINCIA DEL CARCHI	77
FIGURA N°2	UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PLANTA	79
FIGURA N°3	PLANO ESTRUCTURAL DE LA PLANTA	81

ÍNDICE DE CUADROS

CUADRO N°1	SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEL CULTIVO DE PAPA EN EL CARCHI	64
CUADRO N°2	IMPORTACIONES DE VODKA ECUADOR	65
CUADRO N°3	TASA DE CRECIMIENTO TENDENCIA HISTÓRICA	66
CUADRO N°4	PROYECCIONES DE LA DEMANDA (IMPORTACIONES)	66
CUADRO N°5	EXPORTACIONES DE VODKA ECUADOR	67
CUADRO N°6	PROYECCIÓN DE LA OFERTA (EXPORTACIONES)	69
CUADRO N°7	DEMANDA INSATISFECHA DE VODKA	69
CUADRO N°8	DATOS HISTÓRICOS DE PRECIOS DE LA PAPA	70
CUADRO N°9	REQUERIMIENTO DE TERRENO	84
CUADRO N°10	INFRAESTRUCTURA CIVIL	85
CUADRO N°11	MUEBLES Y ENSERES	85
CUADRO N°12	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	86
CUADRO N°13	PLANTA DE PRODUCCIÓN	86
CUADRO N°14	GASTOS DE CONSTITUCIÓN	87
CUADRO N°15	COSTO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS MENSUAL	87
CUADRO N°16	COSTO DE MATERIA PRIMA	88
CUADRO N°17	MANO DE OBRA DIRECTA	88
CUADRO N°18	MANO DE OBRA DIRECTA TOTAL REMUNERACIONES	89
CUADRO N°19	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	89
CUADRO N°20	GASTOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS	90
CUADRO N°21	GASTOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS TOTAL REMUNERACIÓN	90
CUADRO N°22	SUMINISTROS DE OFICINA	91
CUADRO N°23	SERVICIOS BÁSICOS ADMINISTRATIVOS	91
CUADRO N°24	GASTOS SUELDOS DE VENTAS	92

CUADRO N°25	GASTOS SUELDOS DE VENTAS TOTAL	
	REMUNERACIÓN	92
CUADRO N°26	GASTO PUBLICIDAD	92
CUADRO N°27	CAPITAL DE TRABAJO	93
CUADRO N°28	CÁLCULO DE LA DEMANDA	
	INSATISFECHA	94
CUADRO N°29	INVERSIÓN DEL PROYECTO	95
CUADRO N°30	INVERSIÓN FIJA PROGRAMADA	96
CUADRO N°31	INVERSIÓN DIFERIDA PROGRAMADA	96
CUADRO N°32	CAPITAL DE TRABAJO PROGRAMADO	
	PARA UN MES	97
CUADRO N°33	INVERSIÓN DEL PROYECTO	97
CUADRO N°34	VOLUMEN DE VENTAS	98
CUADRO N°35	PRECIO DE VENTAS	99
CUADRO N°36	VENTAS NETAS	99
CUADRO N°37	MATERIA PRIMA DIRECTA	99
CUADRO N°38	MANO DE OBRA DIRECTA	100
CUADRO N°39	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	100
CUADRO N°40	COSTOS DE PRODUCCIÓN	101
CUADRO N°41	GASTOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS	101
CUADRO N°42	GASTOS SUELDOS ADMINISTRATIVOS	
	TOTAL REMUNERACIÓN	101
CUADRO N°43	SUMINISTROS DE OFICINA	102
CUADRO N°44	SERVICIOS BÁSICOS	102
CUADRO N°45	GASTO DEPRECIACIÓN EQUIPO DE	
	COMPUTACIÓN	102
CUADRO N°46	GASTO DEPRECIACIÓN MUEBLES Y	
	ENSERES	103
CUADRO N° 47	TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	103
CUADRO N° 48	GASTOS SUELDOS DE VENTAS	103
CUADRO N° 49	GASTOS SUELDOS DE VENTAS TOTAL	
	REMUNERACIÓN	104
CUADRO N° 50	GASTO PUBLICIDAD	104
CUADRO N° 51	TOTAL GASTOS DE VENTAS	104
CUADRO N° 52	GASTO DEPRECIACIÓN	105
CUADRO N° 53	AMORTIZACIÓN GASTOS	
	DE CONSTITUCIÓN	105
CUADRO N° 54	TABLA DE AMORTIZACIÓN	106
CUADRO N° 55	GASTOS FINANCIEROS	107
CUADRO N° 56	VALOR EN LIBROS DE LOS ACTIVOS	108
CUADRO N° 57	ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA	108
CUADRO N° 58	FLUJO DE CAJA	109
CUADRO N° 59	DETERMINACIÓN DE FLUJOS	
	DE EFECTIVO	110
CUADRO N° 60	DETERMINACIÓN DEL TIEMPO DE	
	RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	111
CUADRO N° 61	DETERMINACIÓN DEL BENEFICIO/COSTO	112

CAPÍTULO I

DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES

La provincia del Carchi, está ubicada en el extremo norte del callejón interandino; limita al norte con la República de Colombia; al Sur y Oeste con la Provincia de Imbabura; al Este con la Provincia de Sucumbíos y al Oeste con la Provincia de Esmeraldas. Políticamente se halla dividida en seis cantones; como son: Bolívar, Espejo, Mira, Montufar, San Pedro de Huaca y su capital Tulcán.

Presenta niveles latitudinales desde los 1.200 metros en la zona del valle, hasta los 3600 metros sobre el nivel del mar en la zona del Páramo del El Ángel, lo cual determina la diversidad de la vegetación y del apareamiento de una escala de zonas de producción agrícola. La temperatura promedio oscila entre 4° C en los páramos y los 22,9° C en el sector de los bajos de Mira.

Según el SISE (Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador) La población económicamente activa (PEA) del Carchi trabaja para el desarrollo y progreso de la provincia y su composición por actividades está distribuida de la siguiente manera: Agricultura 47%, Servicios 32%, Industria 12% y Desocupados 9%.

Como se deja indicado anteriormente la agricultura es la base económica de esta provincia. De los cultivos agrícolas más importantes debe destacarse la papa que se cultiva especialmente en los cantones Tulcán y Montufar, ocupando uno de los primeros lugares y los mejores rendimientos de producción por hectárea del país.

Montufar es uno de los cantones que se dedica a la agricultura de este tubérculo, el nombre de este cantón se debe al Coronel Carlos Montufar, prócer de la independencia ecuatoriana y uno de los más ilustres militares forjadores de nuestra emancipación. Se encuentra al norte del Ecuador y

en el centro de la Provincia del Carchi, limita: al norte con Tulcán y Huaca, al este la provincia de Sucumbíos, al sur y oeste con los cantones Bolívar, Espejo y Mira; su extensión es de 383,3 Km²; su altura es de 2.200 a 3.800 msnm.

La economía del Cantón está directamente relacionada la agricultura y ganadería que ocupa el 73 % de la población, el 10 % se dedican a la artesanía, el 4% son profesionales, empleados y oficinistas y el 3% comerciantes.

1.2. OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio situacional de los factores internos y externos del cantón Montufar, para determinar la factibilidad de la creación de una planta procesadora de vodka, por medio de la industrialización de la papa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Determinar los aspectos socioeconómicos generales de los habitantes del cantón Montufar, para medir el grado de aceptación para la creación de la planta procesadora de vodka.
- Analizar las posibles formas de producción y comercialización del nuevo producto.
- Conocer el tipo de tubérculo para la producción del vodka y el interés de la población para cultivarlo.
- Establecer las posibles fuentes de financiamiento para la creación de la planta procesadora de vodka.

1.3. VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Habiendo realizado las primeras etapas del diagnóstico, se ha identificado las siguientes variables que serán motivo de análisis:

- Socio-cultural
- Producción y Comercialización
- Tipo de tubérculo y Proveedores

- Fuentes de financiamiento

1.4. INDICADORES

- **SOCIOCULTURAL**

- Nivel cultural
- Actividad económica
- Nivel de ingresos
- Industrialización
- Creación de la planta
- Consumo de a bebidas alcohólicas

- **PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

- Formas de producción
- Tecnología
- Control de calidad
- Volumen de producción
- Materia prima e insumos, mano de obra
- Mano de obra
- Mercado Meta
- Canales de Distribución
- Políticas de comercialización
- Atención al cliente
- Competencia
- Demanda
- Producto
- Plaza

- **TIPO DE TUBÉRCULO Y PROVEEDORES**

- Clases de papa
- Ciclos de producción

- Cosecha
- Industrialización
- Agricultores
- Organizaciones agrícolas

- **FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

- Capital de la población
- Crédito Instituciones financieras

1.5. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS
Determinar los aspectos socioeconómicos generales de los habitantes del cantón Montufar, para medir el grado de aceptación de la creación de la planta procesadora de vodka.	Socio-cultural	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel cultural - Actividad económica - Nivel de ingresos - Industrialización - Creación de la planta - Consumo de a bebidas alcohólicas 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario - Fichas
Analizar las posibles formas de producción y comercialización del nuevo producto.	Producción y Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - Formas de producción - Tecnología - Control de calidad - Volumen de producción - Materia prima e insumos, - Mano de obra - Mercado Meta - Canales de Distribución - Políticas de comercialización - Atención al cliente - Competencia - Demanda - Producto - Plaza 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevistas a expertos - Encuestas - Observación directa 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario - Fichas
Conocer el tipo de tubérculo para la producción del vodka y el interés de la población para cultivarlo.	Tipo de tubérculo y Proveedores	<ul style="list-style-type: none"> - Clases de papa - Ciclos de producción - Cosecha - Industrialización - Agricultores - Organizaciones agrícolas 	<ul style="list-style-type: none"> - Entrevistas a expertos - Encuestas 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario - Fichas
Establecer la posibles fuentes de financiamiento para la creación de la planta procesadora de vodka.	Fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Capital de la población - Crédito Instituciones financieras 	<ul style="list-style-type: none"> - Encuestas - Entrevistas 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario - Fichas

1.6. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

PROYECCIONES DE POBLACIÓN PROVINCIA DEL CARCHI PARA EL 2010

CANTÓN	POBLACIÓN 2001	PROYECCIÓN POBLACIÓN 2010 (número de habitantes)	
MONTUFAR		29.288	32.127

Fuente: INEC

1.7. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Fórmula

$$n = \frac{N^2 \cdot \delta \cdot Z^2}{E^2 \cdot (N - 1) + \delta \cdot Z^2}$$

- n = Tamaño de la muestra
 N = Tamaño de la población
 δ = Varianza (0,25)
 Z = Nivel de confianza
 E = Nivel de error (5% población infinita mas de mil)

N	Tamaño de la muestra	Desconocida
N	Tamaño de la población	32127
Δ	Varianza (0,25)	0,25
Z	Nivel de confianza	1,96
E	Nivel de error	0,05

$$n = \frac{32127 * (1,96^2) * 0,25}{(0,05)^2 (32127 - 1) + (1,96^2) * (0,25^2)}$$

$$n = 383$$

1.8. DISEÑO DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Información primaria

- Entrevistas: Dirigida a expertos, Ing. Jovany Suquillo, RESPONSABLE DE LA UNIDAD TÉCNICA DEL INIAP MONTUFAR, Ing. Carlos Chamorro, TÉCNICO FERTIZA.
- Encuesta: Las encuestas se dirigieron a la población económicamente activa del cantón.
- Observación.

Información secundaria

La teoría que sirvió de guía y sustento para la elaboración del presente proyecto, se recurrió a algunas fuentes de información como:

- Libros de producción de papa y su industrialización
- Libros de administración, contabilidad, marketing, mercadeo, servicio al cliente y calidad
- Internet
- Estadísticas del INEC INIAP y el MAGAP.
- Memorias del Banco Central del Ecuador.

1.9. EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

ENTREVISTAS

De acuerdo a la información recabada de las entrevistas realizadas podemos resumir que en general existe un amplio nivel de conocimiento sobre la producción del vodka por medio de la industrialización de la papa así como un muy alto nivel de aceptación, ya que entre otros se tendría los siguientes beneficios para la población:

Diversificar la producción de la papa, creación de fuentes de trabajo, estandarización del precio de la papa y mejorar su comercialización.

Además de los beneficios para la población, la planta contará con una materia prima con un alto contenido de almidón, permitiendo el mayor rendimiento de la materia prima, todo esto acompañado de la maquinaria idónea para su aprovechamiento al máximo.

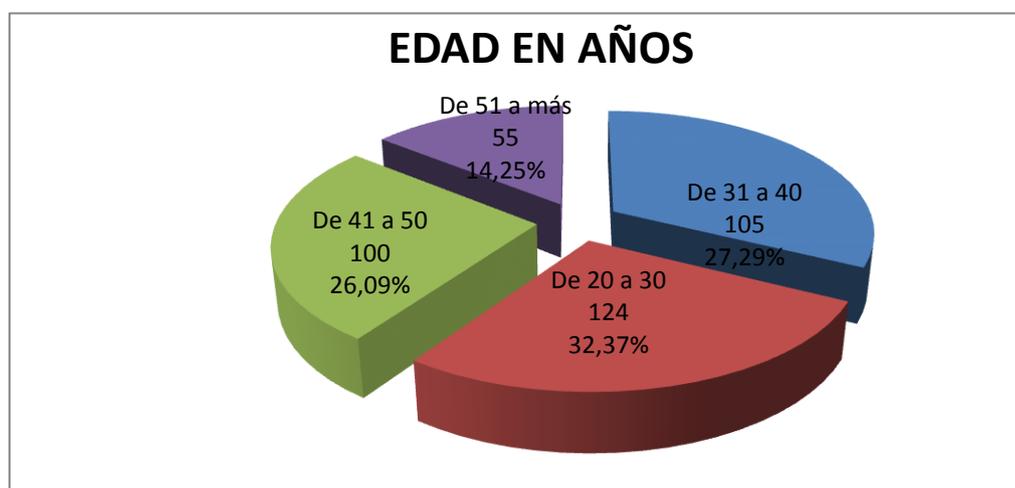
ENCUESTAS

La encuesta preparada para la realización del presente trabajo fue dirigida a los habitantes del cantón Montufar, especialmente a los pequeños agricultores de las diferentes parroquias; quienes se dedican al cultivo de papa y luego de la aplicación de la fórmula se determina un tamaño de la muestra de 383 como mínimo, por lo que se decide aplicar dicha encuesta a este número de personas compuesta de 10 preguntas y luego de su tabulación se obtuvo los siguientes resultados:

1.10. TABULACIÓN DE LA INFORMACIÓN Y OBTENCIÓN DE RESULTADOS

RESULTADOS DE ENCUESTAS APLICADAS A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN MONTUFAR Y SUS ALREDEDORES

Gráfico N°1

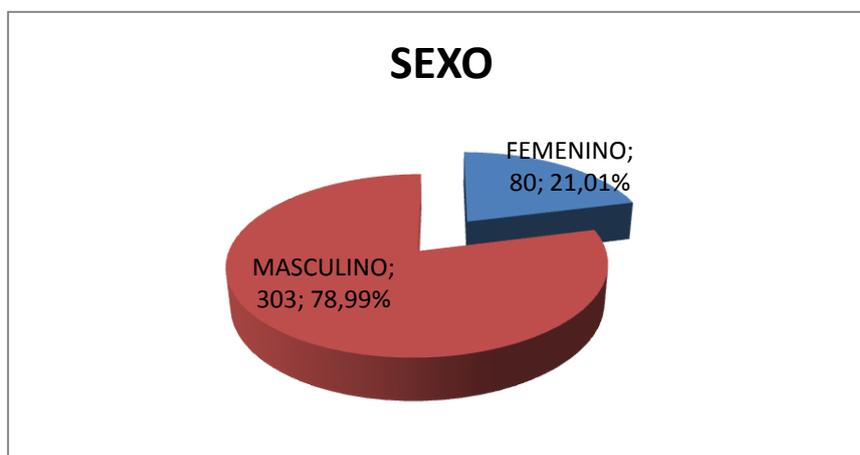


FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Se realizó la encuesta a los pobladores del cantón Montufar, de las distintas parroquias urbanas y rurales, obteniendo como resultado en su gran mayoría ciudadanos comprendidos en el rango de veinte a treinta años de edad, seguido de el rango de treinta y uno a cuarenta años, en tercer lugar se encuentra el rango de cuarenta y uno a cincuenta y por último el rango de cincuenta y cinco a más años; estos resultados nos permiten concluir que la población económicamente activa del cantón es relativamente joven.

Gráfico N°2

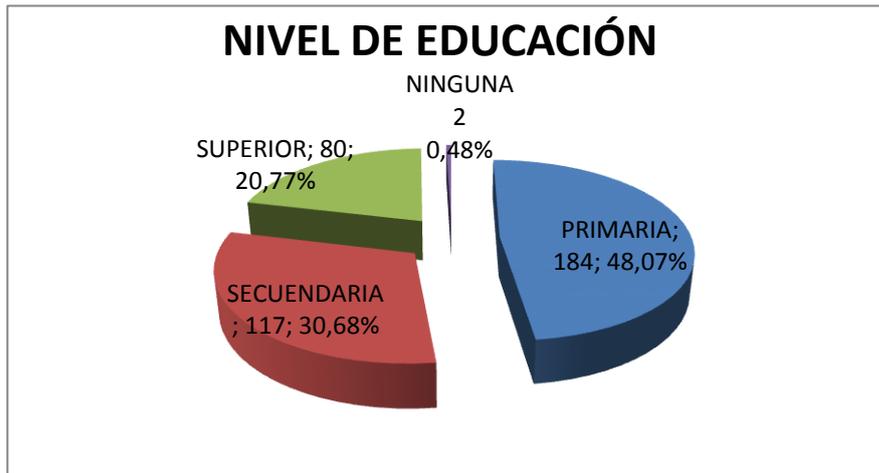


FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como podemos apreciar en el cuadro, la mayoría de los encuestados son de sexo masculino, quienes son sostén de hogar en el cantón, dejando a las mujeres las actividades de los quehaceres domésticos, aunque ellas también contribuyen en las labores de la agricultura, pero en menor proporción.

Gráfico N°3



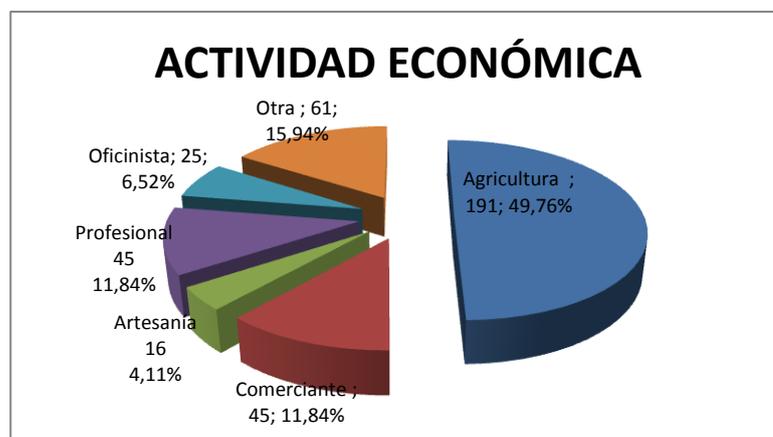
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El presente estudio, determina que la población en general tiene un nivel educativo bajo ya que en su gran mayoría únicamente han terminado la primaria, debido a que desde pequeños se dedican a las labores de la agricultura, constituyéndose esta actividad en su mayor fuente de ingresos, motivo por el cual no le prestan mayor interés a la educación.

¿En qué actividad económica Ud. se desempeña?

Gráfico N°4



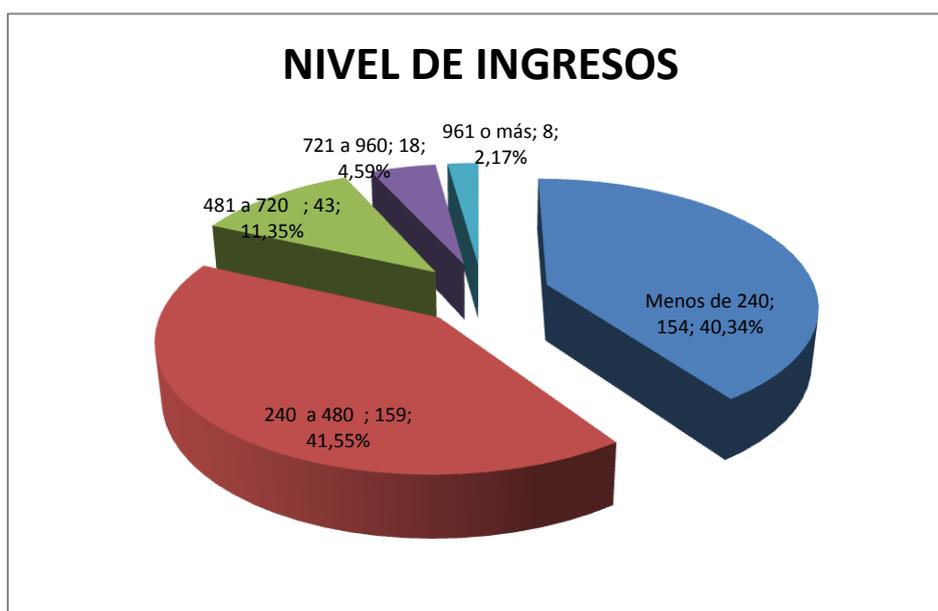
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Estos indicadores nos muestran que la población del cantón Montufar es eminentemente agrícola, esto como podemos ver en el gráfico N° 3 se encuentra directamente ligado al nivel de educación y el nivel cultural, ya que al no tener una instrucción superior no tienen opción para acceder a otra actividad, así como también las características agroclimáticas que favorecen a esta actividad.

Su nivel de ingresos mensuales, que rango alcanza? (en dólares)

Gráfico N°5



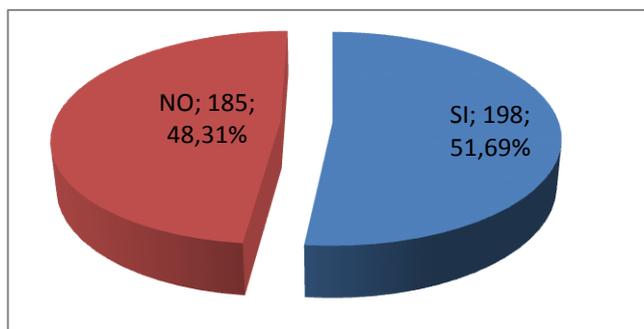
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

El nivel de ingresos se deriva de la educación y la actividad económica, ya que la mayoría de los encuestados se encuentran en el rango de doscientos cuarenta a cuatrocientos ochenta dólares de ingresos mensuales, tomando en cuenta que se dedican a la agricultura, lo que no les permite tener un nivel de ingresos mayor, dependiendo de su producción, rendimiento y del precio.

¿Sabía Ud. que se puede obtener vodka, por medio de la industrialización de la papa?

Gráfico N°6



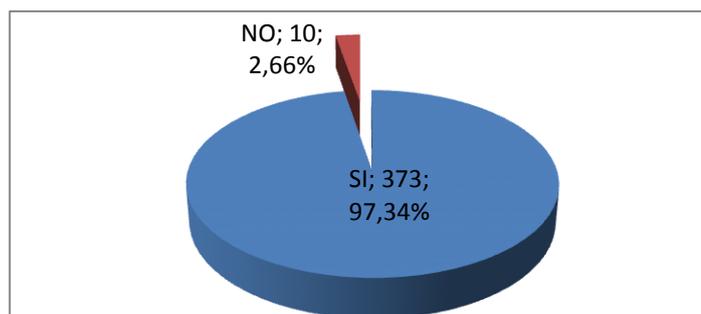
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los datos obtenidos de las encuestas realizadas podemos determinar que existe un alto nivel de conocimiento sobre el procesamiento del vodka por medio de la industrialización de la papa en la población, lo que determina el interés de los agricultores por buscar otras formas de utilización del tubérculo, creando expectativas de progreso en el cantón.

¿Estaría Ud. de acuerdo con la creación de una planta procesadora de vodka, por medio de la industrialización de la papa, en el cantón Montufar?

Gráfico N°7



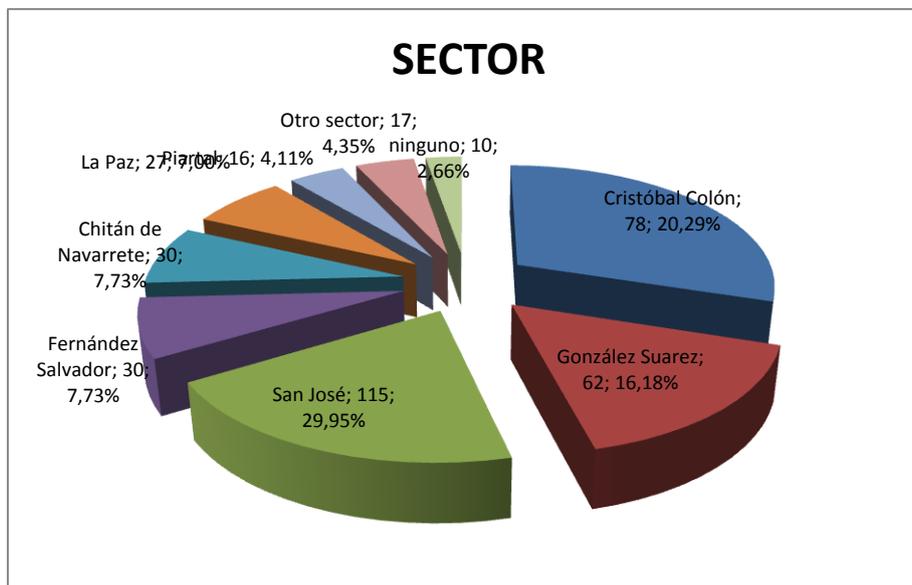
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los encuestados manifiestan estar de acuerdo con la creación de una planta procesadora de vodka, por medio de la industrialización de la papa, en el cantón Montufar, ya que esto les representaría muchos beneficios, entre ellos mas fuentes de trabajo, la estabilidad en los precios y en general el desarrollo del cantón, determinándose que existe un buena aceptación del proyecto en la población.

¿Cuál consideraría usted el sector apropiado para la ubicación de la planta?

Gráfico N°8



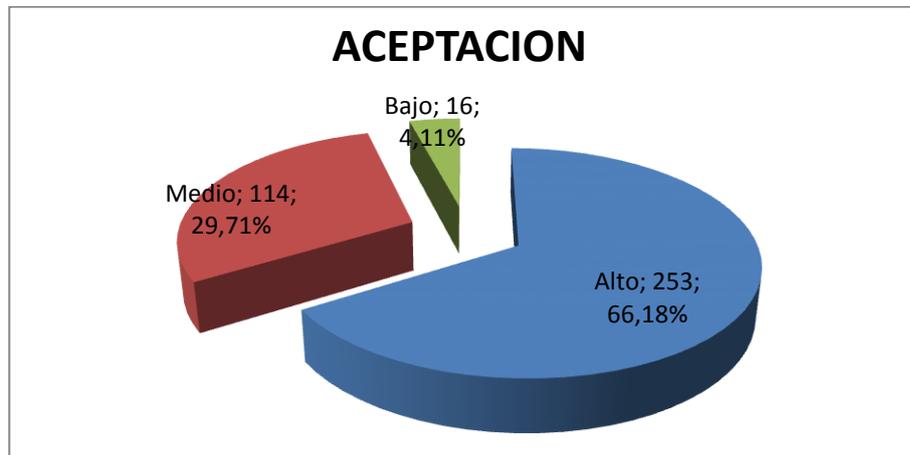
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La investigación realizada a la población determina que el lugar con mayor aceptación para la ubicación de la planta es la parroquia San José, seguida por Cristóbal Colon, en tercer lugar la parroquia de González Suarez, como las tres principales. Las demás parroquias en menor proporción. En conclusión y de acuerdo al diagnostico el lugar apropiado es la parroquia urbana de San José.

¿Qué grado de aceptación cree usted que tendría la utilización de la papa para la producción de vodka?

Gráfico N°9



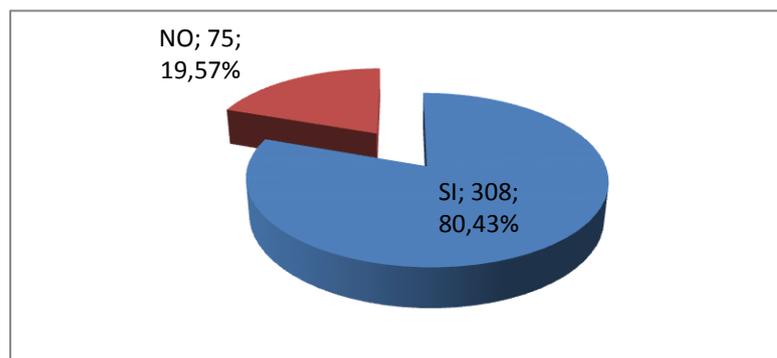
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De lo que se puede observar en el gráfico un considerable porcentaje de los encuestados, determina un nivel alto en la utilización de la papa para elaboración de vodka, dando a notar el grado de compromiso que tienen los habitantes del sector en que se realice este proyecto.

¿Estaría usted dispuesto a cultivar este tubérculo para abastecer la producción del vodka?

Gráfico N°10



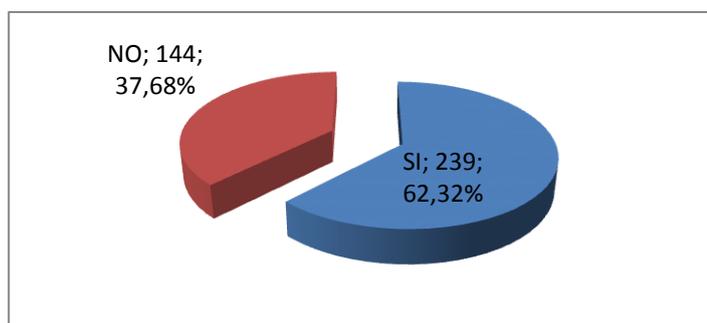
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Los resultados ponen en evidencia el interés preponderante que tienen los habitantes del cantón, en cultivar este tubérculo para abastecer la nueva unidad productiva, esto conlleva a determinarlos como los proveedores directos de la planta, siendo este otro factor más de aceptación de este estudio.

¿Le interesaría a usted aportar con capital para la creación de la nueva planta?

Gráfico N°11



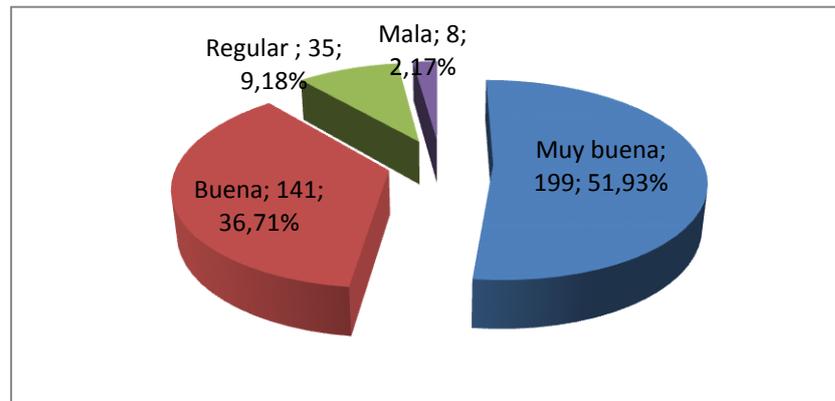
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Como es de conocimiento general, al iniciar actividades económicas en cualquier sector, se necesita del capital necesario para realizar sus operaciones, la investigación realizada nos genera como un resultado positivo la aceptación de la mayoría de encuestados y a la vez, estar dispuestos a aportar el capital necesario para la realización de la nueva unidad productiva, llenando de expectativas realizables dentro de este estudio.

¿Cómo calificaría la producción del vodka en el cantón Montufar?

Gráfico N°12



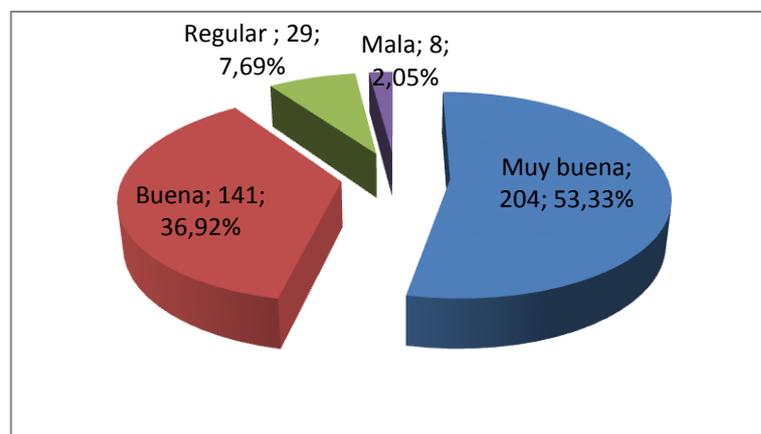
FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Es muy satisfactorio verificar que un alto porcentaje de la población considera que la producción del vodka sería muy buena realizarla en el sector, ya que esto contribuiría al desarrollo del cantón y un reconocimiento por producción de papa y elaboración de vodka a nivel nacional e internacional.

¿Cómo calificaría la implantación de la industria de vodka en el cantón Montufar?

Gráfico N°13



FUENTE: investigación directa Encuestas 2010
ELABORACIÓN: Las autoras

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En conclusión podemos decir que la implantación de la industria de vodka tendría una muy buena aceptación por parte de la población, puesto que la creación de la misma registrará muchos beneficios para el cantón y sus habitantes, tomando como referencia las respuestas de los encuestados en todo el estudio, podemos afirmar que se cuenta con el apoyo total de la población, para la ejecución del presente proyecto.

ANÁLISIS DE LA ENTREVISTA A EXPERTOS

Luego de realizar las entrevistas al Ing. Jovany Suquillo, RESPONSABLE DE LA UNIDAD TÉCNICA DEL INIAP MONTUFAR y al Ing. Carlos Chamorro, TÉCNICO FERTIZA, se puede determinar el grado de interés, en la industrialización de la papa, sus respuestas han sido de mucha ayuda en el presente estudio, puesto que su conocimiento y aceptación es muy amplio.

Los entrevistados, miran con expectativas de crecimiento para el cantón Montufar y la población norte del país, la creación de la nueva unidad productiva, ya que existe sobreproducción de este tubérculo en la provincia, logrando así evitar pérdidas cuantiosas, ocasionadas principalmente por la variación de precios que sufre en el mercado la papa, tomando en cuenta que existe gran variedad de papa en la provincia, presentando un alto grado de almidón, lo que ayudará al rendimiento adecuado de la producción de vodka.

Implementando esta pequeña industria, se crearían fuentes de trabajo para el sector y por consiguiente el desarrollo económico de la zona.

1.11. CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES	DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Sector agrícola y producción de papa en la mayoría del cantón. • Calidad de la materia prima y propiedades del tubérculo aptos para la producción de vodka. • Disposición de mano de obra del mismo sector. 	<ul style="list-style-type: none"> • Disponibilidad de materia prima • Ubicación de la planta en sector industrial • Ser los pioneros en la producción del vodka en el norte del país. • Producto de calidad. • Posibilidad de inversionistas locales y atraer la inversión extranjera. • Buscar mercados de exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Riesgo de mal tiempo. • Exceso de utilización de fertilizantes químicos. • Variación en costos de producción, dependiendo de la temporada y disponibilidad de la materia prima. 	<ul style="list-style-type: none"> • Invasión incontrolable de plagas en los cultivos. • Contaminación ambiental. • Factores económicos. • Altos costos en aranceles para exportaciones. • Factores Socio-Culturales.

1.12. CRUCES ESTRATÉGICOS FA, FO, DO, DA

FORTALEZAS-AMENAZAS

Mantener la producción agrícola, tomando las medidas necesarias para prevenir la invasión de plagas en los cultivos.

Utilizar la materia prima de calidad, tomando las medidas necesarias para evitar la contaminación ambiental.

Utilizar la calidad de la materia y prima y sus propiedades para minimizar costos de producción y contrarrestar posibles problemas económicos, utilizando mano de obra de la localidad.

FORTALEZAS-OPORTUNIDADES

Proyectar la producción de vodka para exportar, por la calidad de la materia prima y por ende del producto.

Aprovechar de mejor manera la producción, para posesionar el nuevo producto en el mercado y atraer la inversión extranjera y la inyección capital.

DEBILIDADES-OPORTUNIDADES

Aprovechar la temporada de alta disponibilidad de materia prima y sus precios bajos por la sobreproducción, para minimizar costos.

Evitar el exceso de uso de fertilizantes, que permitan mantener un buen nivel de producción y al mismo tiempo controlando la contaminación ambiental, lo que permitirá producir un vodka con estándares de calidad muy altos.

DEBILIDADES- AMENAZAS

Establecer programas de capacitación para los proveedores de la materia prima; es decir la papa lo que permitirá que los agricultores utilicen productos orgánicos, disminuyendo en riesgo de contaminación ambiental y fortaleciendo los cultivos para enfrentar el mal tiempo.

1.13. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA DIAGNÓSTICO CON CAUSAS Y EFECTOS

Luego de la obtención de la información, tabulación de las encuestas realizadas en el cantón Montufar y el análisis FODA, podemos determinar como el principal aspecto a la carencia en este sector de una planta procesadora de vodka por medio de la industrialización de la papa, así como un estudio técnico y económico sobre la rentabilidad que podría generar esta actividad.

Según la opinión de los expertos y de acuerdo a las entrevistas realizadas en el Diagnóstico, podemos concluir que existen diversos factores que favorecen en el cantón Montufar para la creación de ésta industria, como son entre otros la calidad de la papa por su alto grado de almidón lo que genera un mejor rendimiento, siendo este el principal elemento para la obtención de esta bebida.

Además se ha detectado un alto grado de interés por parte de la población, ya que contribuirá en gran medida al desarrollo socio económico del cantón, al estabilizarse los precios de la papa y asegurando la venta a un comprador fijo del producto cosechado; contando los papicultores con una mejor oportunidad para la venta del tubérculo y la generación de fuentes de trabajo con la creación de la planta.

Por lo tanto para dar solución a esta problemática, es necesario plantear un proyecto que permita realizar un ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE VODKA POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA EN EL CANTÓN MONTUFAR, PROVINCIA DEL CARCHI.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo del presente proyecto está enfocado al estudio de la industrialización de la papa, para la elaboración de una bebida alcohólica denominada vodka, a ejecutarse en el cantón Montufar, perteneciente a la provincia del Carchi.

El estudio es importante ya que generará un valor agregado al producto de la zona, como también contribuirá al mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes del cantón Montufar, Huaca, Bolívar y Tulcán, siendo los principales beneficiarios.

La industria de la papa en el país, presenta un amplio campo para la inversión, el producto a desarrollar es el vodka, cuya demanda actualmente es abastecida con producto importado.

2.2. LA ADMINISTRACIÓN

***KOONTZ HAROLD, WEIHRICH HEINZ. (2004. Pág. 6) manifiestan:
“Es el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que los individuos, trabajando en grupos de manera eficiente, alcancen objetivos seleccionados”.***

La Administración consiste en aplicar ciertos principios en forma eficaz, que nos permitan que lo planeado se ejecute con éxito y que cada individuo se integre a los objetivos que se desea alcanzar.

Funciones administrativas básicas.

Según IDALVERTO CH, en su libro hace referencia que un gerente de éxito es capaz de desempeñar cuatro funciones administrativas básicas: planeación, organización, dirección y control.

Planeación

La planeación implica determinar las metas de la organización y los medios para alcanzarlas.

Podemos decir que consiste en la determinación del curso exacto de acción que habrá de seguir por medio de políticas, procedimientos y programas para lograr su realización.

Organización

La organización se refiere al proceso de decidir donde se tomarán las decisiones, quien ocupará cual puesto y desempeñará que tareas y quien dependerá de quien en la empresa.

Es la estructura técnica de las relaciones, que debe darse entre las jerarquías, funciones y obligaciones individuales necesarias en un organismo social para su eficiencia.

Dirección

La dirección implica motivar a terceros con la intención de que desempeñen las tareas necesarias para alcanzar las metas de la organización.

Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro de la organización con el fin de lograr de manera eficaz todo lo planeado.

Control

El control es el proceso que utiliza una persona, un grupo o una organización para monitorear el desempeño de forma permanente y aplicar acciones correctivas.

Verificar que todo se desarrolle de acuerdo a lo establecido en la planeación, para obtener los objetivos deseados.

TIPOS DE ADMINISTRACIÓN

Según IDALVERTO CH, en su texto presenta varios tipos de administración de los cuales se presenta en forma resumida los siguientes:

Administración Contable

La contabilidad administrativa tiene como función principal proporcionar información de todas las actividades de la empresa, pero suele centrarse en analizar los ingresos y egresos de cada actividad y la cantidad de recursos utilizados, permite obtener información periódica sobre la rentabilidad de los distintos departamentos de la empresa.

Administración Financiera.

La administración financiera se encarga de la adquisición, financiamiento y administración de los activos en la toma de decisiones; en las cuales las decisiones de inversión indican que cantidad de activos son necesarios para la empresa para mantenerse funcionando, así como, para que son destinados cada una de estas inversiones en dichos activos.

Administración de los Recursos Humanos

La administración de los recursos humanos se encarga de la forma en que el programa de administración de los recursos humanos y las estrategias de la empresa respaldan los objetivos de calidad.

Administración de la Producción

La administración de la producción es un sistema de control que abarca todas las actividades necesarias para la elaboración de productos como: compras, almacén, transporte, y adquisición de materias primas hasta la disponibilidad de un producto listo para la venta.

Administración de Calidad.

La administración de la calidad es la mejora continua, la atención de los detalles, el trabajo en equipo para eliminar barreras departamentales, la educación en la calidad y el liderazgo en mejoras de calidad relacionados con la producción de bienes o servicios.

2.3. LA EMPRESA

ZAPATA P. (2005. Pág. 14) manifiesta: “Es todo ente económico cuyo esfuerzo se orienta a ofrecer bienes y/o servicios que al ser vendidos, producirán una renta que beneficie al empresario, a los Estados y a la sociedad en general”.

De lo anteriormente expuesto por los autores, determinan que la empresa es una entidad, debidamente organizada, en busca de un determinado objetivo, cumpliendo una actividad productiva o de comercialización, buscando un beneficio económico o social.

Objetivo

Tomando como referencia el libro de Contabilidad General de su autor SARMIENTO Rubén, determina que el objetivo fundamental es el de obtener: utilidad, rentabilidad o ganancia, minimizando sus costos y gastos.

Las empresas, de acuerdo a su naturaleza pueden ser de uno o más propietarios. Las de un solo propietario, se conoce como negocios individuales y las de dos o más propietarios, se conoce como sociedades.

Cuando la empresa la conforman dos o más personas naturales, que aportan bienes y/o capital para desarrollar actividades mercantiles y obviamente participar en las utilidades que genera dicha actividad (sin que exista un contrato legalizado), se conoce como Sociedad de Hecho, de conformidad con lo previsto en el Código Civil.

Si la empresa se forma de hecho y además por derecho, es decir mediante un contrato legalizado, debidamente escriturado en una Notaria Pública aprobado y legalizado mediante resolución de la Superintendencia de Compañías, la misma que ordena la inscripción en el Registro Mercantil de acuerdo a lo previsto por la ley, entonces ahí se considera una compañía de personería jurídica.

Clasificación

Existen varios criterios para la clasificación de las empresas; pero para efectos netamente contables y administrativos, podemos ubicarlos bajo dos aspectos:

- **Por la actividad que realiza**

Se clasifican en: Industriales, Comerciales, Bancarias, Agrícolas, Mineras, Hoteleras, Financieras, de Transporte, de Servicios, etc.

- **Por su constitución legal**

La ley contempla las siguientes clases de compañías con personería jurídica:

- **Compañía en Nombre Colectivo**

Está formada por dos o más socios que realizan el comercio bajo una razón social, los que responden en forma solidaria e ilimitada en caso de quiebra, disolución o liquidación de la compañía.

Su razón social está integrada por el nombre de todos los socios o de alguno de ellos, con la agregación de la palabra “y compañía”. Su capital social dividido en aportaciones, siendo necesario el pago de por lo menos el 50% del capital suscrito. Si el capital fuere aportado en obligaciones, valores o bienes, se dejará constancia de aquello con sus respectivos avalúos.

- **Compañía en Comandita Simple**

Está formada por uno o varios socios solidaria e ilimitadamente responsables y otro u otros, simples suministradores de fondos, llamados comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes. La razón social corresponde al nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables, al que se agregará las palabras "compañía en comandita" o la abreviatura que comúnmente suele usarse.

– **Compañía en Comandita por Acciones**

Está formado por socios solidariamente responsables y comanditarios. Su nombre corresponde el de uno o más socios solidariamente responsables, seguido de las palabras "compañía en comandita" o su abreviatura.

– **Compañía de Responsabilidad Limitada**

Está formada por un mínimo de tres y máximo de quince socios, los que responden hasta por el monto de sus aportaciones individuales. Al nombre asignado se le deberá agregar las palabras "compañía limitada" o sus respectivas siglas Cía. Ltda.

– **Compañía Anónima**

Está formada por lo menos con dos o más accionistas, los que responden hasta por el monto de sus aportaciones. Al nombre asignado se deberá agregar las palabras "compañía anónima" o "sociedad anónima" o sus respectivas siglas C. A. o S. A.

– **Compañía de economía Mixta**

Está formada por el Estado, las Municipalidades, Los Consejos Provinciales y las Personas Jurídicas de Derecho Público o las Personas Jurídicas semipúblicas, podrán participar conjuntamente con el capital privado. Al nombre asignado, se incluirá las palabras "economía mixta"

Importancia

Toda empresa antes de iniciar sus operaciones, deberá en primer lugar planificar para así acogerse a las normas legales establecidas en nuestra propia legislación, con la finalidad de funcionar legalmente, ya que de esta manera, además tendrá derecho a ciertos beneficios de protección estatal; según el caso, tales como: incentivos de orden crediticio, arancelario y tributario entre otros.

Organización

Cualquiera que sea su actividad y capacidad económica, deberá tener su organización, pero no podemos hablar de una organización universal; ya que ella dependerá de factores propios de cada empresa.

Organigrama

Es necesario organizar mediante la elaboración de un gráfico; el cual generalmente representa la estructura de la empresa en orden jerárquico y/o dividido por funciones o tareas específicas.

En síntesis; la buena organización dependerá alcanzar el objetivo propuesto, el cual es: obtener la mayor tasa de rentabilidad.

2.4. LA CONTABILIDAD

ZAPATA P. (2005. Pág. 14) manifiesta: “Es un elemento del sistema de información, de un ente, que proporciona datos sobre su patrimonio y su evolución, destinados a facilitar, las decisiones de sus administradores y de los terceros que interactúan con él en cuanto se refiere a su relación actual o potencial con el mismo.”

Por lo anteriormente expuesto podemos establecer que la contabilidad es una técnica y un elemento importante de un ente, que mediante el registro analiza e interpreta la información, facilitando así la toma de decisiones acertadas, para el desarrollo de la organización.

Objetivo

El principal es conocer la situación económica- financiera de una empresa en un periodo determinado, el que generalmente es de un año; así como también analizar e informar sobre los resultados obtenidos para poder tomar decisiones adecuadas a los intereses de la empresa.

Importancia

Permite conocer con exactitud la real situación económica – financiera de una empresa, en cambio cuando no llevamos contabilidad, no se conoce con exactitud: cuanto se tiene, cuanto nos deben o debemos, cual es el volumen de compras, ventas, gastos en definitiva solo se tiene una idea aproximada de la situación económica de la empresa o sea en forma empírica.

Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados conocidos como (PCGA) son un conjunto de reglas generales y normas que sirven de guía contable para formular criterios referidos a la medición del patrimonio y a la información de los elementos patrimoniales y económicos de un ente. Los PCGA constituyen parámetros para que la confección de los estados financieros sea sobre la base de métodos uniformes de técnica contable. www.esrobross.com.

2.5. NIIF

Uno de los problemas que se plantea al interpretar la información financiera es la falta de un criterio internacional a aplicar. Existe diversidad de normas contables. Esto genera diversos problemas principalmente:

La imposibilidad de establecer una comparación entre dos estados financieros. En consecuencia los datos obtenidos pueden llegar a perder algo de credibilidad.

El sobrecoste que supone para las empresas internacionales la aplicación de diferentes normas, según cada país, para la presentación de su información financiera.

Con el propósito de poner fin a estos problemas y aumentar a la vez la transparencia de la información. Ha comenzado a producirse en Ecuador, la convergencia de los estados financieros a la normativa internacional de información financiera (NIIF - Normas Internacionales de Información Financiera), la busca homologar los balances de las compañías con la normatividad local.

Estos nuevos requerimientos pueden tener no sólo consecuencia significativa en las cifras y contenido de los estados financieros de la empresa, sino también en la presentación de sus balances, su conceptualización, aplicación en los sistemas de contabilidad y en la preparación del personal financiero y contable, entre otros.

Una empresa bien organizada, querrá superar la tarea de hacer esta transición desde NECs (Normas Ecuatorianas de Contabilidad – actualmente requeridas) a NIIF de una manera lo más fluida posible. www.rincondelvago.com/niif.html.

2.6. NIC'S

Estas normas han sido producto de grandes estudios y esfuerzos de diferentes entidades educativas, financieras y profesionales del área contable a nivel mundial, para estandarizar la información financiera presentada en los estados financieros.

Las NIC, como se le conoce popularmente, son un conjunto de normas o leyes que establecen la información que deben presentarse en los estados financieros y la forma en que esa información debe aparecer, en dichos estados. Las NIC no son leyes físicas o naturales que esperaban su descubrimiento, sino más bien normas que el hombre, de acuerdo sus experiencias comerciales, ha considerado de importancias en la presentación de la información financiera.

Son normas de alta calidad, orientadas al inversor, cuyo objetivo es reflejar la esencia económica de las operaciones del negocio, y presentar una imagen fiel de la situación financiera de una empresa.
www.mail.ups.edu.ec

2.7. LA PAPA

Introducción

Según LÓPEZ Mateo, en su libro “RAÍCES Y TUBÉRCULOS”, detalla que la papa o patata, *Solanum tuberosum*, se caracteriza por una extraordinaria adaptación a condiciones muy variadas de suelos y climas, por lo que es posible encontrarla en todos los continentes. Esta distribución es resultado de las enormes diferencias existentes entre sus diversas variedades en cuanto al tiempo que necesitan para madurar. Este tiempo varía desde unas semanas después de la brotación, hasta unos 3 meses de maduración. Únicamente su sensibilidad a las heladas y el desarrollo deficiente de tubérculos bajo temperaturas demasiado elevadas, limita en cierto modo su siembra.

El nombre primitivo de papa procede del quechua, idioma de los indios de la actual Bolivia. Este nombre se usa actualmente en toda América Latina y en varias partes de España. El nombre correcto, según la Real Academia de la Lengua Española, es el de patata.

Características Físicas

SÁNCHEZ, Cristina (2003; Pág. 9) manifiesta “La papa es un tubérculo que se desarrolla a partir de una semilla asexual (tallo modificado) el cual forma raíces adventicias fibrosas, se siembra en todas las latitudes variedades ampliadas, cuyo nombre científico es Solanum Tuberosum L”

Del concepto anteriormente establecido la papa es un tubérculo comestible e industrializable, es cultivada en latitudes variadas, por lo que es consumida en todo el mundo.

Importancia

La gran importancia económica de la papa se basa en su elevada capacidad de producción de sustancias alimenticias por unidad de superficie tres veces más que los cereales. Este tubérculo tiene grandes ventajas por las múltiples posibilidades de consumo que ofrece, bien sea como alimento directo para el hombre y el ganado, o como materia prima en destilerías, fabrica de fécula o en la producción de derivados.

La decisiva influencia ejercida por el cultivo de la papa sobre la fertilidad del suelo tiene gran importancia para la explotación agrícola. La abundante fertilización que necesita la papa y el intenso labrado del suelo en que se encuentre son muy favorables para mejorar el estado de este, lo que da lugar a que el rendimiento sea superior y que beneficie al suelo para el posterior cultivo de cereales. Otra ventaja que tiene la papa es la de ser poco afectada por otros cultivos que le hayan precedido. Por ello, la papa ha llegado a ser el cultivo básico y, por lo tanto, el de mayor importancia para la rotación en los suelos ligeros de las zonas templadas y en los de mesetas y trópicos.

Las cifras elevadas de la producción en algunos países, como también los numerosos resultados experimentales de los cultivos, pueden ser superados considerablemente con el perfeccionamiento de la técnica agrícola.

Uso Industrial

Este tubérculo tiene varios usos industriales que constituyen regiones de importancia en muchos países. Así, la papa es empleada para procesos de fermentación de los que se obtiene alcohol etílico, butanol, acetona y etil propil. El macerado de papas, rico en almidón, se mezcla con preparados que contienen la enzima amilasa que transforma el almidón

en maltosa. Este azúcar es utilizado por las levaduras para efectuar el proceso de fermentación alcohólica. Por lo costoso de este proceso, solo se emplean los excedentes de cosechas de papas dañadas.

Otro uso industrial lo constituye la obtención de almidón. En muchos países, la papa es la principal materia prima para esta obtención. Paralela a la producción de almidón se establece en el mundo la fabricación de dextrina, un producto de múltiples usos en la fabricación de pegamentos. Otros productos que se obtienen a partir del almidón de papa son diversos azúcares, como por ejemplo la dextrosa y la glucosa, la cual se utiliza para remplazar el azúcar de la fabricación de bombones.

Ecología

En los estudios ecológicos realizados en el cultivo de la papa, se ha comprobado que los diferentes factores que integran la ecología (temperatura, luz, suelo, etcétera) influyen de forma notable en los rendimientos de esta planta.

Temperatura

La temperatura óptima para el cultivo de la papa está entre los 18 y 22° C, y cualquier variación brusca de este factor origina trastornos en el comportamiento fisiológico de la planta.

Las bajas temperaturas, inferiores a 5°C especialmente si van acompañadas por fuertes y prolongadas heladas y por vientos, perjudican bastante la planta, la cual resiste sin morir, pero produce muy poco porque los tubérculos son pequeños y sin desarrollo.

Altitud.

La papa, de acuerdo con la variedad de que se trate, se puede plantar en localidades situadas al nivel del mar hasta regiones que se encuentran a 4000m de altura sobre este nivel.

El efecto de la altitud sobre el crecimiento de la papa puede interpretarse en función de la temperatura y la longitud del día en las regiones donde se cultiva esta planta.

Humedad

La sequia prolongada impide el desarrollo del tubérculo. Esto sucede particularmente en el periodo que va desde un mes después de la brotación hasta el engrosamiento del tubérculo. En general, las lluvias bien repartidas redundan en mejores rendimientos de papa. Si la cantidad de precipitaciones es menor, la gran sensibilidad de este cultivo se hace notar fácilmente frente a las sequias.

Vientos

El viento es un factor climático de importancia, ya que puede provocar una transpiración anormal a causa de la reapertura de las estomas. Además provoca el acamado de las plantas, lo que impide que estas puedan realizar a plenitud todas sus funciones metabólicas, con la consiguiente merma en sus rendimientos.

Suelos

El suelo tendrá que compensar, en un máximo posible, las fluctuaciones del suministro agua y ofrecer, al mismo tiempo condiciones favorables para las necesidades de aire y espacio de los órganos subterráneos de la papa. De aquí para obtener buenos rendimientos sean favorables, por orden de ventajas, los limosos francos, las arenas limosas y humíferas y los suelos de turbera bien cultivados; por el contrario, en los suelos arenosos secos y los suelos pesados arcillosos se obtienen mejores rendimientos.

2.8. VODKA

Vodka o 'wodka', es la bebida alcohólica nacional de Rusia y Polonia, donde en ambos países la "w" se pronuncia como una "v". Su significado es el de 'agüita', una forma delicada y diminutiva de llamar al agua.

La vodka es la bebida espirituosa más consumida en el mundo, su sabor suave y delicado permite tomarla sola, o combinarla con otros ingredientes para elaborar tragos.

La vodka se compone principalmente de agua y alcohol (etanol), y puede contener agregados aromatizantes. Su rango de alcohol oscila entre 35 y 70% en volumen. Se puede destilar de cualquier planta rica en almidón.
www.zonadiet.com

Origen del Vodka

Originariamente la producción de esta bebida era a partir de los productos de agricultura locales más baratos y abundantes como el trigo, maíz, papas, caña de azúcar o la combinación de cualquiera de estos. El proceso consistía en una filtración simple y rápida del fermento de estos vegetales usando un filtro a base de carbón vegetal, en lugar de un proceso caro y prolongado de destilación. El líquido purificado era después reducido, sin añejarse (envejecerse), hasta ser potabilizado mediante la adición de agua destilada para luego embotellarlo.

El resultado de este ciclo de elaboración era y sigue siendo un producto incoloro y sin olores con una graduación alcohólica elevada.

Las vodkas producidas en Rusia contenían 40% de alcohol y las de Polonia alcanzaban los 45° de graduación alcohólica.

Actualmente la graduación típica es de 45°, por lo que su aporte calórico al organismo por cada 100 mg (aproximadamente 100 ml) es de 315 kcal. Antes de la II guerra mundial, la vodka era un producto consumido solamente en Rusia, Polonia, Ucrania, países eslavos y bálticos. Después de la guerra la producción y consumo de vodka se incrementó

extraordinariamente debido a que comenzó a producirse y tomarse en los países occidentales, principalmente en Estados Unidos.
www.wikipedia.org

Tipos de Vodka

Cada país productor desarrolló la vodka desde crudos hacia distintos métodos de producción y destilación.

En Inglaterra y Estados Unidos, su producción se orientó hacia la mejora del proceso de destilación a partir de cereales y granos, mientras que en Europa Oriental, hacia la obtenida a partir de la papa. Debido a esto, en las zonas de consumo occidental existe una clara preferencia por las vodkas a partir de granos y en las zonas orientales hacia las de papa. Agregado a esta diferencia en producción, existen variantes de la bebida como la Zubrowka Polaca que se elabora agregando una variedad de maceración de pastura con igual nombre. Esto hace que la bebida sea de un tono amarillento, y le agrega bouquet y un cierto sabor amargo.

En cuanto a las costumbres para beberla, estas también difieren según su lugar de consumo. En los países bálticos y de Europa oriental, la bebida es tomada sola y sin mezclar, sirviéndose en vasos bien fríos. En los países occidentales, es utilizada para preparar cocktails.
www.alambiques.com/vodka.htm

2.9. PROCESO DE ELABORACIÓN

Preparación del caldo y fermentación

Se muelen los granos convirtiéndolos en harina, se añade agua y se hace la mezcla bajo presión. Durante la operación, el almidón contenido en los granos se transforma en una masa de gel y luego en azúcar que, bajo el efecto de la levadura, se transforma en alcohol durante la fermentación. La fermentación dura cerca de 40 horas y produce una bebida bastante

fuerte (cerca del 9 %) que se usa para destilar, con esta alta cantidad de alcohol se garantiza la pureza de la vodka producida.

Destilación

Tiene lugar en un sistema de destilación continua que tiene de 2 a 5 alambiques; la altura de los alambiques (de acero inoxidable con partes de cobre) es de 20-40 metros. En el primer alambique el alcohol se aparta de la brasa: la braga calentada va desde arriba del alambique y se encuentra con la corriente de vapor caliente desde abajo, el alcohol junto con otros vapores sube a la parte superior del alambique. Los residuos de la braga -el orujo- se baja a la parte inferior y lo usan para cebar el ganado. Con ayuda del segundo alambique -rectificadora el alcohol aumenta su fuerza concentrando en la parte superior del alambique. La bebida final contiene 96 % de alcohol y no tiene ningún olor, ni sabor de materias primas.

Tratamientos finales

Para eliminar cualquier tipo de impurezas o resabios desagradables muchos productores continúan utilizando el filtro de carbón vegetal, de leño de manzano o abedul. Otros métodos incluyen la utilización de arenas de cuarzo, metales preciosos o incluso diamantes. En algunos casos se procede al sometimiento de la vodka a muy bajas temperaturas, lo cual provoca la solidificación de los residuos que luego se eliminan.

La bebida final, antes de la mezcla, contiene 96 % de alcohol y carece casi por completo de sabores y olores ajenos a los propios del etanol. La calidad del agua es fundamental para el resultado final. A menudo se suele recurrir a aguas provenientes de determinados glaciares, manantiales, lagos, etc.

La vodka se puede aromatizar y saborizar, agregando especias o extractos de frutas. Dos ejemplos típicos son: la vodka polaca Zubrowka, en la que se deja macerar un tallo de hierba (hierba del bisonte), y la clásica ucraniana con chile picante.

Actualmente la graduación típica oscila entre 37,5% y 42% en vodkas comunes (hasta 70% en algunas especialidades rusas, por lo que su aporte calórico al organismo por cada 100 mg aproximadamente es de 315 kcal).

www.delbuencomer.com.ar/index_archivos/vodkadedilados.htm

2.10. TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Valor Actual Neto (VAN)

CHIRIBOGA, Luis (2010, Pág. 257) dice: El cálculo del valor actual neto es necesario en la toma de decisiones financieras, en el tanto para el financiamiento, como para una inversión a futuro, no es otra cosa que la eliminación de las causas de distorsión del dinero a través del tiempo, mediante el cálculo de los flujos de fondos presentes y futuros, positivos y negativos en valores homogenizados o montos de igual valor, convirtiéndose en una de las herramientas indispensables de la Administración Financiera para la toma de decisiones tanto para el financiamiento, con el fin de calcular el costo real de financiamiento o para una inversión, con el fin de calcular el rendimiento real de la inversión y la forma como se recupera dicha inversión, así como el tiempo en el que se recupera.

Por lo anteriormente anotado podemos decir que el valor actual neto, es una medida de los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente. Es una de las metodologías estándar que se utilizan para la evaluación de proyectos y principalmente para la toma de decisiones adecuadas.

Tasa Interno de Retorno (TIR)

COSTALES, Bolívar (2002, Pág. 227) dice: "La tasa interna de retorno se define como el valor de la tasa de actualización en que se

iguala el valor actual de los ingresos con el valor actual de los egresos: para lo cual, es necesario calcular un CASH-FLOW resultante de la operación anual durante la vida útil del proyecto considerando además el valor residual o valor de salvamento de los activos.

La tasa interna de retorno también es conocida como la tasa de rentabilidad producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo, durante la vida útil del proyecto, conjuntamente con el VAN, nos permitirá la acertada toma de decisiones dentro de la ejecución del presente estudio de factibilidad.

Costo Beneficio

COSTALES, Bolívar (2002, Pág. 230) manifiesta: Costo Beneficio se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos.

El análisis de costo-beneficio es una técnica importante dentro de la decisión, determinando la conveniencia de un proyecto mediante la enumeración y valoración de todos los costes y beneficios derivados directa e indirectamente de dicho proyecto, maximizando la utilización de los recursos.

Periodo de Recuperación

COSTALES, Bolívar (2002 Pág. 233) manifiesta: El conocimiento del periodo del tiempo necesario para recuperar la inversión, es un criterio tan importante como el de la rentabilidad, para inducir a realizar una inversión.

Toda opción de invertir está asociada a la posibilidad de comparar el costo de oportunidad del dinero con el riesgo de la inversión; por eso, los proyectos deben ser debidamente sustentados y atractivos en sus rendimientos para poder ser ejecutados.

El periodo de recuperación de la inversión es un instrumento importante que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial, facilitando así la decisión de invertir o no en dicho proyecto.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1. PRESENTACIÓN

El presente estudio tiene el objeto de analizar cada uno de los aspectos influyentes en el mercado del vodka, determinar la existencia de un número considerable de acreedores en la Región Norte del país, dispuestos a adquirir el producto resultante de la nueva planta procesadora de vodka, e identificar el precio, la plaza y promoción de este producto que se va a comercializar, para esto tomamos como referencia los datos obtenidos en la investigación realizada en nuestro Diagnostico Situacional, elaborado en el Capítulo I del presente estudio.

3.2. RECOPIACIÓN DE ANTECEDENTES

La Recopilación de datos nos servirá para cuantificar la demanda actual del producto, es decir el vodka elaborado por medio de la industrialización de la papa, además de ser la fuente para las estimaciones de la demanda del producto, y para la evaluación y la tendencia del consumo del vodka en el Ecuador.

3.3. EVOLUCIÓN DE LA OFERTA

Disponibilidad de materia prima

La papa es un producto de gran importancia, tanto a nivel nacional como de la Región, pese a que su producción ha venido atravesando por muchos inconvenientes en los últimos años debido a la falta de incentivos que tiene el productor, provocada por una deficiente comercialización del producto, que le impide obtener un precio estable y rentable en el mercado, además de la falta de una adecuada conservación e

industrialización, que asegurará al productor un mercado rentable todo el año.

3.4. SUPERFICIE, PRODUCCIÓN Y RENDIMIENTO DEL CULTIVO DE PAPA EN LA PROVINCIA DEL CARCHI

A continuación se detallan la superficie cosechada, el volumen de producción y los rendimientos de papa obtenidos en la provincia del Carchi.

Cuadro N° 1

Superficie, producción y rendimiento del cultivo de papa en la provincia del Carchi

AÑO	SUPERFICIE (HAS)		PRODUCCION	RENDIMIENTO
	SEMBRADA	COSECHA	TM/ha	TM/ha
2006	3270	3555	60435	17
2007	3495	4107	69819	17
2008	1173	1325	26500	20
2009	937	1015	20300	20
2010	1383	2326	27390	20

FUENTE: SERVICIO DE INFORMACIÓN Y CENSO AGROPECUARIO (SICA) AGOSTO 2010

Como puede apreciarse, la provincia del Carchi, cuenta con un alto nivel de producción de la papa, lo cual representa un promedio del 25% de la producción nacional. Asimismo, los rendimientos obtenidos son netamente superiores al promedio nacional. Todo esto permite afirmar que la provincia del Carchi es especialmente apta para el cultivo de papa y tiene una gran importancia a nivel nacional.

3.5. EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA

Demanda interna

Para los fines de este estudio, la demanda aparente de vodka que se registra en todo el país será considerada de acuerdo a las importaciones realizadas de vodka por año y en toneladas, tomadas de la fuente del Banco Central y que se describen a continuación:

Cuadro N°2
IMPORTACIONES DE VODKA EN ECUADOR

AÑOS	TONELADAS	CIF - DOLAR
2004	478,70	995,37
2005	570,07	1263,14
2006	761,48	1473,87
2007	614,78	1495,25
2008	859,37	1959,14
2009	451,94	1087,77

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

De dicha información histórica podemos estimar la tasa de crecimiento de las importaciones y las proyecciones para los años subsiguientes, permitiéndonos de esta manera obtener un aproximado del crecimiento de la demanda del vodka en el Ecuador, para lo cual utilizamos la siguiente fórmula para cada año:

$$TASA DE CRECIMIENTO ANUAL = \frac{TONELADAS AÑO ACTUAL}{TONELADAS AÑO ANTERIOR} - 1$$

Así tenemos:

$$año 2004 = \frac{478,70}{0} - 1 = 0$$

$$año 2005 = \frac{570,07}{478,70} - 1 = 0,19$$

$$\text{año 2006} = \frac{761,48}{570,07} - 1 = 0,34$$

$$\text{año 2007} = \frac{614,78}{761,48} - 1 = -0,19$$

$$\text{año 2008} = \frac{859,37}{614,78} - 1 = 0,40$$

$$\text{año 2009} = \frac{451,94}{859,37} - 1 = -0,47$$

Estos resultados se resumen a continuación en el cuadro numero 3

Cuadro N°3
TASA DE CRECIMIENTO DE ACUERDO A LA TENDENCIA
HISTÓRICA

AÑOS	TONELADAS
2004	0,00
2005	0,19
2006	0,34
2007	-0,19
2008	0,40
2009	-0,47
TASA DE CRECIMIENTO DE LA DEMANDA	0,26

ELABORADO: POR LAS AUTORAS
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Esta tasa de crecimiento obtenida nos permite calcular las proyecciones de la demanda que en nuestro caso se ha tomado como tal a las importaciones de vodka:

Cuadro N°4
PROYECCIONES LA DEMANDA (IMPORTACIONES)

AÑOS	TONELADAS	CIF - DOLAR
2010	568,42	1325,38
2011	714,92	1743,96
2012	899,18	2294,74
2013	1130,92	3019,47
2014	1422,40	3973,09

ELABORADO: POR LAS AUTORAS
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

De acuerdo con las proyecciones realizadas en base a la tasa de crecimiento calculada de los datos históricos, podemos determinar, que puede llegar a existir un nivel importante de consumo dentro del país, además también tomando en cuenta a la investigación realizada en el Diagnostico Situacional, la población determina que la producción del vodka en el cantón Montufar es muy buena con un porcentaje de aceptación del 51,93% (gráfico N° 12 diagnóstico situacional).

3.6. OFERTA

Análisis de la Oferta

El análisis de la oferta nos permitirá, conocer la incidencia del producto y su consumo en relación con la oferta existente, evaluar las perspectivas futuras y desarrollar las estrategias de mercado necesarias para responder a la demanda del vodka, logrando el posicionamiento del producto a través de los canales de distribución.

PROYECCIONES

Proyección de la Oferta

Para este efecto consideraremos como oferta a las exportaciones de vodka en toneladas realizadas en el país del año 2004 al año 2009 según datos del Banco Central, el único exportador de vodka del país es la Industria Licorera Iberoamericana ILSA S.A. ubicada en la ciudad de Quito, la cual se dedica a la destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas y cuya información resumimos a continuación en el siguiente cuadro:

Cuadro N°5
EXPORTACIONES DE VODKA ECUADOR

AÑOS	TONELADAS	FOB - DOLAR
2004	0,1	0.02
2005	0	0
2006	0,02	0.07
2007	0	0
2008	0	0
2009	1,74	4.62

FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Estos datos históricos nos permiten realizar las proyecciones para los siguientes años.

PROYECCIONES DE EXPORTACIONES DE VODKA

Para determinar la tasa de crecimiento de la oferta, que nos permita proceder a realizar las proyecciones de los años siguientes utilizamos la siguiente fórmula:

$$i = \sqrt[n-1]{\frac{Pt}{Po}} - 1$$

En donde:

i = tasa de crecimiento

Po = periodo inicial

Pt = periodo final

n = numero de periodos

$$i = \sqrt[5]{\frac{1,74}{0,10}} - 1$$

$$i = \sqrt[5]{17,4} - 1$$

$$i = 0,770556743$$

Cuadro N°6
PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	EXPORTACIONES TONELADAS
2010	3,08
2011	5,45
2012	9,66
2013	17,10
2014	30,28

ELABORADO: POR LAS AUTORAS
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Como podemos apreciar en el cuadro, luego de aplicar la formula se determina una tasa de crecimientos de la oferta del 0,77; con la cual se procede a calcular las proyecciones de las exportaciones, para los años 2010 al 2014.

3.7. CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Con los datos obtenidos en los cálculos de la proyección de la oferta y demanda del vodka, podemos calcular la DEMANDA INSATISFECHA existente, restando la demanda de la oferta:

Cuadro N°7
DEMANDA INSATISFECHA DE VODKA

AÑOS	TONELADAS		
	(a) EXPORTACIONES OFERTA	(b) IMPORTACIONES DEMANDA	(a - b) DEMANDA INSATISFECHA EN TONELADAS
2010	3,08	568,42	-565,34
2011	5,45	714,92	-709,46
2012	9,66	899,18	-889,52
2013	17,10	1130,92	-1113,82
2014	30,28	1422,40	-1392,12

ELABORADO: POR LAS AUTORAS
FUENTE: BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

De acuerdo en el cuadro existe un alto nivel de demanda insatisfecha, la cual se pretende captar con este proyecto una vez determinada su viabilidad.

3.8. PROVEEDORES

En el presente estudio, se ha tomado como referente el especial interés de los pequeños productores de papa de la zona, para proveer de materia prima a la planta, lo que los convierte en los proveedores potenciales de la planta; quienes de acuerdo con la capacidad instalada de la planta aportarán con 210 toneladas de papa para la producción de 14400 botellas de vodka de 750ml al año.

PRECIO

El precio proyectado se determinará por medio de un método técnico en base al IPC (Índice de Precio Proyectado), se realizó la proyección del precio, elaborado en base a proyección de 5 años, aplicando la fórmula:

$$P_t = P_o(1 + i)^{n-1}$$

Fuente: BACA, Urbina Gabriel

Cuadro N°8 DATOS HISTÓRICOS DE PRECIOS DE PAPA

PROMEDIO DE PRECIOS POR AÑO

AÑO	MINIMO	MAXIMO
2004	3	6
2005	10	13
2006	7	11
2007	4	7
2008	12	16
2009	11	14

FUENTE: SERVICIO DE INFORMACIÓN Y CENSO
AGROPECUARIO (SICA) AGOSTO 2010

De acuerdo al cuadro N° 9 se observan los precios por años de la papa, los cuales fluctúan dependiendo del nivel de producción, la temporada y el tiempo en que se produce, las cuales se pretende aprovechar para disminuir los costos de producción, especialmente las temporadas en las que los precios bajan, lo cual nos beneficiaría para nuestro proyecto.

CALCULO DE LA TASA DE CRECIMIENTO

$$P_t = P_o(1 + i)^{n-1}$$

En donde:

i = tasa de crecimiento

Po = periodo inicial

Pt = periodo final

n = numero de periodos

$$i = \sqrt[n-1]{\frac{Pt}{Po}} - 1$$

$$i = \sqrt[5-1]{\frac{12}{5}} - 1$$

$$i = \sqrt[5]{2,4} - 1$$

$$i = 0,1913579$$

Luego del cálculo de la tasa de crecimiento se procede a realizar la proyección de los precios de papa para los cinco años siguientes:

AÑO	PRECIOS PROYECTADOS DE PAPA POR QUINTAL
2010	15
2011	18
2012	21
2013	25
2014	30

ELABORADO: POR LAS AUTORAS

FUENTE: SERVICIO DE INFORMACIÓN Y CENSO AGROPECUARIO (SICA) AGOSTO 2010

Estos precios proyectados de la papa nos servirán de base para el cálculo del costo de materia prima en el Capítulo IV Estudio Técnico.

3.9. PRODUCTO

Producto que ofrecerá la planta

A nivel mundial la mayor parte del alcohol etílico que se produce es por vía fermentativa de fuentes azucaradas. Por ejemplo en nuestro país se utiliza la miel final del proceso de obtención de la azúcar, utilizando la levadura como microorganismo productor de alcohol. Estas dos combinadas con sales de amonio como fuentes de nitrógeno y fósforo y un pH ajustado con ácido sulfúrico en los equipos idóneos para el proceso se debe obtener una buena producción de alcohol; pero cuál sería la combinación si en vez de querer producir un alcohol por la vía tradicional quisiéramos obtener un alcohol ecológico ya con este fin cambian un poco el proceso, este exige la no utilización de productos químicos como las sales de amonio y el ácido sulfúrico antes mencionados. Habría que buscar otra tecnología para la producción del mismo como un ajuste de pH mediante ácido láctico producido por bacterias lácticas las cuales también mejoran el medio cultivo, es decir hacen un medio más asequible para las levaduras. Un alcohol obtenido por una tecnología como esta sería un altamente cotizado en el mercado internacional lo cual traería grandes beneficios para la economía del país y también desde el punto de vista ambiental estaríamos dando un paso a la conservación de nuestro entorno.

En este contexto el producto que ofrecerá la planta es el vodka y la materia prima que utilizaremos en nuestro proyecto en la patata o papa.

Característica del producto

El Vodka es un aguardiente claro sin color, ni olor. Generalmente de grano fermentado, aunque se ha llegado a obtener de la cáscara de la

patata. Es el aguardiente nacional de Rusia y Polonia, y significa "agüita" (diminutivo de agua) (agua=woda en polaco, водá en ruso).

A excepción de cantidades insignificantes de condimentos, el vodka consiste de agua y alcohol (etanol). Contiene un rango de alcohol entre 35 y 70% en volumen. El clásico vodka ruso tiene unos 40 grados y por lo que será el mismo a utilizar en la planta.

La Marca

Pensando en una idea de investigación tecnológica, hemos decidido crear un posible producto, teniendo en cuenta, su calidad y presentación.

En efecto, hemos decidido incursionar en el campo de licores con el vodka; ya que actualmente contamos con la materia prima suficiente e idónea para elaborar este producto.

La realidad del mercado de licores constituye una oportunidad para producir localmente un licor de calidad que permita sustituir una buena parte del vodka importado y competir con otros como el whisky, ginebra, tequila y principalmente el aguardiente.

En tal virtud se utilizará el mismo nombre del producto como la marca ya que es un nombre original y permitirá su posicionamiento en el mercado.

El nombre del Producto

El producto a elaborar será el vodka de papa la cual contiene aproximadamente de 20 a 25% de almidón, lo que representa un 50% de conversión hacia azúcares para producir por fermentación alcohol.

El nombre que tendrá el producto es:

"Agüita"

Que es el diminutivo de agua y es la traducción del término Ruso Vodka.

Envase

Las características de su envase deberá ser novedoso y llamativo, lo cual motivara su compra.

El envase será de dos colores: el primero de botella color turquesa claro y el otro color amarillo, con tapa estilo corcho de color negro, además de la banda de seguridad que sujete la tapa.

(Ver dibujo).



Etiqueta

Deberá venir impresa con el nombre del producto “Agüita”, el slogan “Nuestro Vodka” y una botella junto a estos. Además contará con toda la información referente a la industrializadora, números de teléfono y dirección. La información y contenido alcohólico del producto, registro sanitario y demás requisitos legales.



3.10. Canales de Distribución

Según McGRAW – HILL (1990 pág. 49), manifiesta “un canal de distribución es la ruta que toma para pasar del productor a los consumidores finales, dependiendo en varios puntos de esta trayectoria”.

Una vez que el producto haya finalizado su etapa de producción, es necesario ponerlo a disposición del comprador. El canal de distribución, representa el camino que se seguirá para hacer llegar el producto al consumidor final, generando un nexo entre ambos. Los distintos circuitos que se pueden trazar para el bien desde el origen, que representa el punto de producción, hasta el destino, que representa el consumidor final, son los canales de distribución. Para alcanzar este objetivo el producto puede pasar por intermediarios entre el fabricante y el consumidor final, o a su vez en forma directa.

De acuerdo a esto hemos considerado los siguientes canales de distribución que serán una base importante para el desarrollo de nuestro proyecto:

Venta Directa

Canal Ultra-Corto

El producto se dirige desde el fabricante hasta el consumidor; no existe intermediario alguno. El producto será vendido mediante la utilización de bodegas que serán ubicadas en lugares estratégicos de manera que cubra todo el sector urbano.

Venta a través de Distribuidores

Canal Corto

Posee un intermediario que oferta el producto al consumidor final, para este efecto se tomará en cuenta los supermercados y micro mercados; mediante la entrega a consignación.

Canal Largo

Canalizado por dos o más intermediarios que realizan una especie de cadena para llevar el producto al consumidor final, es decir a través de los distribuidores de productos de consumo masivo.

Promoción y Publicidad

De la promoción del producto, depende mucho su venta, para esto se realizará una serie de material promocional como: afiches, trípticos, hojas volantes, que permita a los consumidores conocer sus atributos, además de su difusión a través de los distintos medios de comunicación locales, regionales y nacionales.

CAPÍTULO IV

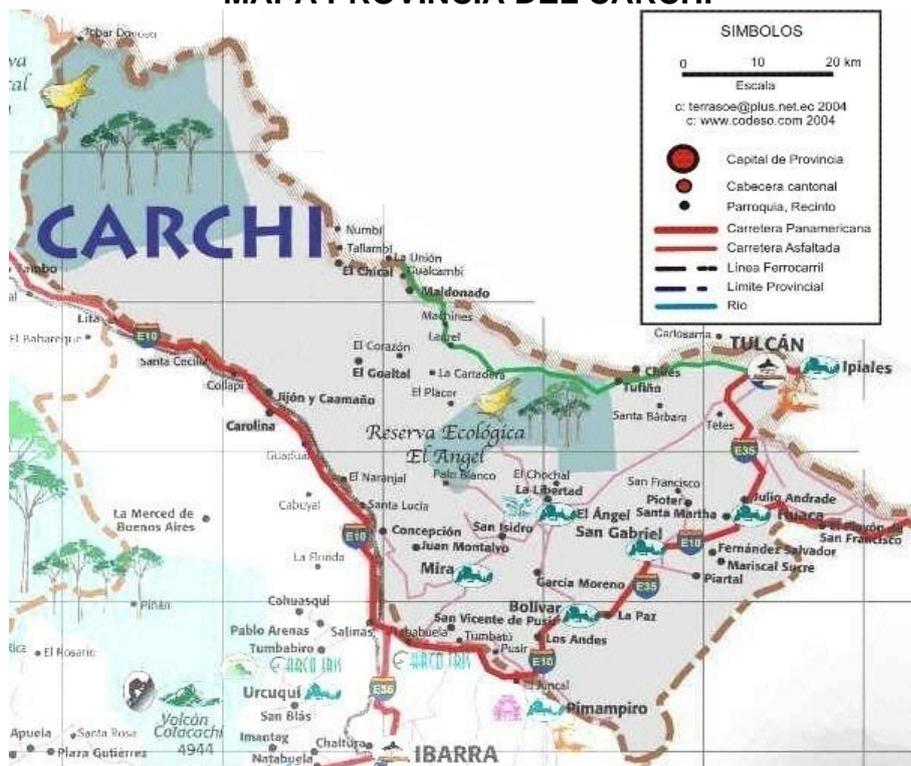
ESTUDIO TÉCNICO

4.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Macrolocalización

La empresa de producción y comercialización de vodka, se ubicará al norte del Ecuador, en la provincia del Carchi, Cantón Montufar. El Cantón Montufar se encuentra a de 2.200 a 3.800 msnm, su extensión es de 383,3 Km², su actividad principal es la agricultura, debido a sus suelos fértiles y ubicación geográfica; su clima es adecuado para el cultivo de papa, sus vías de acceso se encuentra en buenas condiciones, lo que nos facilita el transporte de la materia prima y el producto terminado.

FIGURA N° 1
MAPA PROVINCIA DEL CARCHI

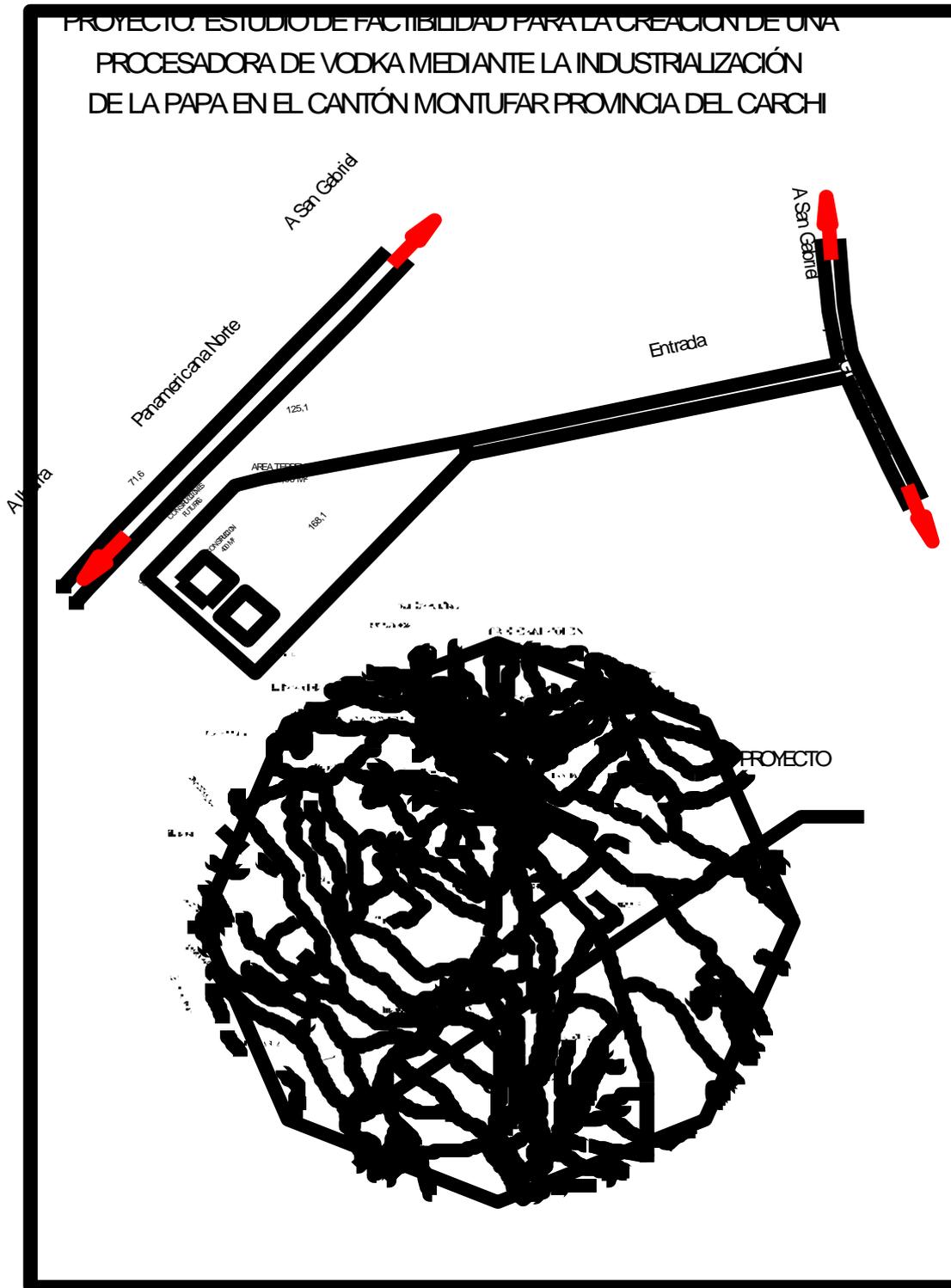


Fuente: www.mapasdeecuador.blogspot.com.

4.2. Microlocalización

La nueva planta estará ubicada en el sector El Capulí, perteneciente a la parroquia San José del Cantón Montufar, panamericana norte. El terreno donde se ubicará el proyecto cuenta con servicios básicos de energía eléctrica, agua potable y alcantarillado, disponibilidad de mano de obra calificada y no calificada suficiente para el normal funcionamiento de la planta procesadora de vodka. El área del terreno será distribuida para producción, administración, contabilidad, comercialización y marketing, bodega de materia prima e insumos y para el almacenaje del producto terminado.

FIGURA N° 2
UBICACIÓN GEOGRÁFICA DE LA PLANTA



Elaborado por: Ing. Anselmo Cadena.

Ubicación de la planta

La producción del vodka se lo realizará en el sector El Capulí, anteriormente determinado, pertenece a la zona industrial del cantón Montufar. La extensión del terreno es de una hectárea. El valor del terreno es de \$25000,00 cuenta con vías de comunicación, las mismas que se encuentran en perfecto estado, encontrándose a pocos metros de la panamericana Norte, esto nos facilitará el aprovisionamiento de la materia prima por parte de los agricultores del sector y la distribución del producto terminado.

4.3. Diseño de Instalaciones

Área de construcción

Esta área será destinada para gerencia, contabilidad, comercialización y marketing con sus respectivas oficinas. Además del área de producción, el total de la construcción es de 400 metros cuadrados

Área para futuras expansiones

Se determina 9000 metros cuadrados para futuras expansiones, de acuerdo a las necesidades que surjan.

4.4. Flujo grama de proceso

La elaboración de vodka, por medio de la industrialización de la papa, se determina a través del siguiente proceso:

Diagrama de bloques



Fuente: Tesis FICAYA "Elaboración de una bebida alcohólica destilada (vodka), a partir de tres variedades de papa.

Elaboración: Las autoras

4.5. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO INDUSTRIAL

El siguiente proceso industrial, está basado en la investigación realizada en la Tesis FICAYA “Elaboración de una bebida alcohólica destilada (vodka), a partir de tres variedades de papa.

Recepción y Pesado

Al llegar los tubérculos de las áreas de cultivo, éstos deben ser recibidos y pesados en una balanza de plataforma.

Almacenamiento

El almacén de materias primas debe estar dividido en secciones para separar los envíos.

Transporte y Selección

Las papas son transportadas mediante fajas transportadoras del lugar de almacenamiento hacia el lavador. La selección se realiza visualmente a lo largo de la faja transportadora, eliminando los tubérculos que no sean aptos.

Lavado y Pelado

En la lavadora-peladora, los tubérculos son perfectamente lavados y pelados con ayuda del agua, la cáscara es pelada por abrasión. La papa limpia y pelada pasa al molino.

Molino

Las papas son llevadas por una faja transportadora al molino Súper Rasp, donde son ralladas hasta convertirse en una pasta fina (crema).

Extracción del Almidón

Se separa el almidón de la celulosa, para ello se utiliza un extractor múltiple. Esta máquina, utilizando la fuerza centrífuga, tamiza (separa) el almidón de la celulosa (afrecho o fibra).

Lavado y Concentración del Almidón

"La lechada" que viene de los extractores contiene proteína, materia grasa y sustancias insolubles y es recepcionada en un tanque del cual se trasvasa, mediante una bomba, hacia los tanques de fermentación.

Fermentación

Mediante la adición simultáneamente de 2 fermentos especiales que transforman en primer lugar el almidón de papa a sacarosa y luego ésta a **ETANOL**.

Destilación

Una vez obtenido el **ETANOL**, se procede a la destilación de éste como producto final.

Purificación

Con el **ETANOL** listo para ser mezclado con agua destilada, midiendo anteriormente el grado de alcohol a obtener.

Presupuesto Técnico

Las inversiones que necesita VODKARCHI, para materializar el proyecto de elaboración de vodka, por medio de la industrialización de la papa es el siguiente:

4.6. INVERSIONES FIJAS

Terreno

El desarrollo del presente proyecto por su capacidad de producción, requerirá que la dimensión de su terreno sea de 1 hectáreas.

Cuadro N° 9 Requerimiento de terreno

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD (hectáreas)	PRECIO	TOTAL
Terreno	1	\$ 2500,00	\$ 2500,00

Fuente: I. Municipio del Cantón Montufar 2010

Elaborado por: Las autoras

Infraestructura Civil

Por concepto de construcciones civiles que son necesarias para operar la microempresa se tendrá un monto de 100.000 dólares. Y corresponde a las obras civiles ejecutadas en la planta de producción y, áreas de oficinas para cada departamento.

Cuadro N° 10 Infraestructura Civil

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Infraestructura Civil	400	\$250,00	\$100.000,00

Fuente: Investigación de Campo 2010

Elaborado por: Las autoras

Muebles y Enseres

Por concepto de muebles y enseres se tendrá una inversión de 3.482 dólares; cuyas partidas son las siguientes:

Cuadro N° 11 Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL USD
Escritorio Ejecutivo con estructura metálica	4	290,00	1.160,00
Escritorio Ejecutivo sin estructura metálica	1	200,00	200,00
Silla ejecutiva giratoria	4	198,00	792,00
Silla giratoria	1	125,00	125,00
Sillas	15	45,00	675,00
Archivador	3	115,00	345,00
Librero	1	185,00	185,00
TOTAL			\$ 3.482,00

Fuente: Investigación de Campo 2010

Elaborado por: Las autoras

Equipo de Computación

En equipo de computación, se realizará la adquisición de los siguientes:

Cuadro N° 12 Equipo de Computación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL USD
COREL 5 capacidad de disco duro 1000 Gb. Con accesorios	4	1.129,00	4.516,00
COREi3 capacidad de disco duro de 500 Gb. Con accesorios	1	899,00	899,00
TOTAL			\$ 5415,00

Fuente: Investigación de Campo 2010

Elaborado por: Las autoras

Planta de Producción

En la producción del vodka se necesitará de la siguiente maquinaria:

Cuadro N° 13 Planta de Producción

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL USD
Balanza de plataforma	1	670,00	670,00
Faja transportadora	1	12.000,00	12.000,00
Peladora y lavadora.	1	1.000,00	1.000,00
Molino Súper Rasp	1	1.050,00	1.050,00
Extractor múltiple que tamiza.	1	1.350,00	1.350,00
Tanque de almacenamiento	3	1.560,00	4.680,00
Bomba	1	800,00	800,00
Tanque fermentador	4	1.560,00	6.240,00
Destilador del ETANOL	2	2.800,00	5.600,00
Maquina Etiquetadora	1	350,00	350,00
		TOTAL	\$ 21.550,00

Fuente: Investigación de Campo al 2010

Elaborado por: Las autoras

Inversiones Diferidas

Gastos de Constitución

Los Gastos de Constitución que generará la microempresa, corresponden a las partidas de: permiso municipal, bomberos, sanitarios, Registro Único de Contribuyentes, Patente e Impuestos Prediales. El monto de estos gastos es de 450 dólares.

Cuadro N° 14 Gastos de Constitución

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Gastos de constitución	450,00
	\$ 450,00

Fuente: Investigación de Campo 2010

Elaborado por: Las autoras

4.7. Costos de Producción

Los costos de producción son determinados en base al estudio realizado en la Tesis FICAYA “Elaboración de una bebida alcohólica destilada (vodka), a partir de tres variedades de papa.

Materia Prima Directa

En el ciclo de industrialización de la papa, para la obtención de vodka, participan varios elementos dentro de la materia prima como: la papa, enzimas, levaduras y agua destilada purificada.

Cuadro N° 15 Costo Materia Prima e Insumos

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Papa	5.250,00	63.000,00
Enzima Term	72,38	868,57
Enzima AMG	72,38	868,57
Levadura	1.572,76	18.873,13
Agua purificada	7.039,80	84.477,60
TOTAL	14.007,32	168.087,86

Fuente: Tesis FICAYA “Elaboración de una bebida alcohólica destilada (vodka), a partir de tres variedades de papa.

Elaborado por: Las autoras

La proyección de materia prima para los cinco años de producción, su tasa de crecimiento está determinada por la inflación acumulada del 2010, que es de 3.33%.

Cuadro N°16 Costo Materia Prima e Insumos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Papa	63.000,00	65.097,90	67.265,66	69.505,61	71.820,14
Enzima Term	868,57	897,49	927,38	958,26	990,17
Enzima AMG	868,57	897,49	927,38	958,26	990,17
Levadura	18.873,13	19.501,60	20.151,01	20.822,04	21.515,41
Agua purificada	84.477,60	87.290,70	90.197,48	93.201,06	96.304,66
TOTAL	168.087,86	173.685,19	179.468,90	185.445,22	191.620,54

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento empleada en relación a la inflación del 2010.

Mano de Obra Directa

El requerimiento de la mano de obra directa está determinado por el proceso de producción y la maquinaria a ser utilizada.

Cuadro N° 17 Mano de Obra Directa

CANT	DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
8	Operador	272,79	281,88	291,26	300,96	310,98
	TOTAL	3.273,49	3.382,50	3.495,14	3.611,53	3.731,79

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento empleada en relación a la inflación del 2010

A continuación se detalla los sueldos básicos incluidos los beneficios de ley de los operadores de la planta proyectados para cinco años.

Cuadro N° 18 Mano de Obra Directa total Remuneraciones.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	26.187,96	27.060,01	27.961,11	28.892,22	29.854,33
Aporte Patronal	3.181,84	3.287,79	3.397,28	3.510,40	3.627,30
Fondos de Reserva		2.255,00	2.330,09	2.407,68	2.487,86
Décimo Tercer Sueldo	2.182,33	2.255,00	2.330,09	2.407,68	2.487,86
Décimo Cuarto Sueldo	2.063,04	2.216,74	2.381,88	2.559,33	2.750,00
TOTAL	33.615,16	37.074,54	38.400,46	39.777,33	41.207,35

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento de 0.745 para Décimo Cuarto Sueldo, de acuerdo a los sueldos básicos históricos.

Costos Indirectos de fabricación

Por costos indirectos de fabricación se tiene un monto de 15.955 Dólares para el primer año de producción tomado en cuenta la materia prima indirecta, mano de obra indirecta y otros CIF.

Cuadro N° 19 Costos Indirectos de Fabricación

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima Indirecta	300,00	3.600,00
Envases	240,00	2.880,00
Etiqueta	60,00	720,00
Mano de Obra Indirecta	600,00	7.200,00
Jefe de Producción	320,00	3.840,00
Empacadores	280,00	3.360,00
Otros CIF		
Depreciación de maquinarias	179,58	2.155,00
Servicios Básicos	250,00	3.000,00
TOTAL	1.329,58	15.955,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento empleada en relación a la inflación del 2010

4.8. Gastos Administrativos

En los gastos administrativos se tendrá en consideración las partidas siguientes: sueldos administrativos, suministros de oficina, pago de servicios básicos administrativos y de ventas.

Sueldos Administrativos

Los sueldos administrativos, está determinado para el Gerente General, Contador y Secretaria General de la empresa.

El crecimiento está determinado de acuerdo a la inflación acumulada del 2010, además el cuadro siguiente se detalla los gastos con todos los beneficios establecidos por el Código de Trabajo

Cuadro N° 20 Gasto Sueldos Administrativos

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	550,00	568,32	587,24	606,79	627,00
Contador	520,00	537,32	555,21	573,70	592,80
Secretaria General	400,00	413,32	427,08	441,31	456,00
TOTAL	17.640,00	18.227,41	18.834,38	19.461,57	20.109,64

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento empleada en relación a la inflación 2010

Cuadro N° 21 Gasto Sueldos Administrativos total Remuneración

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	17.640,00	18.227,41	18.834,38	19.461,57	20.109,64
Aporte Patronal	2.143,26	2.214,63	2.288,38	2.364,58	2.443,32
Fondos de Reserva		1.518,95	1.569,53	1.621,80	1.675,80
Décimo Tercer Sueldo	1.470,00	1.518,95	1.569,53	1.621,80	1.675,80
Décimo Cuarto Sueldo	773,64	831,28	893,21	959,75	1.031,25
TOTAL	22.026,90	24.311,22	25.155,03	26.029,50	26.935,82

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento de 0.745 para Décimo Cuarto Sueldo, de acuerdo a los sueldos básicos históricos.

Suministros de Oficina

El presente gasto de suministros de oficina está considerado para un mes, tomado como base las diferentes dependencias.

Cuadro N° 22 Suministros de Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Papel bon (resma)	20	3,00	60,00
Grapadoras	3	8,00	24,00
Perforadoras	3	9,00	27,00
Tinta para impresora	4	65,00	260,00
Agendas	5	6,00	30,00
Carpetas	30	2,25	67,50
Esferos	25	0,25	6,25
		TOTAL	474,75

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las autoras

Servicios Básicos

Dentro de los servicios básicos, está tomado en cuenta, energía eléctrica, servicio telefónico, agua potable internet, del departamento administrativo y ventas.

Cuadro N° 23 Servicios Básicos Administrativos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Energía Eléctrica	1.800,00	1.859,94	1.921,88	1.985,87	2.052,00
Servicio Telefónico	1.500,00	1.549,95	1.601,56	1.654,90	1.710,00
Agua Potable	552,00	570,38	589,38	609,00	629,28
Internet	1.380,00	1.425,95	1.473,44	1.522,50	1.573,20
TOTAL	5.232,00	5.406,23	5.586,25	5.772,28	5.964,49

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento empleada en relación a la inflación 2010

4.9. Gastos de Ventas

Los gastos de ventas esta determinado como partida, el sueldo de un mercadólogo, encargado de la comercialización del producto a nivel nacional e internacional.

Cuadro N° 24 Gastos Sueldos de Ventas

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mercadólogo	520,00	537,32	555,21	573,70	592,80
TOTAL	6.240,00	6.447,79	6.662,50	6.884,36	7.113,61

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento empleada en relación a la inflación 2010

Cuadro N° 25 Gasto Sueldos Ventas total Remuneración

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	6.240,00	6.447,79	6.662,50	6.884,36	7.113,61
Aporte Patronal	758,16	783,41	809,49	836,45	864,30
Fondos de Reserva		537,32	555,21	573,70	592,80
Décimo Tercer Sueldo	520,00	537,32	555,21	573,70	592,80
Décimo Cuarto Sueldo	257,88	277,09	297,74	319,92	343,75
TOTAL	7.776,04	8.582,92	8.880,15	9.188,13	9.507,27

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento de 0.745 para Décimo Cuarto Sueldo, de acuerdo a los sueldos básicos históricos.

Gasto Publicidad

El gasto de publicidad, se realizara difusión en radio y diarios de la localidad para el conocimiento de la nueva unidad productiva y su producto.

Cuadro N° 26 Gasto Publicidad

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad en Radio	2.400,00	2.479,92	2.562,50	2.647,83	2.736,01
Diario	600,00	619,98	640,63	661,96	684,00
TOTAL	3.000,00	3.099,90	3.203,13	3.309,79	3.420,01

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Las autoras

Nota: Tasa de crecimiento empleada en relación a la inflación 2010

4.10. Capital de Trabajo

Para la determinación del capital de trabajo se determinará un mes, esto de acuerdo al tiempo de la primera producción y comercialización del vodka.

Cuadro N° 27 Capital de Trabajo

DESCRIPCIÓN	VALOR	
	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima Directa	14.007,32	168.087,86
Mano de obra Directa	2.801,26	33.615,16
Costos Indirectos de Fabricación	1.329,58	15.955,00
Gastos Administrativos	2.746,33	32.955,90
Sueldo Personal Administrativos	1.835,58	22.026,90
Suministros de Oficina	474,75	5.697,00
Servicios Básicos	436,00	5.232,00
Gastos de Ventas	898,00	10.776,04
Sueldo Personal Ventas	648,00	7.776,04
Publicidad	250,00	3.000,00
SUBTOTAL	21.782,50	261.389,96
Imprevistos 5%	1.089,12	13.069,50
TOTAL	22.871,62	274.459,46

Fuente: Cuadros anteriores

Elaborado por: Las autoras

Nota: El 5% de imprevisto se establece al posible ajuste de precios por efectos inflacionario.

4.11. TAMAÑO DEL PROYECTO

Datos técnicos

- Extensión: 1 hectárea
- Se estima producir 1200 unidades de vodka, de 750ml. al mes.
- Para alcanzar la producción de 900000 ml. de vodka, necesitamos 34920 libras de papa, un equivalente de 350 quintales mensuales.
- Se calcula una producción en el año de 10'800.000 ml. De vodka, 14400 unidades en el año.
- Vida útil estimada de la planta: 5 años, estimación realizadas para fines de cálculo de la recuperación de la inversión, puesto que puede llegar a durar muchos años más.

Proyección de la producción de vodka

Se plantea producir 9'000000 ml. de vodka anuales bajo los siguientes parámetros

Factores para determinar el tamaño

El tamaño del presente proyecto viene determinado por los factores que inciden principalmente en su determinación que son: la demanda, materia prima disponible, tecnología y financiamiento.

La Demanda

Refiriéndonos principalmente al estudio de mercado realizado anteriormente, podemos establecer que existen grandes posibilidades de introducción del vodka tanto para consumo dentro del país, como para exportar, en vista de que se determina un amplio nivel de demanda insatisfecha. Tomando en cuenta que cada tonelada equivale a 770 botellas de vodka de 750ml, con su respectivo corcho y caja.

Cuadro N° 28 Cálculo de la Demanda Insatisfecha

AÑOS	TONELADAS		
	EXPORTACIONES OFERTA	IMPORTACIONES DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA EN TONELADAS
2010	3,08	568,42	-565,34
2011	5,45	714,92	-709,46
2012	9,66	899,18	-889,52
2013	17,10	1130,92	-1113,82
2014	30,28	1422,40	-1392,12

Fuente: Estudio de Mercado 2010

Elaborado por: Las autoras

Materia Prima

De acuerdo al estudio realizado, se conoce que este cantón y en igual forma toda la provincia del Carchi, tiene como actividad principal la producción de papa, en nuestro diagnóstico situacional establece la población la disponibilidad de abastecer con este tubérculo a la producción de la planta.

Tecnología

La tecnología que se aplicara para la producción del vodka, se basa en procesos detallados anteriormente necesitando equipo y maquinaria.

Financiamiento

La inversión total del proyecto asciende a \$ 155.383 dólares para cubrir los requerimientos de capital de trabajo, para ello nos financiaremos solicitando un préstamo a la CFN.

Cuadro N° 29 Inversión del Proyecto

DESCRIPCIÓN	TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	22.871,62
FIJA	132.947,00
DIFERIDA	450,00
TOTAL	156.268,62

Fuente: Cuadros anteriores.

Elaborado por: Las autoras

CAPÍTULO V

ESTUDIO ECONÓMICO

5.1. INVERSIÓN DEL PROYECTO

El estudio realizado, nos genera como resultado que el presente proyecto tendrá una inversión de \$156.268,62 detallada a continuación:

Inversión Fija

Cuadro N° 30 Inversión Fija Programada.

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Terreno	2.500,00
Infraestructura	100.000,00
Muebles y Enseres	3.482,00
Equipo de Computación	5.415,00
Planta de Producción	21.550,00
TOTAL	132.947,00

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio Técnico 2010.

Inversión Diferida

Cuadro N° 31 Inversión Diferida Programada

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Gastos de Constitución	450,00
TOTAL	450,00

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio Técnico 2010

Capital de Trabajo

Cuadro N° 32 Capital de Trabajo Programado para un mes.

DESCRIPCIÓN	VALOR	
	MENSUAL	ANUAL
Materia Prima Directa	14.007,32	168.087,86
Mano de obra Directa	2.801,26	33.615,16
Costos Indirectos de Fabricación	1.329,58	15.955,00
Gastos Administrativos	2.746,33	32.955,90
Sueldo Personal Administrativos	1.835,58	22.026,90
Suministros de Oficina	474,75	5.697,00
Servicios Básicos	436,00	5.232,00
Gastos de Ventas	898,00	10.776,04
Sueldo Personal Ventas	648,00	7.776,04
Publicidad	250,00	3.000,00
SUBTOTAL	21.782,50	261.389,96
Imprevistos 5%	1.089,12	13.069,50
TOTAL	22.871,62	274.459,46

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Inversión Total.

Cuadro N° 33 Inversión del Proyecto

DESCRIPCIÓN	TOTAL
CAPITAL DE TRABAJO	22.871,62
FIJA	132.947,00
DIFERIDA	450,00
TOTAL	156.268,62

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

5.2. INGRESOS POR VENTAS

Volumen de Ventas (en unidades)

De acuerdo al volumen de ventas en unidades, se estima un incremento del 5%, basado principalmente que la tasa de crecimiento obtenida en la demanda del producto, dentro del estudio de mercado es del 77%, tomando en cuenta la capacidad de producción que tiene la planta podría cubrir tan solo el 5% de dicha demanda, otro factor importante para determinar el volumen de producción es la extensa producción de papa, que abastecería sin duda alguna a nuestra producción, como además queda establecido la aceptación de la población, en el Diagnostico situacional del presente estudio.

Cuadro N° 34 Volumen de ventas

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Unidades vendidas	14400	15120	15876	16670	17503
TOTAL	14400	15120	15876	16670	17503

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Precio de venta (en unidades)

El precio que se determina para el producto, estará obtenido en base al costo de producción y aplicando un margen de utilidad del 25% del costo de producción, además para los siguientes años se estima un incremento del 3.33% anual, tomando como referencia la inflación 2010. Aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{PRECIO} = \frac{\text{Costo de Producción} + \text{Gastos de Operación}}{\text{Volumen estimado de Ventas}} + \text{Margen de Utilidad}$$

$$\text{PRECIO} = \frac{217.658 + 46262}{14.400} + 4,53 = 22,86$$

Cuadro N° 35 Precio de Ventas

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Precio Promedio	22,86	23,62	24,41	25,22	26,06
TOTAL	22,86	23,62	24,41	25,22	26,06

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Venta Neta

Las ventas netas están determinadas por el volumen de ventas estimado anteriormente, y el precio.

Cuadro N° 36 Ventas Netas

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Volumen estimado de ventas	14.400	15.120	15.876	16.670	17.503
Precio Promedio	22,86	23,62	24,41	25,22	26,06
TOTAL	329.217,12	357.189,05	387.537,62	420.464,75	456.189,54

Elaborado por: Las autoras

Fuente: cuadros anteriores.

5.3. COSTOS Y GASTOS

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Materia Prima Directa

A continuación los rubros de Materia Prima:

Cuadro N° 37 Materia Prima Directa

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Papa	63.000,00	65.097,90	67.265,66	69.505,61	71.820,14
Enzima Term	868,57	897,49	927,38	958,26	990,17
Enzima AMG	868,57	897,49	927,38	958,26	990,17
Levadura	18.873,13	19.501,60	20.151,01	20.822,04	21.515,41
Agua purificada	84.477,60	87.290,70	90.197,48	93.201,06	96.304,66
TOTAL	168.087,86	173.685,19	179.468,90	185.445,22	191.620,54

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Mano de Obra Directa

En el siguiente cuadro se especifica los sueldos básicos proyectados para cinco años de los operadores de la planta incluido los beneficios de ley.

Cuadro N° 38 Mano de Obra Directa

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	26.187,96	27.060,01	27.961,11	28.892,22	29.854,33
Aporte Patronal	3.181,84	3.287,79	3.397,28	3.510,40	3.627,30
Fondos de Reserva		2.255,00	2.330,09	2.407,68	2.487,86
Décimo Tercer Sueldo	2.182,33	2.255,00	2.330,09	2.407,68	2.487,86
Décimo Cuarto Sueldo	2.063,04	2.216,74	2.381,88	2.559,33	2.750,00
TOTAL	33.615,16	37.074,54	38.400,46	39.777,33	41.207,35

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Costos Indirectos de Fabricación

Cuadro N° 39 Costos Indirectos de Fabricación

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Indirecta					
Envases	2.880,00	2.975,90	3.075,00	3.177,40	3.283,21
Etiqueta	720,00	743,98	768,75	794,35	820,80
Mano de Obra Indirecta					
Jefe de Producción	3.840,00	3.967,87	4.100,00	4.236,53	4.377,61
Empacadores	3.360,00	3.471,89	3.587,50	3.706,97	3.830,41
Otros Gastos					
Depreciación maquinarias	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00
Servicios Básicos	3.000,00	3.099,90	3.203,13	3.309,79	3.420,01
TOTAL	15.955,00	16.414,54	16.889,38	17.380,04	17.887,03

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Costos de Producción Total

Cuadro N° 40 Costos de Producción

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Materia Prima Directa	168.087,86	173.685,19	179.468,90	185.445,22	191.620,54
Mano de Obra Directa	33.615,16	37.074,54	38.400,46	39.777,33	41.207,35
Costos Indirectos de Fabricación	15.955,00	16.414,54	16.889,38	17.380,04	17.887,03
TOTAL	217.658,02	227.174,27	234.758,74	242.602,58	250.714,93

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio Técnico 2010

5.4. GASTOS OPERACIONALES

Gastos Administrativos

Los gastos administrativos tendrán un incremento del 3.33% cada año, de acuerdo a la inflación obtenida en el año 2010.

Cuadro N° 41 Gasto Sueldos Administrativos

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente General	550,00	568,32	587,24	606,79	627,00
Contador	520,00	537,32	555,21	573,70	592,80
Secretaria General	400,00	413,32	427,08	441,31	456,00
TOTAL	17.640,00	18.227,41	18.834,38	19.461,57	20.109,64

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio Técnico 2010

Cuadro N°42 Gasto Sueldos Administrativos total Remuneración

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	17.640,00	18.227,41	18.834,38	19.461,57	20.109,64
Aporte Patronal	2.143,26	2.214,63	2.288,38	2.364,58	2.443,32
Fondos de Reserva		1.518,95	1.569,53	1.621,80	1.675,80
Décimo Tercer Sueldo	1.470,00	1.518,95	1.569,53	1.621,80	1.675,80
Décimo Cuarto Sueldo	773,64	831,28	893,21	959,75	1.031,25
TOTAL	22.026,90	24.311,22	25.155,03	26.029,50	26.935,82

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio Técnico 2010

Cuadro N°43 Suministros de Oficina

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Papel bon (resma)	20	3,00	60,00
Grapadoras	3	8,00	24,00
Perforadoras	3	9,00	27,00
Tinta para impresora	4	65,00	260,00
Agendas	5	6,00	30,00
Carpetas	30	2,25	67,50
Esféros	25	0,25	6,25
		TOTAL	474,75

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio Técnico 2010

Cuadro N° 44 Servicios Básicos

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Energía Eléctrica	1.800,00	1.859,94	1.921,88	1.985,87	2.052,00
Servicio Telefónico	1.500,00	1.549,95	1.601,56	1.654,90	1.710,00
Agua Potable	552,00	570,38	589,38	609,00	629,28
Internet	1.380,00	1.425,95	1.473,44	1.522,50	1.573,20
TOTAL	5.232,00	5.406,23	5.586,25	5.772,28	5.964,49

Elaborado por: Las autoras
Fuente: Estudio Técnico 2010

Cuadro N° 45 Gasto depreciación equipo de computación

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto Depreciación	150,42	1.805,00
TOTAL	150,42	1.805,00

Fuente: Servicio de Rentas Internas 2010
Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 46 Gasto depreciación Muebles y Enseres

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto Depreciación	29,02	348,20
TOTAL	29,02	348,20

Fuente: Servicio de Rentas Internas 2010

Elaborado por: Las autoras

Cuadro N° 47 Total Gastos Administrativos.

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Gasto sueldos y salarios administrativos	22.026,90	24.311,22	25.155,03	26.029,50	26.935,82
Suministro de oficina	474,75	490,56	506,89	523,77	541,22
Servicios Básicos	6.456,00	6.702,62	6.958,66	7.224,48	7.500,46
Gasto de Constitución	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Depreciación Equipo de Computo	1.625,00	1.625,00	1.625,00	0,00	0,00
Dep. Muebles y Enseres	313,00	313,00	313,00	313,00	313,00
Dep. Infraestructura	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00
TOTAL	35.485,65	38.032,40	39.148,59	38.680,75	39.880,49

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Gastos de Ventas

Los gastos de ventas se detallan a continuación, proyectados a cinco años, de acuerdo a la inflación 2010.

Cuadro N° 48 Gastos Sueldos de Ventas

CARGO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mercadólogo	520,00	537,32	555,21	573,70	592,80
TOTAL	6.240,00	6.447,79	6.662,50	6.884,36	7.113,61

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Cuadro N° 49 Gasto Sueldos Ventas total Remuneración

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldo Básico Unificado	6.240,00	6.447,79	6.662,50	6.884,36	7.113,61
Aporte Patronal	758,16	783,41	809,49	836,45	864,30
Fondos de Reserva		537,32	555,21	573,70	592,80
Décimo Tercer Sueldo	520,00	537,32	555,21	573,70	592,80
Décimo Cuarto Sueldo	257,88	277,09	297,74	319,92	343,75
TOTAL	7.776,04	8.582,92	8.880,15	9.188,13	9.507,27

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Cuadro N° 50 Gasto Publicidad

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Publicidad en Radio	2.400,00	2.479,92	2.562,50	2.647,83	2.736,01
Diario	600,00	619,98	640,63	661,96	684,00
TOTAL	3.000,00	3.099,90	3.203,13	3.309,79	3.420,01

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Cuadro N° 51 Total Gastos de Ventas

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Gasto sueldos y salarios ventas	7.776,04	8.582,92	8.880,15	9.188,13	9.507,27
Gasto Publicidad	3.000,00	3.099,90	3.203,13	3.309,79	3.420,01
TOTAL	10.776,04	11.682,82	12.083,28	12.497,92	12.927,28

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Gastos de Depreciación de Activos Fijos

Cuadro N° 52 Gasto Depreciación

DESCRIPCIÓN		VIDA ÚTIL	1	2	3	4	5
Infraestructura	100.000,00	20	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00	5.000,00
Muebles y Enseres	3.482,00	10	348,20	348,20	348,20	348,20	348,20
Equipo de Computación	5.415,00	3	1.805,00	1.805,00	1.805,00	0,00	0,00
Maquinaria y Equipo	21.550,00	10	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00	2.155,00
TOTAL	130.447,00		9.308,20	9.308,20	9.308,20	7.503,20	7.503,20

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

Amortización Gastos de Constitución

Cuadro N° 53 Amortización Gasto de Constitución

DESCRIPCIÓN	VALOR INICIAL	AMORT ANUAL	1	2	3	4	5
Gastos de Constitución	450,00	20%	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Estudio Técnico 2010

5.5. NECESIDAD DE CAPITAL

Como toda entidad productiva, para iniciar con sus operaciones necesita de un capital para su consecución, para nuestra planta necesitamos de \$ 156.286,62 dólares, de los cuales el 30% será financiado con recursos propios, y la diferencia con recursos externos mediante un préstamo a Corporación Financiera Nacional CFN.

Gastos Financieros

La amortización de la deuda de \$ 108.800,00 dólares, se realizará con pagos mensuales.

Tabla de amortización de la deuda

Monto inicial: \$108.800,00

Plazo: 5 años (60 meses)

Tasa de interés: 10.50%

Forma de Pago: Mensual

Cuadro N° 54 Tabla de Amortización

Datos del Préstamo					
Préstamo		108.800			
Tipo Anual		10,50%			
Pagos		60			
Años de Amortiz.		5			
Pago	C.Inicial	Pago	Intereses	C.Amortiz.	C.Pendiente
1	108.800	2.338,54	952,00	1.386,54	107.413,46
2	107.413	2.338,54	939,87	1.398,67	106.014,80
3	106.015	2.338,54	927,63	1.410,91	104.603,89
4	104.604	2.338,54	915,28	1.423,25	103.180,64
5	103.181	2.338,54	902,83	1.435,71	101.744,93
6	101.745	2.338,54	890,27	1.448,27	100.296,66
7	100.297	2.338,54	877,60	1.460,94	98.835,72
8	98.836	2.338,54	864,81	1.473,72	97.362,00
9	97.362	2.338,54	851,92	1.486,62	95.875,38
10	95.875	2.338,54	838,91	1.499,63	94.375,75
11	94.376	2.338,54	825,79	1.512,75	92.863,00
12	92.863	2.338,54	812,55	1.525,99	91.337,02
13	91.337	2.338,54	799,20	1.539,34	89.797,68
14	89.798	2.338,54	785,73	1.552,81	88.244,87
15	88.245	2.338,54	772,14	1.566,39	86.678,48
16	86.678	2.338,54	758,44	1.580,10	85.098,38
17	85.098	2.338,54	744,61	1.593,93	83.504,46
18	83.504	2.338,54	730,66	1.607,87	81.896,58
19	81.897	2.338,54	716,60	1.621,94	80.274,64
20	80.275	2.338,54	702,40	1.636,13	78.638,51
21	78.639	2.338,54	688,09	1.650,45	76.988,06
22	76.988	2.338,54	673,65	1.664,89	75.323,17
23	75.323	2.338,54	659,08	1.679,46	73.643,71
24	73.644	2.338,54	644,38	1.694,15	71.949,56
25	71.950	2.338,54	629,56	1.708,98	70.240,58
26	70.241	2.338,54	614,61	1.723,93	68.516,65
27	68.517	2.338,54	599,52	1.739,02	66.777,63
28	66.778	2.338,54	584,30	1.754,23	65.023,40

29	65.023	2.338,54	568,95	1.769,58	63.253,82
30	63.254	2.338,54	553,47	1.785,07	61.468,75
31	61.469	2.338,54	537,85	1.800,68	59.668,07
32	59.668	2.338,54	522,10	1.816,44	57.851,63
33	57.852	2.338,54	506,20	1.832,33	56.019,29
34	56.019	2.338,54	490,17	1.848,37	54.170,92
35	54.171	2.338,54	474,00	1.864,54	52.306,38
36	52.306	2.338,54	457,68	1.880,86	50.425,53
37	50.426	2.338,54	441,22	1.897,31	48.528,21
38	48.528	2.338,54	424,62	1.913,91	46.614,30
39	46.614	2.338,54	407,88	1.930,66	44.683,64
40	44.684	2.338,54	390,98	1.947,55	42.736,08
41	42.736	2.338,54	373,94	1.964,60	40.771,49
42	40.771	2.338,54	356,75	1.981,79	38.789,70
43	38.790	2.338,54	339,41	1.999,13	36.790,58
44	36.791	2.338,54	321,92	2.016,62	34.773,96
45	34.774	2.338,54	304,27	2.034,26	32.739,69
46	32.740	2.338,54	286,47	2.052,06	30.687,63
47	30.688	2.338,54	268,52	2.070,02	28.617,61
48	28.618	2.338,54	250,40	2.088,13	26.529,48
49	26.529	2.338,54	232,13	2.106,40	24.423,07
50	24.423	2.338,54	213,70	2.124,83	22.298,24
51	22.298	2.338,54	195,11	2.143,43	20.154,81
52	20.155	2.338,54	176,35	2.162,18	17.992,63
53	17.993	2.338,54	157,44	2.181,10	15.811,53
54	15.812	2.338,54	138,35	2.200,19	13.611,34
55	13.611	2.338,54	119,10	2.219,44	11.391,91
56	11.392	2.338,54	99,68	2.238,86	9.153,05
57	9.153	2.338,54	80,09	2.258,45	6.894,60
58	6.895	2.338,54	60,33	2.278,21	4.616,39
59	4.616	2.338,54	40,39	2.298,14	2.318,25
60	2.318	2.338,54	20,28	2.318,25	0,00
TOTAL PERIODO AMORTIZACIÓN			140.312,18	31.512,18	108.800,00

Elaborado por: Las autoras

Fuente: datos Corporación Financiera Nacional

Cuadro N° 55 Gasto Financiero

Es el interés incurrido por el financiamiento, determinado para cada año.

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5
Interés	10.599,45	8.674,97	6.538,41	4.166,39	1.532,96

Elaborado por: Las autoras

Fuente: Cuadros anteriores

VALOR EN LIBROS

Cuadro N° 59 Valor en libros de los activos

INVERSIÓN FIJA		VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL	DEPREC ANUAL	DEPREC ACUM	PLUSVALÍA	VALOR EN LIBROS
Terreno	25000					12500	37500
Infraestructura	100000	20	10000	4500	22500		77500
Muebles y Enseres	3482	10	348	313	1567		1915
Equipo de Computo	5415	3	542	1625	4874		0
Maquinaria y Equipo	21550	10	2155	1940	9698		11853
	155447			8377			128768

5.6. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Estado de Resultados Proforma

Cuadro N° 57 Estado de Resultados Proforma

DESCRIPCIÓN CUENTAS	1	2	3	4	5
Ventas Netas	329.217,12	357.189,05	387.537,62	420.464,75	456.189,54
(-) Costos de Producción	217.658,02	227.174,27	234.758,74	242.602,58	250.714,93
Utilidad Bruta en Ventas	111.559,10	130.014,78	152.778,88	177.862,17	205.474,61
(-) Gastos Administrativos	35.485,65	38.032,40	39.148,59	38.680,75	39.880,49
(-) Gastos de Ventas	10.776,04	11.682,82	12.083,28	12.497,92	12.927,28
Utilidad Operativa	65.297,41	80.299,56	101.547,01	126.683,51	152.666,84
(-) Gastos Financieros	10.599,45	8.674,97	6.538,41	4.166,39	1.532,96
Utilidad Neta antes del 15% Participación Trabajadores	54.697,96	71.624,59	95.008,60	122.517,12	151.133,88
(-) 15 % Part Trabajadores	8.204,69	10.743,69	14.251,29	18.377,57	22.670,08
Utilidad antes de Impuestos	46.493,26	60.880,90	80.757,31	104.139,55	128.463,80
(-) 25% Impuesto a la Renta	11.623,32	15.220,23	20.189,33	26.034,89	32.115,95
Utilidad Neta	34.869,95	45.660,68	60.567,98	78.104,66	96.347,85

Elaborado por: Las autoras

Fuente: cuadros anteriores

Flujo de Caja

Cuadro N° 58 Flujo de Caja Proyectado

DESCRIPCIÓN CUENTAS	0	1	2	3	4	5
INVERSIÓN	156.268,62					
Propia	47.468,62					
Préstamo	108.800,00					
INGRESOS						
Utilidad Neta		34.869,95	45.660,68	60.567,98	78.104,66	96.347,85
Depreciación de Activos Fijos		9.308,20	9.308,20	9.308,20	7.503,20	7.503,20
Amortización		90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
TOTAL INGRESOS		44.268,15	55.058,88	69.966,18	85.697,86	103.941,05
EGRESOS						
Pago Principal		17.462,98	19.387,46	21.524,03	23.896,05	26.529,48
TOTAL EGRESOS		17.462,98	19.387,46	21.524,03	23.896,05	26.529,48
Valor en libros						128.768,00
FLUJO NETO DE CAJA	156.268,62	26.805,17	35.671,42	48.442,15	61.801,81	206.179,57

Elaborado por: Las autoras
Fuente: cuadros anteriores

Balance General Proforma

VODKARCHI ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL Al 31 de del 20XX

<u>INVERSIÓN</u>	<u>APORTE FINANCIADO</u>		
INVERSION VARIABLE			
Capital de Trabajo	22.871,62	Deuda por Pagar	108.800,00
INVERSIÓN FIJA			
Terreno	2.500,00	<u>APORTE PROPIO</u>	
Infraestructura	100.000,00	Inversión Propia	47.468,62
Muebles y Enseres	3.482,00		
Equipo de Computación	5.415,00		
Maquinaria y Equipo	21.550,00		
INVERSION DIFERIDA			
Gasto de Constitución	450,00		
TOTAL	<u>156.268,62</u>	TOTAL	<u>156268,62</u>

5.7. EVALUACIÓN ECONÓMICA

La evaluación financiera, es esencial dentro del presente estudio, ya que nos ayudará a estimar los beneficios de la creación de la nueva unidad productiva, dentro de las principales técnicas tenemos:

Valor Actual Neto (VAN)

Este instrumento de evaluación financiera, nos muestra los excesos o pérdidas en los flujos de caja, todo llevado al valor presente, con la tasa de descuento que es de 12.18% mediante la presente fórmula:

$$\text{VAN} = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

Cuadro N° 59 Determinación de Flujos de Efectivo Actualizados.

AÑOS	FLUJOS NETOS	FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS
	-156268,62	-156268,62
1	26.805,17	23.899,19
2	35.671,42	28.356,31
3	48.442,15	34.333,46
4	61.801,81	39.053,50
5	206.179,57	116.163,34
		241.805,81

Elaborado por: Las autoras

$$\text{VAN} = 241.805,81 - 156.268,62 = \mathbf{85.537,19}$$

El resultado obtenido, nos indica por ser un valor positivo que la creación de la planta procesadora de vodka en el cantón Montufar es factible.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno, conjuntamente con el VAN, nos permitirá la acertada toma de decisiones dentro de la ejecución del proyecto.

El presente resultado obtenido 0,26 determina que el proyecto es viable, debido a que el TIR obtenido es mayor que la tasa de descuento que es del 0,12.

Periodo de Recuperación

Este instrumento de evaluación financiera, nos permite determinar en qué tiempo se recuperara la inversión, tomando en cuenta los flujos netos de caja proyectados.

Cuadro N°60 Determinación del tiempo de recuperación de la inversión.

CÁLCULO

Inversión	156269
Flujo Acum Año 4	125642
Diferencia	30626
Valor mensual * 3 meses	29041
Diferencia	1585
Diferencia / valor diario	5

Flujo Actualizado Año 5	116163
Meses	12
Mensual	9680
Días	30
Diario	323

Elaborado por: Las autoras

La inversión se recuperará a los 4 años, 3 meses.

Beneficio / Costo

El Beneficio / Costo se sustenta en el principio de obtener y alcanzar niveles considerables de producción con la mínima utilización de recursos, la fórmula para determinar es:

$$\text{BENEFICIO} - \text{COSTO} = \frac{\sum \text{Ingresos Netos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Netos Actualizados}}$$

Cuadro N° 61 Determinación del Beneficio / Costo.

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	329.217,12	274.519,16	292.191,35	243.645,06
2	357.189,05	285.564,46	281.363,67	224.943,81
3	387.537,62	292.529,02	270.937,23	204.514,34
4	420.464,75	297.947,64	260.897,16	184.875,64
5	456.189,54	305.055,66	251.229,14	167.997,87
			1.356.618,54	1.025.976,72

Elaborado por: Las autoras

$$BENEFICIO - COSTO = \frac{1.356.618,54}{1.025.976,72} = 1,33$$

Este resultado obtenido de 1.33, determina que la inversión es viable, ya que por cada dólar invertido, se genera \$0.33 de utilidad.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y DE ORGANIZACIÓN

CONFORMACIÓN INTERNA Y EXTERNA DE LA EMPRESA

Nombre de la microempresa.

La empresa que se va a constituir se denominara VODKARCHI S.A. con domicilio en el sector El Capulí.

Misión

Ser una organización líder, ofreciendo un producto de la más alta calidad en el mercado, satisfaciendo las más altas expectativas de los clientes, a través de acciones de calidad, innovación, eficiencia, rentabilidad y servicio.

Visión

Mejorar día a día y mantener un plan de liderazgo en el mercado nacional e internacional, posicionándonos como una empresa sólida y abierta a la crítica, cuando se trate de calificar nuestro producto.

Valores Corporativos

VODKARCHI S.A., como empresa de bebidas alcohólicas, tendrá un alto compromiso con la calidad, respetando al medio ambiente y utilizando materia prima del sector; sin descartar los valores relativos a la sociedad.

Marco legal

La conformación de nuevas empresas implica, cumplir con los requisitos que establece la ley, para ser vistas como legalmente constituidas, entre los cuales tenemos:

Registro Único de Contribuyente (RUC)

Los requisitos indispensables para obtener el RUC son los siguientes:

Cédula del Representante legal

Copia del certificado de votación

Fotocopia de un documento que certifique la dirección del local donde desarrolla su actividad económica.

Recibo de un servicio básico (luz eléctrica, agua, teléfono).

Patente Municipal

El obtener el permiso municipal es un requisito obligatorio, al iniciar las diferentes actividades económicas, se debe obtener hasta después de treinta días de haber iniciado las actividades de la nueva unidad productiva, tomando en cuenta que debe ser actualizado al iniciar cada año.

Los requisitos son:

- Recibo del último pago del impuesto predial de la ubicación de la planta.
- Copia del RUC.
- Documentos personales básicos del representante legal.

Permiso Sanitario de Funcionamiento

El permiso sanitario de funcionamiento es otro de los requisitos indispensables que se debe obtener para la constitución de la nueva unidad productiva. Los requerimientos para este trámite son:

- Cédula
- Fotografías tamaño carne
- Examen Médico realizado en la unidad de salud de la ciudad.
- Solicitud de permiso de funcionamiento
- Inspección y verificación física de los requisitos técnicos y sanitarios, para su adecuado funcionamiento.
- Informe final
- Permiso de funcionamiento.

Del Capital

El capital estará integrado con los aportes de los socios que pueden efectuarse de bienes (maquinaria que requiere la empresa para entrar en operación) o de dinero en efectivo para adquirir esta maquinaria, por medio del aporte de materia prima que en este caso serían los agricultores productores de papa, quienes proveerán a la planta.

El capital social deberá ser suscrito en su totalidad al momento de la elaboración de la minuta ante un notario público y pagado por lo menos en 50% de cada participación.

Las acciones pueden ser en valores monetarios o en especies y, éste último caso, puede constituirse en la maquinaria, muebles o inmuebles que corresponden a la actividad de la compañía. El saldo de capital deberá integrarse en un plazo de no mayor de doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la empresa.

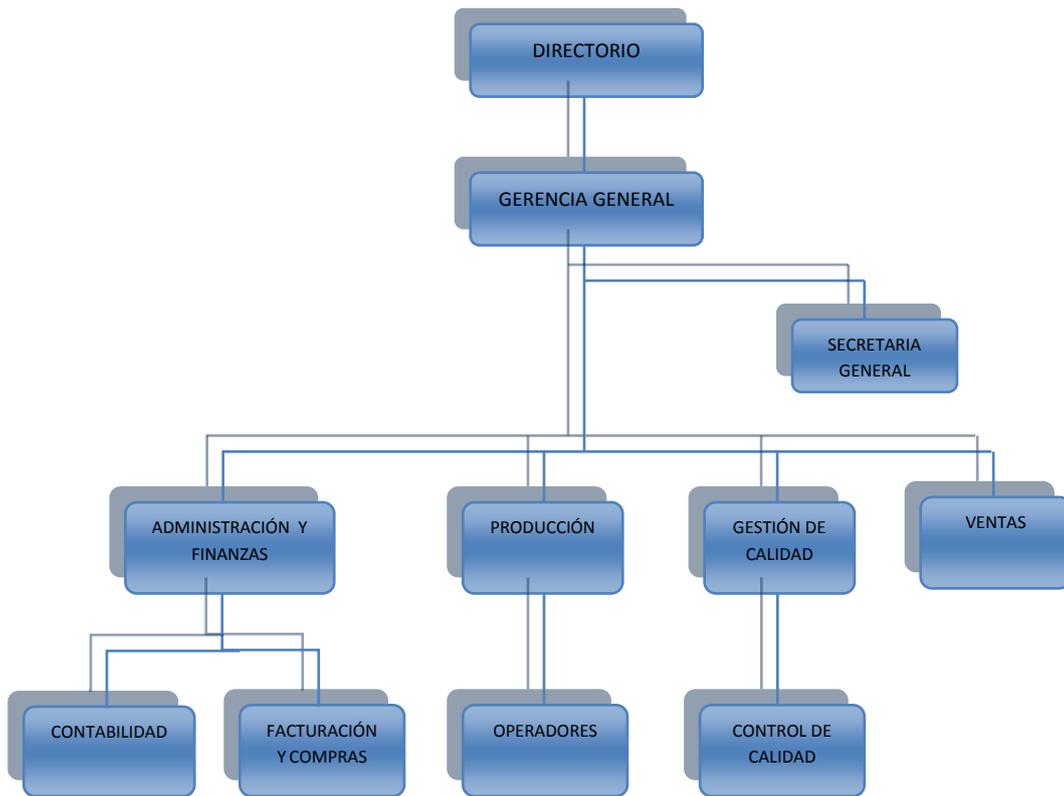
6.2. ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA

De Los Socios

Los socios tienen derecho al examen, inspección, vigilancia y verificación de las gestiones y negociaciones de la empresa; a percibir los beneficios de su aporte y participar en las deliberaciones con su opinión y consejo, con tal que no obste la libertad de acción de los socios. Por lo mismo, su actividad en este sentido no será considerada acto de gestión o de administración.

Será facultad de los socios, solicitar al juez la remoción del o de los administradores de la empresa por dolo culpa grave o inhabilidad en el manejo del negocio.

ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA



6.3. MANUAL DE FUNCIONES

DIRECTORIO

Funciones y Autoridad

Los miembros del directorio estarán a cargo de tomar las decisiones más relevantes de la empresa; fijar sus objetivos, proyecciones y expectativas, y hacer un seguimiento de la productividad de la misma. Deben ser Accionistas mayoritarios o representantes de los accionistas minoritarios de la empresa, con autoridad ética y profesional para tomar decisiones.

GERENTE GENERAL

Funciones y Autoridad

El Gerente General actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados.

Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con los demás gerentes funcionales planea, dirige y controla las actividades de la empresa. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización.

Actúa como soporte de la organización a nivel general, es decir a nivel conceptual y de manejo de cada área funcional, así como con conocimientos del área técnica y de aplicación de nuestros productos.

Es la imagen de la empresa en el ámbito externo, provee de contactos y relaciones empresariales a la organización con el objetivo de establecer negocios a largo plazo, tanto de forma local como a nivel internacional.

Su objetivo principal es el de crear un valor agregado en base a los productos, maximizando el valor de la empresa para los accionistas.

Sus principales funciones:

Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.

Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.

A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.

Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.

Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.

SECRETARIA GENERAL

Funciones y responsabilidades

Colaborar con la Gerencia General contribuyendo a potenciar su capacidad y rendimiento.

Asegurar que su superior disponga de todos los medios materiales y ambientales necesarios para el desarrollo eficaz de su trabajo.

Redactar correspondencia y documentos complejos, con solo indicaciones de su contenido, preparándolos para su firma y salida.

Buscar y sintetizar informaciones dentro y fuera de la empresa (periódicos y revistas especializadas, publicaciones, etc.), en función de los objetivos encomendados.

Reagrupar y sintetizar información periódica sobre la Empresa.

Organizar el archivo según criterio propio.

Se responsabilizará de la agenda de trabajo de la Gerencia General.

Organizar y gestionar viajes de trabajo de la Gerencia General.

Redactar informes y actas sobre lo tratado en reuniones y despachos con la Gerencia.

Seguir la evolución de los asuntos y vigila la buena ejecución de las decisiones.

Pedir y facilitar informaciones de cierta complejidad.

Tomar conocimiento de los problemas, peticiones e intereses de los visitantes en el ámbito de su competencia y responsabilidad y procurar ofrecer las soluciones procedentes.

Fomentar la cooperación y la calidad de las relaciones interpersonales en su entorno de actuación profesional.

Acceso no restrictivo a la información generada y obtenida en la empresa, incluso a la de carácter estratégico (proyectos de reestructuración, desarrollo de nuevos productos y servicios, entre otras cuestiones).

Por delegación, realiza tareas ejecutivas.

UNIDAD DE PRODUCCIÓN

Jefe de producción

Capacidad de identificar, preparar y diseñar diferentes procedimientos acordes con las metas propuestas por la compañía, así como también supervisar el seguimiento de las mismas por parte del personal a su cargo.

El trabajador conoce e identifica los procesos y formatos de los procedimientos que se deben llevar a cabo en el área de producción.

Tiene la capacidad de orientar y controlar los procesos de fabricación de los diferentes productos, llevando un registro que corresponda a la realidad de las personas que ayudan al buen desempeño de la gran variedad de labores.

Tiene la responsabilidad de realizar, comunicar y controlar los procesos de fabricación de los productos, teniendo en cuenta la optimización de la utilización de los elementos en el desarrollo de la producción.

Responsabilidad:

Capacidad y autonomía en la toma de decisiones y compromiso con la labor a desarrollar, según los parámetros establecidos por la normatividad industrial.

El trabajador orienta y mantiene el control sobre el desarrollo de los procesos para así ser oportuno en la entrega de las órdenes de producción.

Tiene la capacidad e idoneidad para aprobar las condiciones de los productos listos para salir al mercado.

Tiene la capacidad de asegurar que los productos estén hechos de acuerdo con las especificaciones de la compañía con la documentación correspondiente.

Control:

Enfrentar una situación y manejarla con capacidad física y mental para ejecutar procedimientos de acuerdo con los planes y políticas establecidas.

El trabajador debe conocer y orientar al personal de su área sobre los programas de mantenimiento y manipulación de los diferentes equipos utilizados en producción.

Tiene la capacidad de verificar el cumplimiento de los programas de mantenimiento de áreas y equipos, cumpliendo con los requisitos.

Tiene la capacidad de verificar y registrar que el personal de producción siga adecuadamente los diferentes procedimientos para el buen funcionamiento y mantenimiento tanto de los equipos como del área de trabajo.

Operario de Planta

Raciocinio Conceptual:

Conocimiento sobre los estándares estipulados por la organización para la adecuada obtención de los productos a salir al mercado.

Los trabajadores conocen las especificaciones de llenado y empaçado del producto.

Tiene la capacidad de envasar correctamente las cantidades adecuadas, cumpliendo esto con las especificaciones que la compañía tiene para cada producto.

Tiene la capacidad de revisar y asegurar que el envasado y empaque del producto final.

Manejo de Equipo:

Conocimiento y habilidad para manipular herramientas o equipos industriales que faciliten el desempeño laboral, para el ahorro de tiempo de los procesos y aumento de la productividad, cumpliendo con las expectativas de la organización.

Los trabajadores tienen pleno conocimiento de los diferentes equipos utilizados en el envasado y su adecuado mantenimiento.

Tienen la capacidad de realizar el mantenimiento de los diferentes equipos de envasado, el despeje adecuado de la línea de envasado y la limpieza de los utensilios utilizados en este proceso.

Tiene la capacidad de realizar el proceso de aseo y desinfección de acuerdo a la programación de tareas para cada puesto de trabajo.

Comunicación Oral:

Capacidad y responsabilidad de los determinados puestos de trabajo sobre la realización adecuada de los procesos de producción informando

periódicamente sobre el funcionamiento de los mismos y las anomalías de inmediato para poder corregir los errores a tiempo.

Los trabajadores deben establecer una comunicación directa y abierta con el Jefe de Producción, el cual les ayudara a solucionar los problemas que se presenten en los procesos que se estén llevando a cabo.

Tiene la responsabilidad de informar sobre las anomalías de la calidad del material del envase en las líneas de producción.

Tiene la responsabilidad de dar conocimiento inmediato y adecuado al Jefe de Producción, sobre las novedades que se presenten en las líneas de producción en cuanto a calidad, orden, limpieza, seguridad y mantenimiento de los equipos y productos.

UNIDAD DE CALIDAD Y GESTION

Funciones y responsabilidad

Realizar el proceso administrativo del control de la calidad en las áreas de la empresa.

Medición de los resultados actuales y pasados, en relación con los esperados, ya sea total o parcialmente, con el fin de corregir, mejorar y formular nuevos planes.

Recolección sistemática de datos Para conocer la realización de los planes.

Establecimiento de los medios de control.

Operaciones de recolección y concentración de datos.

Interpretación y valoración de los resultados.

Utilización de los mismos resultados.

Los sistemas de control deben reflejarse, en todo lo posible, en la estructura de la organización como son: ingeniería de producto, diseño del producto, pruebas de ingeniería, asistencia a mercadotecnia,

ingeniería de planta, ingeniería industrial, planeación y control de la producción, abastecimientos, fabricación.

UNIDAD DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

La finalidad del área financiera es obtener recursos monetarios, invertirlos y asignarlos adecuadamente, así como registrar las operaciones, representar los resultados de la operación y cumplir con las obligaciones fiscales.

Funciones:

Acordar con el Gerente General y realizar el despacho de los asuntos inherentes de la unidad administrativa a su cargo y responsabilidad, e informarle oportunamente sobre los mismos.

Elaborar, dirigir y dar seguimiento a la administración de los recursos financieros que se deriven de los presupuestos de egresos para gasto corriente y de inversión en coordinación con las Direcciones y las Unidades de la Corporación.

Dirigir y supervisar el manejo financiero de recursos provenientes del Estado y del Gobierno Federal, o cualquier otro organismo o dependencia que beneficie al sector.

Brindar apoyo al Director General en la coordinación de acciones de los fideicomisos instituidos por el Gobierno Federal y por el Estado para la aplicación de los recursos.

Dirigir y supervisar los procesos relacionados con la administración del personal, conduciendo las relaciones del mismo y los asuntos que comprenden el desarrollo, la profesionalización y evaluación del desempeño.

Llevar a cabo la administración, resguardo, mantenimiento, suministro y adquisición de recursos materiales, patrimoniales y servicios generales de la Corporación.

Auditar y administrar, en su caso internamente, por encargo de la Gerencia General, la operación financiera de fideicomisos para su buena marcha, y proponer las recomendaciones necesarias.

VENTAS

El departamento de ventas es el encargado de persuadir a un mercado de la existencia de un producto, valiéndose de su fuerza de ventas o de intermediarios, aplicando las técnicas y políticas de ventas acordes con el producto que se desea vender.

Funciones:

Desarrollo y manipulación del producto: Consiste en perfeccionar los productos ya existentes, introducir nuevos productos, darles otro uso o aplicación, hacerle modificaciones a sus estilos, colores, modelos, eliminación de los productos pasados de moda, observación del desarrollo de los productos elaborados por la competencia, su envase, accesorios del producto, de su eficiencia, sus características distintivas y su nombre.

Distribución física: Responsabilidad que cae sobre el gerente de ventas la cual es compartida con el de tráfico y envíos. El gerente de ventas coordina estas con el tráfico, en los problemas relativos al manejo de materiales de los productos desde la fábrica hasta el consumidor, que comprende los costos y métodos de transporte, la localización de almacenes, los costos de manejo, los inventarios, la reducción de reclamaciones por retrasos y perjuicios de ventas.

Estrategias de ventas: son algunas prácticas que regulan las relaciones con los agentes distribuidores, minoristas y clientes. Tiene que ver con las

condiciones de ventas, reclamaciones y ajustes, calidad del producto, método de distribución, créditos y cobros, servicio mecánico, funcionamiento de las sucursales y entrega de los pedidos.

Financiamiento de las ventas: Las operaciones a crédito y a contado son esenciales para el desenvolvimiento de las transacciones que requieren de la distribución de bienes y servicios desde el productor al mayorista, vendedores al por mayor y consumidores. Para financiar ventas a plazo es necesario que el gerente de ventas este ampliamente relacionado con el de crédito, para determinar los planes de pago que deben adoptarse, la duración del período de crédito, el premio por pronto pago o el castigo por pago retrasado, es decir, todo lo relacionado con la práctica crediticia.

Costos y Presupuestos de Ventas: Para controlar los gastos y planear la ganancia, el ejecutivo de ventas, previa consulta con el personal investigador del mercado con el de contabilidad y el de presupuestos, debe calcular el volumen probable de ventas y sus costos para todo el año.

Estudio de mercado: El conocimiento de los mercados, las preferencias del consumidor, sus hábitos de compra y su aceptación del producto o servicio es fundamental para una buena administración de ventas, debido a que se debe recoger, registrar y analizar los datos relativos al carácter, cantidad y tendencia de la demanda, el estudio de mercado debe incluir el análisis y la investigación de ventas, estudios estadísticos de las ventas o productos, territorio, distribuidores y temporadas; los costos de los agentes de ventas, costos de venta y de operación.

Promociones de venta y publicidad: Estas ayudan a estimular la demanda de consumo y contribuir a que los agentes de venta de la fabrica, los mayoristas y los minoristas vendan los productos: el agente de ventas aprueba los planes de promoción y publicidad, los horarios de trabajo, las asignaciones presupuestarias, los medios de propaganda, las

promociones especiales y la publicidad en colaboración con los comerciantes.

Planeación de Ventas: El administrador de ventas debe fijar los objetivos de las mismas y determinar las actividades mercantiles necesarias para lograr las metas establecidas. La planeación de ventas debe coordinar las actividades de los agentes, comerciantes y personal anunciador, la distribución física; el personal de ventas, las fechas de los planes de producción, los inventarios, los presupuestos y el control de los agentes de ventas.

Relaciones con los distribuidores y minoristas: Las buenas relaciones con estos requieren proporcionarles asistencia de ventas, servicios mecánicos de entrega y ajuste, informarles sobre los productos, servicios, tácticas y normas de la compañía y contestar pronta y detalladamente a sus preguntas.

El personal de ventas: Consiste en desarrollar de la manera más eficiente el proceso de integración el cual comprende buscar, seleccionar y adiestrar a los agentes de ventas; así como de su compensación económica, supervisión, motivación y control.

Administración del departamento de ventas: Es responsabilidad de los gerentes de la misma, el cual debe establecer la organización, determinar los procedimientos, dirigir el personal administrativo, coordinar el trabajo de los miembros del departamento, llevar el registro de las ventas y asignar tareas a los jefes de las diversas secciones de este departamento.

6.4. ASPECTOS CONTABLES

SISTEMA CONTABLE

Un sistema contable en una empresa es un instrumento que facilita la elaboración de los estados financieros, mostrándonos la situación de la empresa para la toma de decisiones. Dentro de este contexto las empresas industriales necesitan de un sistema de costos para poder determinar el costo de los productos fabricados y vendidos que se reflejen en el balance general y en el estado de resultados.

En este caso la empresa utilizará un sistema de costos por órdenes de Producción.

FORMATOS

BALANCE DE COMPROBACIÓN

VODKARCHI				
BALANCE DE COMPROBACIÓN				
Fecha:		Descripción:		
Numero:				
FECHA	CÓDIGO	CONCEPTO	DEBE	HABER

Elaborado por: Las autoras

ORDENES DE REQUISICIÓN

VODKARCHI

OP					
REQUISICIÓN MATERIAL DIRECTO					
DISEÑO			F. inicio		
CÓDIGO			F. terminación		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD ENTREGADA	CANTIDAD RECIBIDA	CANTIDAD CONSUMIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Entregado por				Recibido por	
				TOTAL	

Elaborado por: Las autoras

KÁRDEX

VODKARCHI										
KARDEX										
Artículo										
Método										
FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
		Q	CU	CAT	Q	CU	CAT	Q	CU	CAT

Elaborado por: Las autoras

PLAN DE CUENTAS

1	ACTIVO
1.01	ACTIVOS CORRIENTES
1.01.1	DISPONIBLE
1.01.11	Caja
1.01.111	Caja chica
1.01.12	Bancos
1.01.2	EXIGIBLE
1.01.21	Cuentas por cobrar
1.01.22	Documentos por cobrar
1.01.23	IVA en compras
1.01.24	Anticipo de Impuesto a la Renta
1.01.3	REALIZABLES
1.01.31	Inventarios
1.01.311	Inventario de materia prima
1.01.312	Inventario de productos en proceso
1.01.313	Inventario de productos terminados
1.02	ACTIVOS NO CORRIENTES
1.02.1	ACTIVO FIJO
1.02.11	Terreno
1.02.12	Edificio
1.02.13	Maquinaria
1.02.14	Equipo de Computación
1.02.15	Equipo de oficina
1.02.16	Muebles y enseres
1.02.99	Depreciaciones
1.02.991	Depreciación Edificio
1.02.992	Depreciación Maquinaria
1.02.993	Depreciación Equipo de Computación
1.02.994	Depreciación Equipo de oficina
1.02.995	Depreciación Muebles y enseres
2	PASIVO
2.01	PASIVO A CORTO PLAZO
2.01.1	Cuentas por pagar
2.01.2	Documentos por pagar
2.01.3	Sueldos por pagar
2.01.4	IESS por pagar
2.01.5	IVA por pagar
2.01.6	Impuesto a la renta por pagar
2.02	PASIVO A LARGO PLAZO
2.02.1	Préstamos por pagar
2.02.2	Otros
3	PATRIMONIO
3.01	Capital Suscrito
3.02	Resultados

4	EGRESOS
4.01	GASTOS ADMINISTRATIVOS
4.01.1	Sueldos y salarios
4.01.2	Suministros de oficina
4.01.3	Servicios básicos
4.01.4	Depreciación
4.01.5	Otros gastos
4.02	GASTOS DE VENTA
4.02.1	Publicidad
4.02.2	Comisión por ventas
4.03	GASTOS FINANCIEROS
4.03.1	Intereses en prestamos
4.03.2	Otros gastos
5	INGRESOS
5.01	INGRESOS POR VENTAS
5.01.1	Ventas
5.01.2	Devolución en ventas
5.01.3	Descuento en compras
5.01.4	Otros ingresos

POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES

Cartera

Se otorgará crédito únicamente a los clientes fijos, la empresa se reservará el derecho de hacer el cobro a los clientes por vía legal, en caso de que se convierta una cuenta en mora y la suspensión inmediata de créditos.

Adquisiciones

Se mantendrá un registro de proveedores, en donde se analizarán las condiciones de pago, formas de entrega y calidad de la mercadería.

Control de efectivo

Se realizará un cierre de caja diario y sus depósitos deberán realizarse máximo en las 24 horas siguientes para resguardar el efectivo.

Egresos

Todos los egresos con sus respectivos documentos de respaldos serán registrados en el departamento de contabilidad bajo visto bueno del

gerente. Semanalmente el contador presentará un flujo de caja al gerente para que conozca hasta qué punto puede excederse en los gastos.

Caja chica

El fondo de caja chica estará constituido por una suma de trescientos dólares, y será manejado por la secretaria, previa autorización del gerente. Este fondo estará destinado para gastos menores los cuales serán sustentados con sus respectivos recibos. Se realizarán arquezos sorpresivos a caja chica por parte del contador.

Materiales

Todos los materiales que ingresen a bodega deberán ser registrados con sus respectivos códigos para el control interno. Los materiales solicitados a bodega serán registrados únicamente por la persona encargada de este departamento.

Todos los movimientos de materiales serán registrados en el mismo momento en que se efectúen, la salida serán efectuadas previa autorización y por medio de la hojas de requisición de materiales.

Inventarios

El producto terminado que ingrese a bodega será organizado, clasificado y codificado.

Se realizaran constataciones físicas sorpresivas para verificar su correcto funcionamiento. El registro de valuación de los inventarios será realizado bajo el valor promedio.

ASPECTOS DEL NEGOCIO

ESTRATEGIAS DE VENTA

Como se hace referencia en el capítulo III del Estudio de Mercado las estrategias de ventas que se utilizaran para nuestro producto serán por medio dos canales fundamentales: la venta directa y la venta a través de distribuidores. Además de esto se planea convertirnos en exportadores,

para lo cual se tomará en cuenta la siguiente información que se presenta en la página web de la Aduana del Ecuador. (www.aduana.gov.ec)

Procedimientos para Exportar desde Ecuador.

Todas las exportaciones deben presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación y llenarlo según las instrucciones contenidas en el Manual de Despacho Exportaciones en el distrito aduanero donde se trasmite y tramita la exportación.

Requisitos para ser Exportador en la Aduana

Contar con el Registro Único de Contribuyentes (RUC) otorgado por el Servicio de Rentas Internas (SRI).

Registrarse en la Página Web de la Corporación Aduanera (CAE).

Y demás trámites pertinentes.

CAPITULO VII

ESTUDIO DE IMPACTOS

Una vez concluida la presente investigación, se procede a realizar un análisis técnico y prospectivo, de los impactos positivos o negativos que la ejecución de este proyecto generaría en forma directa o indirectamente para la comunidad.

Para este fin se utilizará la metodología de la valoración de los niveles de impactos para cada área, ya que por su sencillez y operatividad es efectiva y confiable.

A continuación en la matriz se muestra una valoración de -3 a 3 que se califican de acuerdo a los siguientes criterios:

VALORACIÓN DEL IMPACTO	TIPO DE IMPACTO
-3	IMPACTO ALTO NEGATIVO
-2	IMPACTO MEDIO NEGATIVO
-1	IMPACTO BAJO NEGATIVO
0	INDIFERENTE
1	IMPACTO BAJO POSITIVO
2	IMPACTO MEDIO POSITIVO
3	IMPACTO ALTO POSITIVO

La aplicación de dicha metodología, tiene los siguientes pasos:

Se ha procedido a seleccionar una serie de ámbitos o áreas de impacto con diferentes indicadores cada una; a cada indicador se asigna un nivel de impacto, para luego encontrar la sumatoria de éstos, la cual se divide para el número de indicadores y este resultado indica el nivel de impacto por cada área, con la siguiente ecuación:

$$GRADO DE IMPACTO = \frac{\Sigma}{\# DE INDICADORES}$$

Cabe aclarar que se diseña una matriz para cada área seleccionada, así tenemos:

7.1. IMPACTO SOCIO – ECONÓMICO

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuentes de trabajo						X		2
Fortalecimiento productivo						X		2
Reactivación de la economía familiar							X	3
TOTAL	-	-	-	-	-	4	3	7

$$IMPACTO SOCIO – ECONOMICO = \frac{7}{3}$$

IMPACTO SOCIO – ECONOMICO = 2,3 MEDIO POSITIVO

ANÁLISIS

FUENTES DE TRABAJO

Se asignó un puntaje medio positivo a este indicador, ya que por medio de la creación de la nueva planta se dará empleo a operadores y personal administrativo de la misma zona.

FORTALECIMIENTO PRODUCTIVO

En este aspecto se señala un nivel de impacto también medio positivo, ya que de acuerdo a la capacidad de producción de la planta y a medida que ésta se vaya desarrollando será necesario contar con la suficiente materia prima, por ende los productores de papa tendrán la venta de su producto asegurada, generando mayor estabilidad en los precios y rentabilidad económica para ellos.

REACTIVACIÓN DE LA ECONOMÍA FAMILIAR

El puntaje asignado a este indicador es alto positivo, ya que la implantación de la nueva industria contribuirá indudablemente para la generación de dinero circulante y satisfacer las necesidades básicas de cada familia involucrada.

7.2. IMPACTO EDUCATIVO

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Fuente de consulta						X		2
Conocimiento y experiencia en al área industrial.						X		2
TOTAL	-	-	-	-	-	4	-	4

$$IMPACTO EDUCATIVO = \frac{4}{2}$$

IMPACTO EDUCATIVO = 2 MEDIO POSITIVO

ANÁLISIS

FUENTE DE CONSULTA

Se asigna un puntaje medio positivo ya que la presente investigación servirá como fuente de consulta y apoyo para investigaciones similares, o para personas que quieran incursionar en éste ámbito.

CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA EN EL ÁREA INDUSTRIAL

Este proyecto nos permitirá adquirir experiencia tanto en el área administrativo como en la producción de vodka, poniendo en práctica los conocimientos adquiridos, en tal virtud se determina un nivel de impacto medio positivo.

7.3. IMPACTO AMBIENTAL

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Gases tóxicos		X						-2
Contaminación de ambiente			X					-1
Infraestructura			X					-1
TOTAL	-	-2	-2	-	-	-	-	-4

$$IMPACTO AMBIENTAL = \frac{-4}{3}$$

IMPACTO AMBIENTAL = -1,3 BAJO NEGATIVO

ANÁLISIS

DESECHOS TÓXICOS

El puntaje asignado para la generación de gases tóxicos es de medio negativo, ya que como es de conocimiento general en el proceso de

industrialización se produce la emanación de gases que si no se toman las debidas precauciones y los controles necesarios pueden llegar a ser nocivos.

CONTAMINACIÓN DEL AMBIENTE

La producción de vodka por medio de la industrialización de la papa generara desechos y residuos de la corteza los cuales pueden ser tratados y utilizados como abono orgánico o de alguna otra alternativa viable, en tal virtud se asigna el un puntaje medio negativo.

INFRAESTRUCTURA

Se asignó un nivel de impacto bajo negativo, debido a que la infraestructura de la planta afecta al paisaje de la zona por la magnitud de su estructura.

7.4. IMPACTO EMPRESARIAL

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Creación de nuevas unidades productivas							X	3
Rentabilidad							X	3
TOTAL	-	-	-	-	-	-	6	6

$$IMPACTO EMPRESARIAL = \frac{6}{2}$$

$$IMPACTO EMPRESARIAL = 3 \text{ ALTO POSITIVO}$$

ANÁLISIS

CREACIÓN DE NUEVAS UNIDADES PRODUCTIVAS

El nivel asignado a este indicador es alto positivo ya que el desarrollo de este proyecto incentivará a los moradores de la zona, en la creación de empresas familiares, generando mayores ingresos y el desarrollo económico de la zona.

RENTABILIDAD

Se asigna un nivel de impacto alto positivo ya que se espera alcanzar los niveles más altos de producción y productividad, trayendo consigo una alta rentabilidad.

7.5. IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO

INDICADORES	NIVEL DE IMPACTO							TOTAL
	-3	-2	-1	0	1	2	3	
Impacto Socio – Económico						X		2
Impacto Educativo						X		2
Impacto Ambiental			X					-1
Impacto Empresarial							X	3
TOTAL	-	-	-1	-	-	4	3	6

$$IMPACTO GENERAL = \frac{6}{4}$$

$$IMPACTO GENERAL = 1,5 \Rightarrow 2 \text{ MEDIO POSITIVO}$$

ANÁLISIS

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en cada uno de los impactos, podemos determinar que la implantación de este proyecto tiene un impacto general medio positivo.

Esto quiere decir que la creación de la nueva Industria procesadora de vodka por medio de la industrialización de la papa en el cantón Montufar es viable.

<p style="text-align: center;">CONCLUSIONES</p>	<p style="text-align: center;">RECOMENDACIONES</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Se ha determinado que el sector es apropiado para la implementación de este proyecto en vista de que el cantón es eminentemente agrícola, por lo tanto existe muy buena disponibilidad de materia prima. 	<ul style="list-style-type: none"> • Administración adecuada de los recursos disponibles, incentivando la creación de asociaciones legalmente constituidas de papicultores, para que de forma organizada sean proveedores de la planta, y además sean objeto de créditos para poder mejorar la producción de los cultivos.
<ul style="list-style-type: none"> • La materia prima disponible cuenta con cualidades especiales, lo que la hace apropiada para su utilización con un alto rendimiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de técnicas que permitan mejorar el rendimiento de la materia prima.
<ul style="list-style-type: none"> • Existe disposición de mano de obra en la 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación y soporte técnico a los pobladores, y

<p>localidad, esto nos permitirá disminuir costos en las contrataciones de personal.</p>	<p>puedan acceder a las diferentes plazas de trabajo, contribuyendo con fuentes de trabajo y por ende al desarrollo económico al sector.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • En el sector no existe una industria de este tipo, por lo que nos convertiríamos en los pioneros en implementar la industria. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aprovechar la demanda insatisfecha, empleando canales de distribución y publicidad adecuados, de manera que se logre el posicionamiento del producto en el mercado.
<ul style="list-style-type: none"> • Existe el riesgo del mal tiempo y por ende la pérdida de la producción de la materia prima por la invasión de plagas en los cultivos de papas, lo que podría ocasionar la escases de la materia prima y elevar los costos de producción 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación y soporte técnico a los agricultores, para evitar la pérdida de los cultivos por el mal tiempo y la invasión de plagas.
<ul style="list-style-type: none"> • De acuerdo al diagnostico situacional realizado, se concluye que existe una muy buena predisposición 	<ul style="list-style-type: none"> • Administración eficiente el proyecto y sobre todo utilizar estrategias de producción y financieras innovadoras que permita el desarrollo

<p>por parte de la población, para que se ejecute el proyecto en el cantón Montufar, parroquia urbana de San José, ya que reactivará la producción de papa y la creación de fuentes de trabajo como aspectos fundamentales; así como también existe el espacio físico necesario para la instalación de la planta y su ubicación es estratégica, minimizando los costos por transporte de la materia prima.</p>	<p>sustentable del proyecto.</p>
<ul style="list-style-type: none">• La demanda de vodka en el país es significativa, y la oferta existente no alcanza a cubrirla, razón por la cual se importa esta bebida, en tal virtud y luego de la determinación de la demanda insatisfecha podemos concluir que nuestro producto va a tener un alto nivel de aceptación lo que generaría una rentabilidad al proyecto.	<ul style="list-style-type: none">• controles y evaluaciones económicas y financieras periódicas que permitan conocer el rendimiento organizacional y tomar decisiones oportunas, a fin de cumplir con los indicadores programados.

<ul style="list-style-type: none">• El impacto general de este proyecto es positivo.	<ul style="list-style-type: none">• Elaboración de un plan de tratamiento y manejo de desperdicios y desechos tóxicos que genere el proyecto, con el fin de evitar la contaminación ambiental.
<ul style="list-style-type: none">• De acuerdo al estudio económico y financiero la propuesta de este proyecto si es factible.	<ul style="list-style-type: none">• Ejecutar este proyecto, ya que es un aporte que las autoras ponemos a consideración de todos los interesados en promover de una u otra forma el desarrollo económico por medio de la creación de este tipo de industrias.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA, Urbina Gabriel,** “EVALUACIÓN DE PROYECTOS”, Quinta Edición, Editorial Mc. Graw-Hill, 2001
- COSTALES, Bolívar,** “DISEÑO, ELABORACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Segunda Edición, Lascano Editorial, Quito – Ecuador, 2002.
- SARMIENTO, Rubén,** “CONTABILIDAD GENERAL”, Novena Edición, Editorial Voluntad, Quito – Ecuador, 2003.
- LÓPEZ, Mateo;** “RAÍCES Y TUBÉRCULOS” Editorial Pueblo y Educación, Segunda Edición, Cuba 1990
- SÁNCHEZ, Cristina;** CULTIVO Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PAPA; Editorial Ripalme, Lima Perú, 2003
- CHIRIBOGA, Luis;** “SISTEMA FINANCIERO” Editorial, Jokama, Quito Ecuador 2010
- KOONTZ, Harold,** “ADMINISTRACIÓN”, Onceava Edición, Editorial Mc. Graw-Hill, México, 2004
- WEIHRICH, Heinz**
- IDALVERTO, Ch** “ADMINISTRACIÓN”, Quinta Edición, Editorial Mc. Graw-Hill, Colombia, 2002
- ZAPATA, Pedro** “CONTABILIDAD GENERAL”, Quinta Edición, Editorial Mc. Graw-Hill, Colombia, 2005.

- POZO Y., Miguel A.** “METODOLOGÍA PARA EL TRABAJO DE GRADO (TESIS Y PROYECTOS); Ibarra – Ecuador; 2004.
- UTN,** “GUÍA PARA EL DISEÑO DEL PLAN DE BV TRABAJO DE GRADO, Editorial Universitaria, Ibarra – Ecuador, 2005.
- LEIVA ZEA, Francisco;** “NOCIONES DE METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA” Grupo Leer, Quinta Edición Quito - Ecuador; 2006.

www.sica.gov.ec/cadenas/papa/docs/importancia.html

www.mercadolibre.com.ec

www.listadomercadolibre.com.ec/VODKA

www.alambiques.com/vodka.htm

www.eliice.com/index.php/niif

www.esrobross.com

www.rincondelvago.com/niif.html

www.mail.ups.edu.ec

www.zonadiet.com

www.wikipedia.org

www.delbuencomer.com.ar/index_archivos/vodkadestilados.htm

www.mapasdeecuador.blogspot.com

www.aduana.gov.ec

www.revistalideres.ec

www.scribd.com

ANEXOS

ANEXO N° 1



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

ENCUESTA DIRIGIDA POBLADORES DEL CANTÓN MONTÚFAR

OBJETIVO:

MEDIR EL GRADO DE ACEPTACIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN MONTUFAR, PARA EL ESTUDIO DE LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE VODKA, POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA.

INSTRUCCIONES: POR FAVOR MARQUE SU RESPUESTA CON UNA X

EDAD (en años)

De 20 a 30 ()

De 31 a 40 ()

De 41 a 50 ()

De 51 a más ()

SEXO

Femenino ()

Masculino ()

EDUCACIÓN

Primaria ()

Secundaria ()

Superior ()

1. ¿Sabía Ud. que se puede obtener vodka, por medio de la industrialización de la papa?

SI ()

NO ()

2. ¿En que actividad económica Ud. se desempeña?

Agricultura () Profesional () Otra
Comerciante () Oficinista () _____
Artesanía ()

3. ¿Su nivel de ingresos mensuales, que rango alcanza? (en dólares)

Menos de 240 () 481 a 720 () 961 o más ()
240 a 480 () 721 a 960 ()

4. ¿Estaría Ud. de acuerdo con la creación de una planta procesadora de vodka, por medio de la industrialización de la papa, en el cantón Montufar?

SI () NO ()

5. ¿Cuál consideraría usted el sector apropiado para la ubicación de la planta?

Cristóbal Colón () Chitán de Navarrete ()
Fernández Salvador () La Paz ()
Piartal () Otro
sector_____

6. ¿Qué grado de aceptación cree usted que tendría la utilización de la papa para la producción de vodka?

Alto () Medio () Bajo ()

7. ¿Estaría usted dispuesto a cultivar este tubérculo para abastecer la producción del vodka?

Si () No ()

8. ¿Le interesaría a usted aportar con capital para la creación de la nueva planta?

Si ()

No ()

9. ¿Cómo calificaría la producción del vodka en el cantón Montufar?

Muy buena ()

buena ()

regular ()

mala ()

10. ¿Cómo calificaría La implantación de la industria de vodka en el cantón Montufar?

Muy buena ()

buena ()

Regular ()

mala ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N° 2



UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

NOMBRES Y APELLIDOS _____

EDAD _____ PROFESION/OCUPACION _____

ENTREVISTA DIRIGIDA A EXPERTOS Y POSIBLES PROVEEDORES

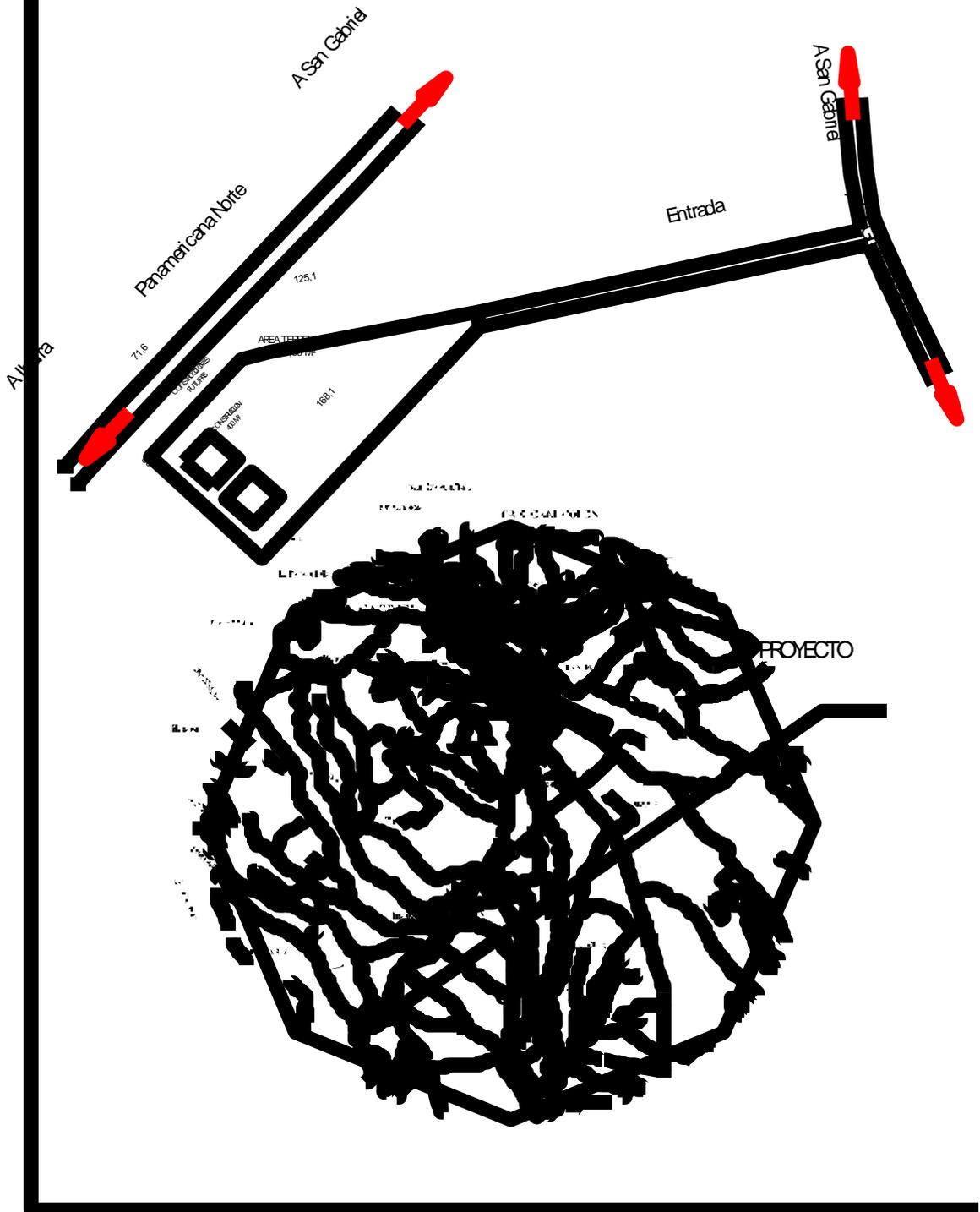
1. ¿SABÍA UD. QUE SE PUEDE OBTENER VODKA, POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA?
2. ¿ESTARÍA UD. DE ACUERDO CON LA CREACIÓN DE UNA PLANTA PROCESADORA DE VODKA, POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA, EN EL CANTÓN MONTUFAR?
3. ¿CUÁLES CONSIDERARÍA USTED QUE SERIAN LOS PRINCIPALES BENEFICIOS DE LA IMPLANTACIÓN DE LA NUEVA INDUSTRIA?
4. USTED CONOCE QUE TIPO DE PAPA ES LA ADECUADA PARA LA PRODUCCIÓN DE VODKA?

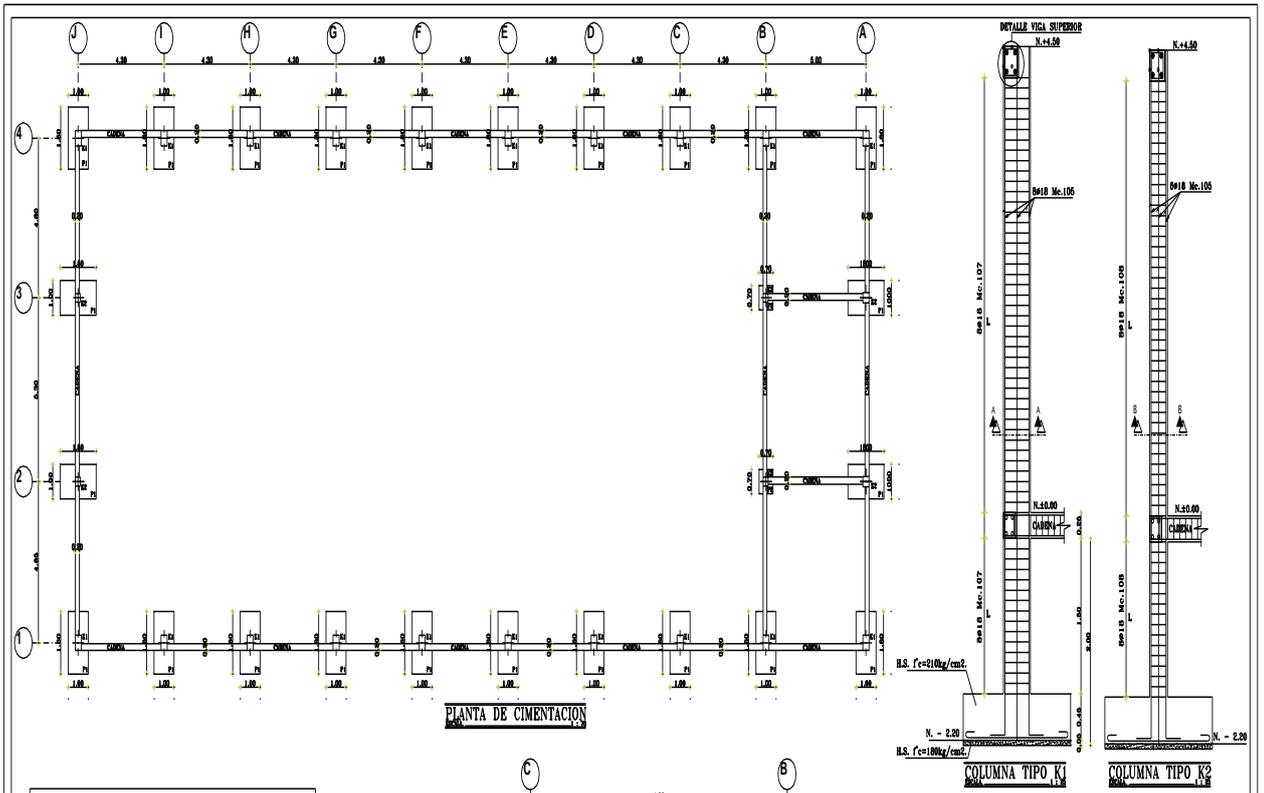
5. ¿SABE USTED CUAL ES EL CICLO DE PRODUCCIÓN DE LA PAPA?
6. CONOCE USTED SOBRE LA TECNOLOGÍA QUE SE UTILIZA PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA?
7. ¿SABE DE LA EXISTENCIA O PERTENECE A ALGUNA ORGANIZACIÓN AGRÍCOLA DE LA ZONA?
8. ¿CÓMO CALIFICARÍA USTED LA IMPLANTACIÓN DE LA INDUSTRIA PROCESADORA DE VODKA POR MEDIO DE LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA PAPA EN AL CANTÓN MONTUFAR?

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO N°3

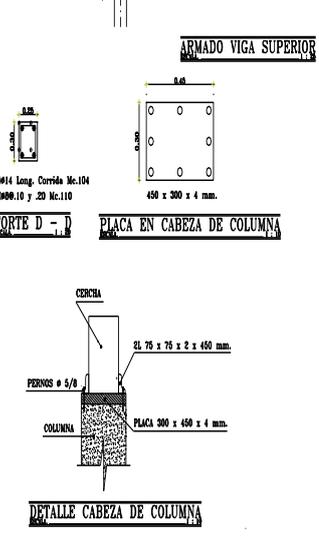
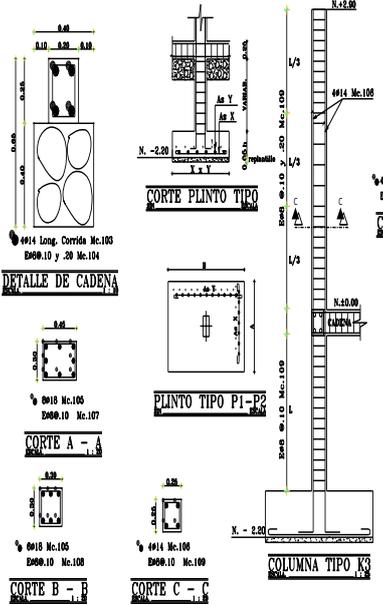
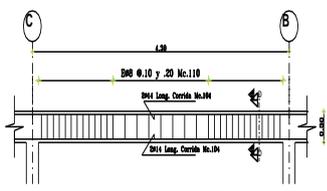
PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PROCESADORA DE VODKA MEDIANTE LA INDUSTRIALIZACION DE LA PAPA EN EL CANTÓN MONTUFAR PROVINCIA DEL CARCHI





CUADRO DE PLINTOS

PLINTO	A(m)	B(m)	CANTIDAD PLINTOS	AS-----X	AS-----Y
P1	1.00	1.00	24	14 # 14 L=1.10 Mc.100	8 # 14 L=1.00 Mc.101
P2	0.70	0.70	2	8 # 12 L=0.80 Mc.102	6 # 12 L=0.80 Mc.102



PLANILLA DE HIERROS

NO.	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	REMARKS
01	14 # 14 L=1.10	14	kg	Longitud Variable
02	8 # 14 L=1.00	8	kg	
03	8 # 12 L=0.80	8	kg	
04	6 # 12 L=0.80	6	kg	
05	14 # 14 L=1.10	14	kg	
06	8 # 14 L=1.00	8	kg	
07	8 # 12 L=0.80	8	kg	
08	6 # 12 L=0.80	6	kg	
09	14 # 14 L=1.10	14	kg	
10	8 # 14 L=1.00	8	kg	
11	8 # 12 L=0.80	8	kg	
12	6 # 12 L=0.80	6	kg	

RESUMEN DE MATERIALES

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	VALOR
01	ACERO	140.00	kg	140.00
02	CONCRETO	1.00	m ³	1.00
03	CEMENTO	1.00	kg	1.00
04	AGUA	1.00	kg	1.00
05	OTROS	0.00	kg	0.00
TOTAL		142.00		142.00

ESPECIFICACIONES TECNICAS

- NIVEL DE FUNDACION N.-2.00
- ESPESOR DE SUELO ARMADO 15 cm/AC.
- RESISTENCIA A LA COMPRESION DE BLOQUEADO $f_c=210kg/cm^2$.
- LIMITE FUNDACION DEL ACERO $f_y=2800kg/cm^2$.
- TELEPEPE MEDIDA 40 VECEZ EL DIAMETRO DE LA VARILLA

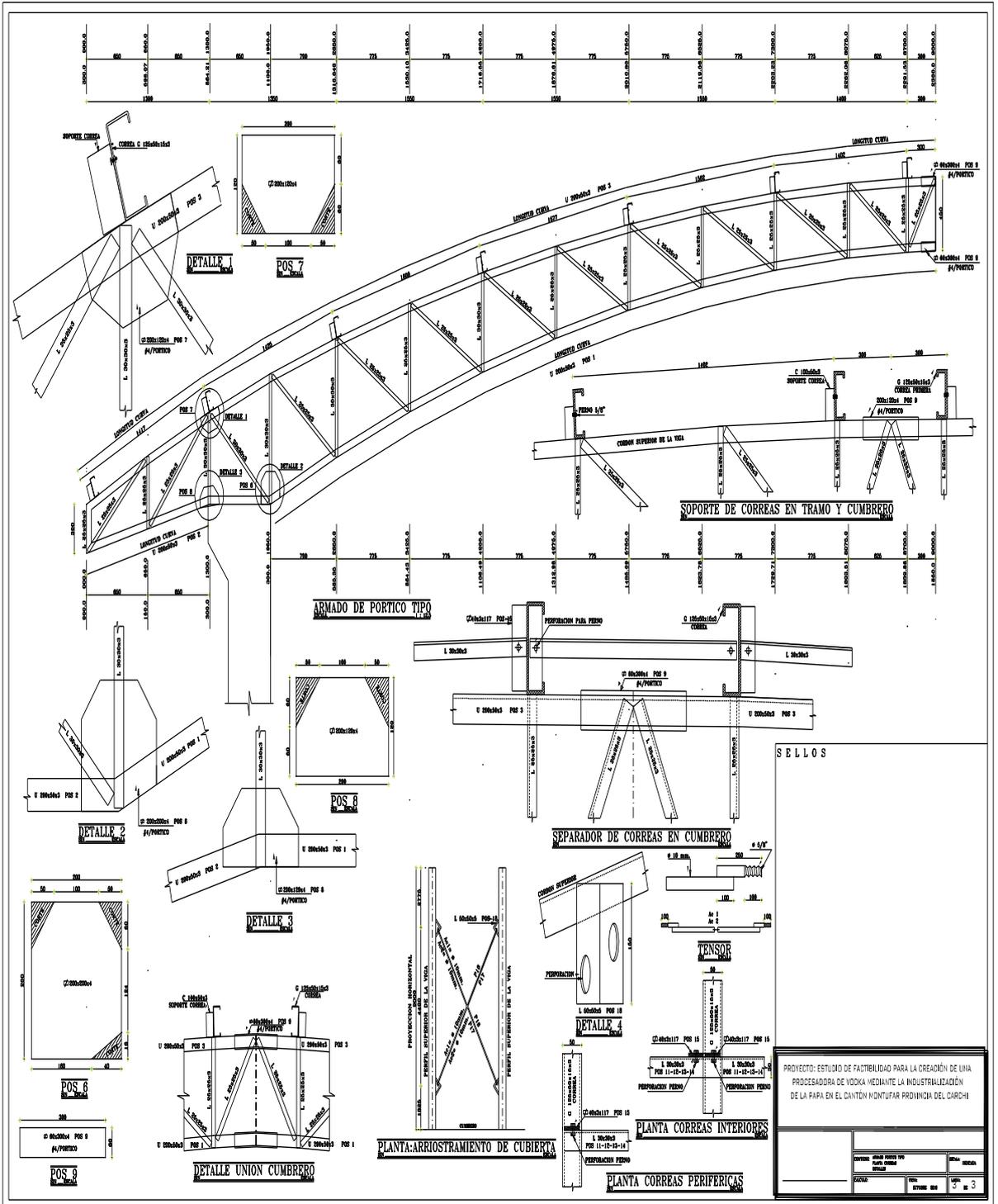
VOLUMEN DE ARMADON

PLINTOS = 18.24 M³
 COLUMNAS = 18.11 M³
 CADENAS = 6.70 M³
 VIGA SUPERIOR = 7.71 M³

SELLOS

PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PROCESADORA DE VODKA MEDIANTE LA INDUSTRIALIZACION DE LA PAPA EN EL CANTON MONTUFAR PROVINCIA DEL CARCHI

CONSEJO DIRECTIVO	FECHA	ESTADO
CONSEJO DIRECTIVO	FECHA	ESTADO
CONSEJO DIRECTIVO	FECHA	ESTADO



PROYECTO: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA PROCESADORA DE VODKA MEDIANTE LA INDUSTRIALIZACION DE LA FARA EN EL CANTON MONTUFAR PROVINCIA DEL ZARCHI

NO.	FECHA	DESCRIPCION	ELABORADO	REVISADO