



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**  
**ESCUELA DE INGENIERÍA FINANCIERA Y COMERCIO**  
**EXTERIOR**  
**CARRERA DE INGENIERÍA FINANCIERA**

**TESIS DE GRADO**

**Previo a la obtención del título de**

**INGENIERA EN FINANZAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y  
COMERCIALIZACIÓN DE PASTA FILO POR LA EMPRESA  
IMPOCOR EN LOS PRINCIPALES HOTELES GOURMET DE  
QUITO Y GUAYAQUIL”**

**LIGIA PAMELA OVIEDO RIVERA**

**RIOBAMBA- ECUADOR**

**2014**

## **CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL**

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema ““PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PASTA FILO POR LA EMPRESA IMPOCOR EN LOS PRINCIPALES HOTELES GOURMET DE QUITO Y GUAYAQUIL previo a la obtención del título de Ingeniera en finanzas., ha sido desarrollado por la Srta. LIGIA PAMELA OVIEDO RIVERA, ha cumplido con las normas de investigación científica y una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

---

Lcdo. Danilo Vallejo  
**DIRECTOR DE TESIS**

---

Eco. Francisco Andrade  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

## **CERTIFICADO DE AUDITORÍA**

Yo, LIGIA PAMELA OVIEDO RIVERA, estudiante de la Escuela de Ingeniería Financiera y Comercio Exterior de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

**LIGIA PAMELA OVIEDO RIVERA**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado especialmente a mis padres Abraham Oviedo y Bertha Rivera por entregarme la mejor herencia y la mejor arma para la vida como lo es mi educación superior.

Pamela Oviedo

## AGRADECIMIENTO

Mi gratitud infinita a Dios por darme la sabiduría para resolver problemas en mi vida estudiantil, fortaleza en momentos difíciles y constancia para cumplir una de mis metas de vida y expreso mi profundo aprecio a todas aquellas personas que contribuyeron a hacer posible este proyecto de Factibilidad.

- A mis padres y hermanos que en todo momento me han apoyado moral y económicamente ya sea al inicio o al final de mis estudios.
- A mis amigas que gracias su apoyo y amistad incondicional me ayudaron a culminar mis estudios y a José Peñafiel que me ha apoyado a lo largo de mi vida Estudiantil.
- A la ingeniera Martha Córdova por brindarme la oportunidad de desarrollar mi trabajo de tesis para su Empresa.
- A Mi director de Tesis el Lic. Danilo Vallejo y el Miembro de tesis el Eco. Francisco Andrade por facilitarme las herramientas e información necesaria para culminar mi trabajo de Graduación.
- En especial a la “Escuela Superior Politécnica de Chimborazo” Facultad de Administración de Empresas, Escuela de Ingeniería en Finanzas y Comercio Exterior, Carrera de Ingeniería Financiera, quienes con sus vastos servicios y conocimientos me permitieron alcanzar la excelencia académica.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada .....	
Certificación del tribunal .....	I
Certificado de auditoría .....	II
Dedicatoria.....	III
Agradecimiento.....	IV
Índice de contenidos .....	V
Índice de tablas .....	XI
Índice de figuras.....	XI
Índice de cuadros .....	XII
Resumen.....	XV
Abstract.....	XVI
Introducción .....	1
Capítulo I: .....	2
El Problema.....	2
1.1. Planteamiento del problema.....	2
1.1.1. Formulación del problema .....	3
1.1.2. Delimitación del problema.....	3
1.2. Justificación .....	3
1.3. Objetivos .....	4
1.3.1. Objetivo general.....	4
1.3.2. Objetivos específicos .....	4

Capítulo II:.....	5
Marco teórico– conceptual.....	5
2.1 Antecedentes del problema .....	5
2.2 Fundamentación teórica .....	7
2.2.1. Proyecto .....	7
2.2.2. Etapas de estudio en los proyectos: .....	8
2.2.3. Estudios necesarios para la formulación de proyectos .....	9
2.2.3.1. Estudio de mercado.....	9
2.2.3.2. Estudio técnico.- .....	10
2.2.3.3. Estudio legal y organizacional.....	11
2.2.3.4. Estudio de impacto ambiental.-.....	11
2.2.3.5. Estudio financiero.-.....	12
2.2.3.6. Evaluación financiera.- .....	12
2.2.4. Pastas alimenticias .....	12
2.2.4.1. Orígenes de la pasta .....	13
2.2.4.2. Clasificación de las pastas: .....	13
2.2.4.3. Propiedades de la pasta .....	16
2.2.4.4. Mercado y consumo mundial de las pastas alimenticias .....	17
2.2.5. Pasta filo.....	18
2.3.1. Hipótesis .....	18
2.3.2. Hipótesis general.....	18
Capítulo III:.....	19
Estudio de mercado.....	19
3.1. Análisis del entorno del mercado.....	19
3.1.1. Macro ambiente .....	19
3.1.2. Microambiente .....	19

3.2.	Análisis de la demanda presente .....	22
3.3.	Proyección de la demanda .....	25
3.4.	Análisis de la oferta .....	26
3.5.	Proyección de la oferta.....	27
3.6.	Demanda insatisfecha actual.....	28
3.7.	Proyección de la demanda potencial insatisfecha .....	29
3.8.	Participación de proyecto.....	29
3.9.	Producto, precio, plaza, promoción .....	30
3.9.1.	Análisis del producto .....	30
3.9.2.	Análisis del precio.....	32
3.9.3.	Análisis de la plaza .....	33
3.9.4.	Análisis de la promoción y publicidad.....	36
Capitulo IV: .....		37
Estudio técnico.....		37
4.1.	Determinación del tamaño óptimo de la planta .....	37
4.1.1.	Tamaño de la planta .....	37
4.1.1.1.	Capacidad instalada .....	37
4.1.1.2.	Tamaño y demanda .....	37
4.1.1.3.	Tamaño y financiamiento .....	37
4.1.1.4.	Tamaño y suministros e insumos .....	39
4.1.1.5.	Tamaño y tecnología.....	40
4.1.1.6.	Tamaño y organización:.....	48
4.2.	Localización óptima de la planta .....	49
4.2.1.	Factores que determinan la localización .....	49
4.2.1.1.	Geográficos .....	49
4.2.1.2.	Institucionales .....	49

4.2.1.3.	Sociales .....	50
4.2.2.	Macro localización .....	50
4.2.2.1.	Factores que determinan la macro localización .....	51
4.2.2.1.1.	Mercado de consumo .....	51
4.2.2.1.2.	Disponibilidad de materia prima.....	51
4.2.2.1.3.	Plano de la macro localización: .....	52
4.2.3.	Micro localización .....	52
4.2.3.1.	Disponibilidad de transporte .....	52
4.2.3.2.	Vías de acceso.....	52
4.2.3.3.	Disponibilidad de mano de obra .....	53
4.2.3.4.	Facilidades para la construcción .....	53
4.2.3.5.	Concentración industrial .....	53
4.2.3.6.	Características del terreno.....	54
4.2.3.7.	Tipos de fuentes de agua.....	54
4.2.3.8.	Fuentes energéticas .....	54
4.2.3.9.	Tipo de drenaje .....	55
4.2.3.10.	Plano del micro localización:.....	55
4.3.	Ingeniería del proyecto .....	55
4.3.1.	Proceso de producción .....	55
4.3.1.1.	Descripción del proceso productivo.....	55
4.3.2.	Diagrama de flujos .....	57
4.3.2.1.	Diagrama de bloques.....	58
4.3.2.2.	Diagrama de flujo de procesos.....	59
4.3.2.3.	Diagrama de recorrido .....	60
4.3.3.	Estudio de las instalaciones .....	61
4.3.3.1.	Maquinaria y equipo .....	61
4.3.4.	Estudio de los insumos.....	62

4.3.4.1.	Materias primas.....	62
4.3.4.2.	Materiales y suministros .....	62
4.3.4.3.	Mano de obra .....	63
4.4.	Distribución de la planta .....	63
Capitulo V:.....		67
Estudio legal y organizacional.....		67
5.1.	Tipo de empresa .....	67
5.1.1.	Filosofía .....	67
5.1.2.	Misión .....	67
5.1.3.	Visión.....	67
5.1.4.	Objetivos .....	68
5.1.5.	Valores .....	68
5.2.	Análisis foda ponderado .....	69
5.3.	Organigrama estructural de la empresa.....	71
5.3.1.	Descripción de funciones .....	71
Capitulo VI: .....		79
Estudio Económico .....		79
6.1.	Pre Inversión .....	80
6.1.1.	Organización .....	80
6.1.2.	Investigación .....	80
6.1.3.	Gastos de capacitación.....	81
6.1.4.	Gastos de la unidad ejecutora del proyecto.....	81
6.2.	Inversiones .....	83
6.2.1.	Inversión en activos fijos .....	83
6.2.2.	Depreciaciones .....	84
6.2.3.	Capital de trabajo .....	88

6.2.4.	Determinación de los costos .....	90
6.2.4.1.	Costos de producción .....	90
6.3.	Ingresos .....	101
6.4.	Egresos .....	102
Capitulo VII: .....		104
Evaluación del proyecto.....		104
7.1.	Balance general .....	104
7.2.	Estado de pérdidas y ganancias.....	107
7.3.	Punto de equilibrio .....	110
7.4.	Flujo de efectivo .....	112
7.5.	Valor actual neto (Van).....	113
7.6.	Tasa interna de retorno (Tir) .....	115
7.7.	Relación beneficio costo .....	116
7.8.	Periodo de retorno de capital (Pri) .....	116
7.9.	Razones fianacieras.....	117
7.9.1.	Análisis de sensibilidad ambiental.....	118
Conclusiones.....		119
Recomendaciones .....		119
Bibliografía .....		121
Internet .....		122
Anexo.....		125

## ÍNDICE DE TABLAS

No.	TÍTULO	Pág.
1.	Pastas italianas según su elaboración y corte .....	14

## ÍNDICE DE FIGURAS

No.	TÍTULO	Pág.
1.	Árbol de problema .....	2
2.	Hilo conductor .....	7
3.	Producto de la competencia .....	21
4.	Vista posterior de producto de competencia .....	22
5.	Tipo de alojamiento .....	24
6.	Pasta filo de la empresa Impocor .....	30
7.	Macro localización .....	52
8.	Micro localización .....	55
9.	Diagrama de flujo de bloques .....	58
10.	Diagrama de procesos .....	59
11.	Diagrama de recorrido .....	60
12.	Plano de la planta de la empresa .....	66
13.	Planta alta de la empresa .....	66
14.	Organigrama estructural .....	71
15.	Estructura general de análisis económico .....	79
16.	Punto de equilibrio .....	112

## ÍNDICE DE CUADROS

No.	TÍTULO	Pág.
1.	Valor nutritivo de la pasta	16
2.	Consumo de pastas alimenticias en el mundo 2011 (kg per cápita)	17
3.	Turistas extranjeros alojados en hoteles de Quito y Guayaquil	23
4.	Turistas nacionales alojados en hoteles de Quito y Guayaquil	24
5.	Comportamientos histórico de la demanda	25
6.	Proyección de la demanda	26
7.	Importaciones de pasta filo al 2013	26
8.	Comportamiento histórico de la oferta	27
9.	Proyección de la oferta	28
10.	Demanda insatisfecha actual	28
11.	Proyección de demanda potencial insatisfecha	29
12.	Participación del proyecto	29
13.	Puntos de comercialización del producto	35
14.	Promoción y publicidad	36
15.	Financiamiento	38
16.	Base de datos	39
17.	Características de la maquinaria	40
18.	Alternativa 1	41
19.	Alternativa 2	42
20.	Alternativa 3	42
21.	Capacidad de producción	44
22.	Cálculo del VAN 1 y del TIR alternativa 1	45
23.	Cálculo del VAN y del TIR alternativa 2	45
24.	Cálculo del VAN y del TIR alternativa 3	46
25.	Características de la maquina laminadora eléctrica	47
26.	Características de la máquina empacadora eléctrica	47
27.	Maquinaria	48
28.	Personal	48
29.	Maquinaria y equipo	61

30. Materia prima directa	62
31. Materia prima indirecta	62
32. Suministros y materiales	62
33. Mano de Obra Directa	63
34. Análisis FODA Interno	69
35. Análisis FODA Externo	70
36. Descripción de funciones	72
37. Presupuesto gatos unidad ejecutora del proyecto	81
38. Gastos de pre inversión	82
39. Amortización gastos de pre inversión	82
40. Inversión en activos fijos	83
41. Maquinaria y equipo de planta	83
42. Mobiliario y equipo de oficina administrativa y ventas	84
43. Depreciación planta y maquinaria y equipo de planta	85
44. Depreciación maquinaria y equipo de planta	86
45. Depreciación maquinaria y equipo de oficina administrativa	87
46. Depreciación maquinaria y equipo de oficina de comercialización y ventas	87
47. Base de datos para elaborar la hoja de costos de producción	88
48. Base de datos gastos administrativos	89
49. Medidas de seguridad de los trabajadores	89
50. Gastos de ventas	90
51. Presupuestos de costo directo	93
52. Presupuesto de costo indirecto	94
53. Presupuesto de gastos administrativos	95
54. Presupuesto de gastos de ventas	96
55. Hoja de costos de producción	97
56. Presupuesto capital de trabajo	98
57. Inversiones	99
58. Financiamiento	99
59. Tabla de interés	100
60. Tabla de amortización	101
61. Ingresos	101
62. Presupuesto de costos de producción Proyectados	102
63. Presupuesto de costos administrativos proyectados	102

64. Presupuesto de costos de ventas proyectados	103
66. Estado de pérdidas y ganancias	108
67. Estado de pérdidas y ganancias proyectados	109
68. Estado de costos	110
69. Cuadro de punto de equilibrio	111
70. Flujo de efectivo	113
71. Van en base a la TMAR	114
72. Van en base al costo de oportunidad	114
73. Tasa Interna de retorno	115
74. Periodo de recuperación de la inversión	117

## **RESUMEN**

El objetivo de la investigación consiste en realizar un proyecto de factibilidad para la producción y comercialización de pasta filo por la empresa Impocor en los principales hoteles de Quito y Guayaquil.

Mediante la utilización de métodos estadísticos e investigativos se conocieron los porcentajes de la demanda insatisfecha actual que el proyecto estuvo dispuesto a cubrir en los cinco primeros años con una participación del 5%. De acuerdo al estudio técnico la planta contó con una capacidad de producción de 281114 libras anuales y con una inversión de \$173510 mil dólares, en el legal la matriz del FODA ponderado mostró que los factores internos y externos son favorables para la organización cuya planta contó con un capital de 25772,30 dólares, de acuerdo al punto de equilibrio se tiene que producir 6712 unidades o vender 100.675,00 dólares para que los beneficios por ventas sean exactamente iguales a la suma de los costos fijos y variables en cuanto a las proyecciones de los estados financieros se obtuvo una TIR del 5900%, el PRI es en un año nueve meses y una RCB de 430 en la evaluación del proyecto.

Se concluye que el proyecto es factible ya que se obtienen un VAN positivo de \$ 18.825.365.00 dólares, lo que significa que el rendimiento de la inversión es superior al requerimiento mínimo de los inversionistas. Por último se recomienda poner en marcha el proyecto de producción y comercialización de pasta filo con marca ecuatoriana

Lic. Danilo Vallejo  
**DIRECTOR DE TESIS**

Eco. Francisco Andrade  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

## **ABSTRACT**

The aim of research consists on make a feasibility project to production and marketing of filo pastry by the company IMPOCOR in the main hotels of Quito and Guayaquil

Through using statistics methods, scientists and investigative know the percentage of the unsatisfied current demand that the project was willing to cover in the first five years with a 5% of participation. According to the technical study, the plant has with a production capacity of 281 114 annual pounds with an investment of \$ 173,510 dollars in legal matrix SWOT weighted showed that the internal and external factors are favorable for the organization which plant has with a capital of \$ 25772.30 dollars, according to the point of balance has to produce 6712 units or sell 100.675.00 dollars to the benefits for sales are exactly the same as the sum of fixed and variable costs as to the projections of financial states it obtained a IRR from a 5900% the IRP is in a year and nine months and a RCB of 430 in the evaluation of the project.

It resolved that the project is feasible so to get a positive NPV \$ 18.825.365.00 dollars, which means that the performance of the investment is above to the minimum requirement of investors. Finally to recommend starting the project of production and commercialization of filo pastry with Ecuadorian brand

## INTRODUCCIÓN

La producción de pastas en el Ecuador se constituye como una de las actividades más relevantes en el contexto alimentario, en virtud de su gran aporte en toda la cadena alimenticia, desde la producción de materias primas como trigo, cebada, centeno y otros cereales para la elaboración de alimentos ricos en carbohidratos y proteínas, hasta la generación de productos terminados como postre, pasteles y productos de panadería en general.

El principal objetivo de la presente investigación fue determinar la factibilidad para la producción y comercialización de pasta filo en los principales hoteles de la zona centro de Quito y Guayaquil, como una alternativa para satisfacer la demanda insatisfecha en estos hoteles ya que se enfoca a identificar y cuantificar el requerimiento del producto en el mercado meta, a realizar una investigación del perfil de los consumidores en gustos y preferencias etc. Y , no solo conviene a los altos intereses del país y a la salud de sus habitantes, sino que también proporciona al consumidor productos alimenticios de origen vegetal de alta calidad y a precios equitativos, por lo que es necesario fomentar el desarrollo alimentario de pasta filo con estándares de calidad y a precios accesibles para el mercado.

En el estudio de mercado se detalla el comportamiento de la oferta y demanda de pasta filo en los hoteles de la zona centro de Quito y Guayaquil. Es por ello que a través del estudio técnico se analiza el tamaño óptimo de la planta así como la ingeniería del proyecto, ya que busca determinar las características de la composición óptima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente. Acompañado del estudio organizacional que detalla a organización de la empresa desde su filosofía hasta el organigrama funcional de la empresa Impocor y finalizando con el estudio económico y evaluación el proyecto en donde se conoce la Factibilidad del proyecto.

# CAPÍTULO I:

## EL PROBLEMA

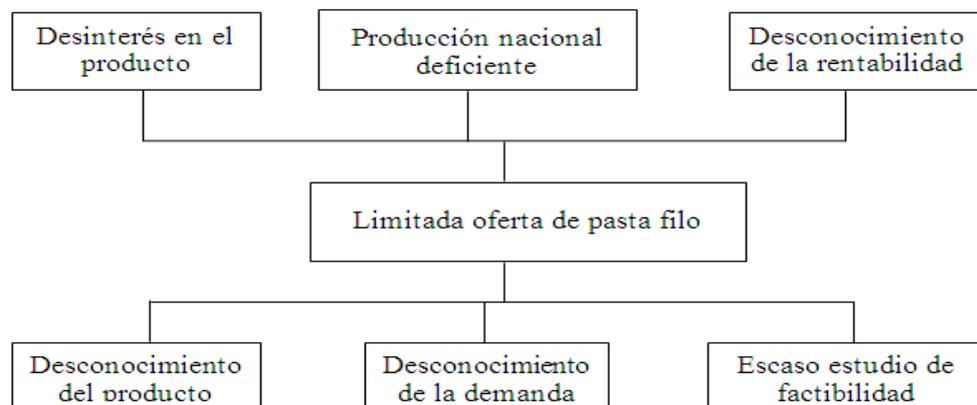
### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según la Organización Internacional de Pasta (IPO, 2012: Internet) en el Ecuador existe un consumo de 3.9 kg por persona al año.

En el Ecuador las principales empresas productoras de fideos o pastas alimenticias son Sumesa, Doña Petrona y Fideos Oriental como unos de los principales productores y proveedores de fideos ya que es un producto de consumo masivo debido a su asequibilidad por su bajo costo y diversa manera de preparar para el mercado consumidor.

La mayor concentración industrial manufacturera y por ende mayor demanda de pastas alimenticias se encuentran principalmente en las provincias de Pichincha y Guayas, ya que estas provincias se constituyen como unos de los principales centros de comercialización del país. Las dos provincias albergan a las ciudades de Quito y Guayaquil llegando a ser las ciudades más importantes del País con un 32% del total de la población en estas ciudades se encuentra las empresas: Sumesa, Doña Petrona en Guayaquil y Fideos Oriental en Quito pero estas empresas y las demás no producen pasta filo por lo tanto no la comercializan alguna de las causas y efectos pueden ser:

### ÁRBOL DE PROBLEMAS



*Figura No 1: Árbol de problema*

**Elaborado: La autora**

### **1.1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Es factible realizar un proyecto para la producción y comercialización de pasta filo para conocer la rentabilidad de la empresa Impocor en los principales hoteles cuatro y cinco estrellas de la zona centro de las ciudades de Quito y Guayaquil?

### **1.1.2. DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA**

El proyecto de factibilidad para la producción y comercialización de pasta filo por la empresa Impocor en los principales hoteles cuatro y cinco estrellas de la zona centro de Quito y Guayaquil se encuentra en el campo financiero en el área de proyectos con el aspecto de inversiones su límite espacial se ejecutará en la ciudad de Riobamba con una delimitación temporal en el año 2014.

## **1.2. JUSTIFICACIÓN**

Un Proyecto de factibilidad constituye un conjunto de estudios particulares que se realizan cuando se tiene la intención de invertir e iniciar una actividad empresarial, es el instrumento a través del cual se modela una realidad.

La finalidad del proyecto es que los dueños o encargado de compras de pasta filo en cada uno de los hoteles y restaurantes gourmet de la zona centro en Quito y Guayaquil encuentra en la empresa Impocor un proveedor responsable y que brinde un producto nacional de calidad garantizada a precios muy competitivos, **porque** en el país la empresas dedicadas a la producción de pastas alimenticias no producen este delicado y versátil producto para satisfacer las necesidades del cliente.

Desde el punto de vista práctico es importante porque servirá para sugerir una posible solución a la falta de empresas dedicadas a la producción y comercialización de pasta filo además de conocer los aspectos fundamentales como: costos e inversiones así como conocer su rentabilidad para el éxito o fracaso en el mercado

En consecuencia tendrá una importancia académica porque con la investigación se pondrá en práctica los conocimientos adquiridos en las aulas sobre elaboración y formulación de proyectos durante la formación profesional.

Finalmente la propuesta es importante desde el punto de vista metodológico porque servirá para encontrar fortalezas y o debilidades del diseño metodológico que se está utilizando, los mismos que son susceptibles de convertirse en la base fundamental para futuras investigaciones en torno a estudios de factibilidad.

Los beneficiarios directos del trabajo de investigación son los dueños de la empresa Impocor ya que por medio de este documento conocerán la factibilidad de producir y comercializar pasta filo en los principales hoteles cuatro y cinco estrellas de la zona centro de Quito y Guayaquil.

### **1.3. OBJETIVOS**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Elaborar el estudio de Factibilidad para la producción y comercialización de pasta filo en los principales hoteles gourmet de Quito y Guayaquil.

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Analizar la factibilidad para la producción y comercialización de pasta filo
- Determinar la rentabilidad de la Empresa Impocor para la toma de decisiones
- Realizar el estudio económico- financiero que permita determinar el costo – beneficio de proyecto.

## **CAPITULO II:**

### **MARCO TEÓRICO– CONCEPTUAL**

#### **2.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA**

Según Lezcano, A (2012, internet) afirma que:

“La pasta ocupan el primer lugar en el listado de las diez comidas favoritas o más populares del mundo (...) esta aceptación global de las pastas tendría que ver con su bajo costo relativo, versatilidad y convivencia, según se señala en una nota publicada por la BBC en junio del 2011.se interpreta que su masiva difusión y alcance guardan relación con cierto agrado por el estilo de vida de los italianos (principales consumidores, productores y exportadores mundiales) y las características intrínsecas del producto, que lo convierten en transable”

El Diario el Universo (2014, internet) informa que:

“Los productos farináceos ( a base de harina o parecida a ella), como el pan, pastas alimenticias y fideos, producidos en el país o importados, deben cumplir requerimientos que eran voluntarios en anteriores normativas. Adicionalmente, deben obtener un certificado de conformidad para su comercialización en el país; esto último no aplica si se cuenta con el sello INEN.”

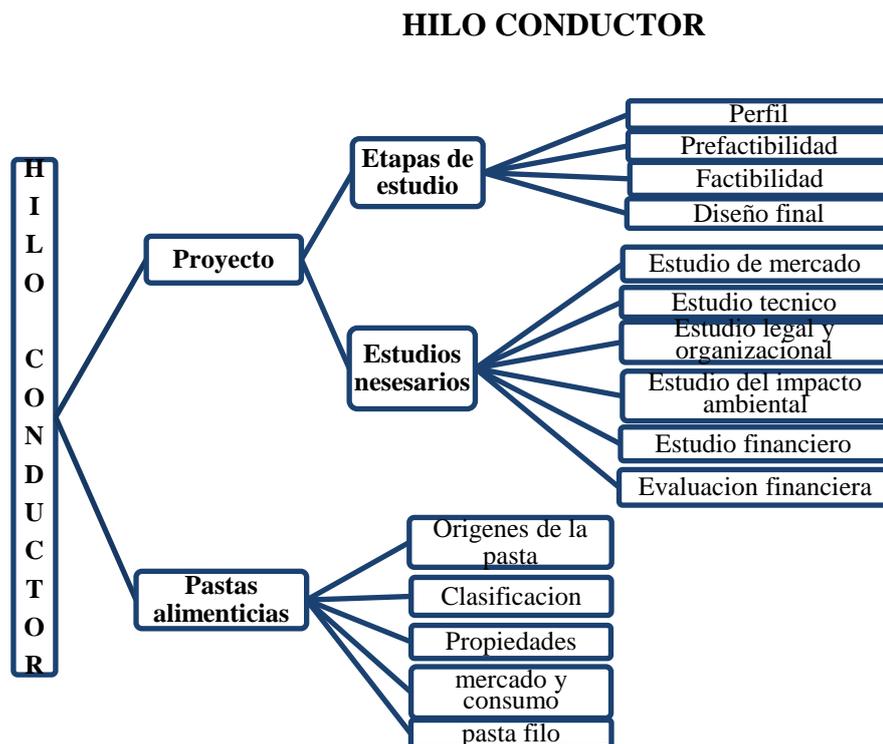
El Ministerio de Salud Pública (MSP, 2014, internet) comunica lo siguiente:

“A través del Acuerdo Ministerial 4832, del 16 de abril de 2014, determinó la ampliación por 90 días del plazo de implementación del nuevo etiquetado de alimentos procesados, para grandes y medianas empresa. También, el Acuerdo Ministerial 4832 elimina la prohibición reglamentaria de que se utilicen imágenes de profesionales de la salud en las etiquetas de los alimentos pero se mantiene la prohibición de que la empresa, de manera directa o por intermedio de cualquier personaje incluido en la etiqueta –sea o no profesional de la salud–, proceda a “declarar propiedades saludables, que no puedan comprobarse”; “utilizar logos, certificaciones y/o sellos de asociaciones, sociedades, fundaciones, federaciones y de grupos colegiados, que estén relacionados a la calidad y composición del producto” y otras aseveraciones que falten a la verdad, de conformidad con el artículo 7 del Reglamento de Etiquetado”.

En el Ecuador se constató que las empresas dedicadas específicamente a la fabricación y comercialización de tallarines y fideos como: Sumesa, Oriental, Ecuatoriana de Alimentos con su marca: Doña Petrona como uno de los principales productores y proveedores, brindan al consumidor acceso a limitadas opciones de pasta en el mercado sin embargo de la producción y comercialización de pasta filo en el Ecuador no se hallan investigaciones previamente realizadas lo que me hace suponer que este trabajo de investigación es el primero en realizarse en la ESPOCH y en el Ecuador, es por esta razón que existe un amplio mercado disponible para la producción y comercialización de este producto en los principales hoteles gourmet de Quito y Guayaquil cuya utilización será en la elaboración de alta cocina y preparación de innumerables recetas nutritivas, además la empresa Impocor optimizará su rentabilidad y competitividad.

## 2.2 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

Para la fundamentación teórica se utilizará el hilo conductor ya que nos permite coherencia de la teoría, así podremos detallar los puntos a desarrollar, ya que nos van a marcar los límites sin exceder u olvidar algún detalle además se hace más fácil llevar satisfactoriamente el proceso investigativo a continuación se muestra los puntos a desarrollar:



*Figura No 2: Hilo Conductor*

**Fuente:** [http://es.slideshare.net/Taty\\_08/hilos-conductores-11861112](http://es.slideshare.net/Taty_08/hilos-conductores-11861112)

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014.

### 2.2.1. Proyecto

Según Baca, G (2010) Afirma:

“Un proyecto es la búsqueda a una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diversos enfoques, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etc.”(p. 2)

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

## **Evaluación**

Baca, G (2010) afirma:

“La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que este sea, tiene por objeto conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura, y rentable. Solo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa”.( p.3)

### **2.2.2. Etapas de estudio en los proyectos:**

#### **a) Perfil**

Moreno,R.(2007) dice que:“Estudioexploratorio basado en información estadística disponible y comprende los análisis de: mercado y tamaño; disponibilidad de insumos; tecnología, monto de inversión requerida y; marco físico, social y político,.”(p. 8)

#### **b) Nivel de prefactibilidad y factibilidad**

Según Sapag,N&Sapag, R (2007) dice:

“En el nivel de prefactibilidad se proyectan los costos y beneficios sobre la base de criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria. En factibilidad, la información tiende a ser demostrativa, recurriéndose principalmente a información de tipo primaria. La información primaria es la que genera la fuente misma de la información. Por ejemplo, mientras el costo promedio del metro cuadrado de construcción se usa a nivel de prefactibilidad por ser un promedio o estándar, en factibilidad debe realizarse un estudio detallado de cada uno de los ítems, para determinar la cuantía de los costos específicos de esa construcción en particular.”( p. 29).

#### **c) Diseño final.**

Moreno,R.(2007) dice: “Determinación de las bases de diseño que comprende: ingeniería de detalle, servicios auxiliares, construcción y puesta en operación”.(p.8).

## 2.2.3. Estudios necesarios para la formulación de proyectos

### 2.2.3.1. Estudio de mercado

Según Moreno, R (2007) dice:-

“El objetivo de esta investigación es verificar la posibilidad real de penetración del producto o servicio en un mercado determinado. El investigador del mercado, al final de un estudio meticuloso y bien realizado, podrá palpar o sentir el riesgo que corre y la posibilidad de éxito que habrá con la venta de un nuevo artículo o con la existencia de un nuevo competidor en el mercado. Aunque hay factores intangibles importantes, como el riesgo, que no es cuantificable, pero que puede percibirse, esto no implica que pueda dejarse de realizar estudios cuantitativos.”

“Por el contrario la base de una buena decisión siempre serán los datos recabados en la investigación de campo, principalmente en fuentes primarias. El estudio de mercado puede responder a cuatro preguntas: (Moreno,R.2007, p. 10)

- ✓ ¿Qué es lo que debo vender?
- ✓ ¿Cuánto debo vender?
- ✓ ¿Dónde debo vender?
- ✓ ¿A qué precio debo vender?

- **Identificación del producto:**

*Características:* Como empresa desplegar todas las características:

- Olor
- Fecha de elaboración
- Fecha de expiración
- Precauciones

- **Delimitación del área del mercado:** el producto que definimos que quieren consumir:

- Genero
- Estructura social
- Edad
- Religión
- Tallas
- Idiosincrasia
- Ingreso social
- Cultura
- Clima

- **Tipo de comercialización**

- **Demanda**

- Conocer históricamente
- Conocer actualmente
- Proyectar

- **Oferta:** quienes son los competidores

- Conocer históricamente
- Conocer actualmente
- Proyectar

“En función de la oferta y la demanda se obtiene la demanda insatisfecha.”  
(Moreno,R.2007, p.10).

### **2.2.3.2.Estudio técnico.-**

Sapag N (2007) asegura que:

“El objetivo del estudio técnico que se hace dentro de la viabilidad económica de un proyecto es netamente financiero. Es decir, calcula los costos, inversiones y beneficios derivados de los aspectos técnicos o de la ingeniería del proyecto. para ello, en este estudio se busca determinar las características de la composición optima de los recursos que harán que la producción de un bien o servicio se logre eficaz y eficientemente El resultado de este estudio puede tener mayor incidencia que cualquier otro en la magnitud de los valores que se incluirán para la evaluación”.(p. 95)

### **2.2.3.3.Estudio legal y organizacional.**

Moreno,R.(2007) asegura que:

“Desde la primera actividad que debe realizar una empresa para iniciar su funcionamiento, es decir su constitución, hasta su implantación y operación posterior, el proyecto se enfrentara un marco legal específico que se deberán considerar y que influye en forma directa en sus costos y sus beneficios. Usualmente es necesario estimar costos de internacional de materias primas y maquinarias que dependen de una legislación específica, en la organización existen costos asociados a los títulos de propiedad, impuestos municipales y locales a las actividades industriales y asas por utilización de servicios por categoría de uso, gastos notariales y marcas, los impuestos a las utilidades empresariales y los relativos al valor agregado” (p.11).

Fernández, S (2007) dice:

“Una vez qua ha sido determinada la factibilidad técnica del proyecto es necesario definir la factibilidad legal del proyecto. En este sentido es necesario determinar todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar su desarrollo, específicamente en lo referente a su ubicación y funcionamiento.”(p. 45)

### **2.2.3.4.Estudio de impacto ambiental.-**

Fernández, S (2007) dice:

“Dependiendo del tipo de actividad, se requiere cumplir con trámites para el otorgamiento de permisos de funcionamiento( patentes, licencias, estudios de impacto ambiental, etc.) que podrían afectar la etapa de operación, tanto en la parte productiva como de desechos, en donde se hace necesario cumplir con una serie de directrices emanadas por entidades responsables de la salud pública”.(p. 45)

### **2.2.3.5. Estudio financiero.-**

Fernández, S (2007) dice:

“El objetivo de este apartado es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación, costos de producción, depreciaciones, etc.”( p. 45)

“La información utilizada en este apartado proviene de dos grandes fuentes: el estudio de mercado por medio del que se determinan los posibles ingresos del proyecto en función de las ventas proyectadas por el precio. Por su parte el estudio técnico nos suministra información relativa a las inversiones, costos de operación, costos de producción, depreciaciones, etc.”( p. 45)

### **2.2.3.6. Evaluación financiera.-**

Moreno,R.(2007) asegura que:

“Este capítulo se propone descubrir los cálculos de los métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la Tasa Interna de retorno y el valor presente neto, se anotan sus limitaciones de aplicación y son comparados con métodos contables de evolución que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación.” (p. 13).

### **2.2.4. Pastas alimenticias**

De acuerdo con la norma Técnica Ecuatoriana (INEN1375, 2000), existen varias definiciones de pastas. Estos conceptos consideran la formulación o adición de ingredientes de la pasta como base para diferenciarlos. De todas formas, existe una definición genérica que puede considerarse como general. Entonces tenemos que se entiende por pasta alimenticia a “los productos no fermentados, obtenidos por la mezcla de agua potable con harina y/u otros derivados del trigo aptos para el consumo humano, sometidos a un proceso de laminación y/o extrusión y a una posterior desecación, según su clase”. Requisitos de Pastas alimenticias (2000)

Lozano. Martin & Martin (2007). Dice: “Consideramos pasta, al alimento hecho con harina y agua que proporciona una masa que constituye buena parte de la cocina italiana y asiática.” (p. 105)

Ullman,K.(2007) comenta que: “Es la pasta casera, cuya masa se elabora con harina de trigo, huevo y eventualmente un poco de agua o de vino blanco”.( p. 190)

Las pastas alimenticias se elaboran con productos de diferente granulometría de trigos duros, semiduros o blandos. Agua y sal. Los trigos duros se fragmentan siguiendo las líneas, fluidas y de fácil, cernido, compuesta de partículas de forma regular, muchas de las cuales son células de endospermo.

#### **2.2.4.1.Orígenes de la pasta**

Ullman,K.(2007 ) menciona:

“En Italia prácticamente en cada región tiene su propia teoría sobre la pasta. Los ligures sostienen que los comerciantes genoveses descubrieron la receta entre los pueblos nómadas de Mongolia y la trajeron a su rivera natal. Según los venecianos, fue Marco Polo quien importó la pasta de China; se desentienden totalmente de la sospecha, formulada por historiadores impertinentes, de que en realidad el famoso viajero nunca salió de su patria. En roma dicen que los emperadores y senadores de la Antigüedad ya comían pasta. Para los sicilianos es indudable que la pasta llegó a la isla o bien con los antiguos griegos o bien con los árabes medievales. En Nápoles por el contrario nadie quiere saber sobre esta historia, pues los campanienses creen que la pasta primitiva de los griegos y de los romanos consistía en trozos de una pasta ordinaria que los imaginativos cocineros de las cocinas napolitanas de los macarrones supieron transformar en lo que hoy es: una pasión de toda Italia”(p. 190)

#### **2.2.4.2.Clasificación de las pastas:**

Según Lozano.Martin& Martin (2007,) dice: “Aunque con un denominador común, debemos diferenciar las pastas italianas de las asiáticas además de otras que son dignas de mención por sus particularidades e importancia gastronómica. Así pues se las divide en:

- ✓ Pasta italianas
- ✓ Pasta asiáticas
- ✓ Otras

## Pastas italianas

Son las que como hemos dicho han tenido más repercusión en occidente, así como en el nuevo mundo. Estas pastas las podemos clasificar a su vez según su elaboración y corte obtenido como se muestra en la siguiente tabla:

**Tabla No 1**

*Pastas italianas según su elaboración y corte*

<b>Según su elaboración</b>	• Pasta fresca
	• Pasta seca
	• Pasta enriquecida
<b>Según su corte</b>	• Largas
	• Cortas
	• Huecas
	• Rellenas
	• Especiales

Fuente:(Lozano.Martin& Martin ,2007.pag 106)

Realizado por: La autora del proyecto 2014

### Pastas italianas según su elaboración

- **Pasta seca**

Según Lozano.Martin& Martin (2007) dicen:

“Es la que se obtiene de forma industrial mediante un proceso mecánico de la mezcla de sémola de trigo duro (primera molienda de trigo, de gran calidad) y agua en una proporción aproximada del 30% sobre la sémola. Que tras ser amasada se coloca sobre prensas calientes para darle forma. Posteriormente se seca y empaqueta. Su conservación al estar exenta de agua es muy elevada debiendo evitar roturas que mermen su calidad”(p. 106)

- **Pasta fresca:**

(Serrano, A. Alarcón, D & Rivera, J, (2006) dice que la pasta fresca: “Son las que no han sufrido ningún proceso de desecación” (p. 231)

### Pasta italianas según su corte

Según Lozano.Martin& Martin,2007 mencionan que las pastas italianas según su corte se clasifican en:

- **Largas:** tiras rectas, de distintos anchos y longitudes, las más comunes son:
  - **Tallarines:**.
  - **Espaguetis**
- **Huecas:** Son las que tienen un pequeño orificio en su interior que reduce el tiempo de cocción y favorece la adicción de cualquier salsa. Encontrándonos entre otras las siguientes variedades.
  - **Macarrones o plumas:**.
  - **Susilini**
- **Rellenas:** son aquellas a las que se le añade en su interior un relleno ya sea de carne, pescado, hortaliza o queso. Las variedades más conocidas son:
 

○ <b>Raviolis:</b>	○ <b>Cappelite</b>
○ <b>Tortellini:</b>	○ <b>Canelones</b>
○ <b>Agnoliti:</b>	○ <b>Lasaña.</b>
- **Especiales:** Englobamos aquí, aquellas que por sus características se engloban en las anteriores.
  - **Farfalle**
  - **Conchas**
  - **Ñoquis.**
- **Pequeñas o cortas:** Pastas de corte pequeñísimo cuya misión es guarecer sopas, caldos, potajes, etc., y de distintas formas:
  - **Fideos.**
  - **Cabello de ángel**
  - **Estrellitas**

- **Lluvia**

- ✓ **Pastas asiáticas**

Se diferencian de las italianas principalmente por los ingredientes y más concretamente por la harina. Entre las más populares:

- **Soba:** espaguetis de trigo sarraceno. Más conocido como alforfón o trigo negro. Al carácter del gluten se mezcla con parte de harina de trigo.
- **Pizza** (Lozano.Martin& Martin, 2007. p. 09-112)

### 2.2.4.3. Propiedades de la pasta

A continuación se detalla en la siguiente tabla el valor nutritivo de las pastas alimenticias:

**Cuadro No 1:** valor nutritivo de la pasta

<b>VALOR NUTRITIVO DE LA PASTA</b>	
Calorías (Kcal)	340
<b>Carbohidratos (g)</b>	72
Grasas (g)	1
Proteína (g)	11
<b>Sales minerales (g)</b>	1
Fibra dietética (g)	3
Agua (g)	12
Calcio (mg)	22
Hierro (mg)	1,60
Fósforo (mg)	144
Magnesio (mg)	38
Potasio (mg)	54
Sodio (mg)	5
Vitamina B1 (mg)	0,13
Vitamina B2 (mg)	0,10
Niacina (mg)	1,10
Ac. Pantoténico(mg)	0,40
Vitamina B6 (mg)	0,20
Vitamina E (ui)	3

Fuente: Venavides,C. 2002 p..37

#### 2.2.4.4. Mercado y Consumo Mundial de las Pastas Alimenticias

(Elias.2011). menciona que:

“En la actualidad la imagen de la pasta como un alimento poco nutritivo y a veces de “relleno” ha evolucionado hasta convertirse en una fuente nutritiva de proteína baja en grasa muy conveniente por su larga vida útil en estado seco, innumerables formas y presentaciones, alta digestibilidad y relativamente bajo costo “

Según un manual para la buena alimentación publicado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos se muestra que los alimentos a base de granos, incluyendo pasta, deberían formar la mayor parte de una dieta saludable (Owens,G 2001).

El consumo estimado según la internacional Pasta Organization se muestra en la siguiente tabla:

**Cuadro No 2: Consumo de Pastas Alimenticias en el Mundo 2011 (kg per cápita)**

Consumo de Pastas Alimenticias en el Mundo 2011 (kg per cápita)				
Italy	26.0		Spain	5.0
Venezuela	12.3		SlovakRepublic	5.0
Tunisia	11.9		Bolivia	4.8
Greece	10.5		Netherlands	4.4
Switzerland	9.3		Lituania	4.4
Sweden	9.0		Poland	4.4
UnitedStates	8.8		Latvia	4.1
Iran	8.5		Dominican Rep.	4.0
Chile	8.4		Australia	4.0
Peru	8.2		Israel	4.0
France	8.1		Ecuador	3.9
Germany	8.1		Panama	3.8
Argentina	7.9		Costa Rica	3.2
Russia	7.8		Finland	3.2
Hungary	7.5		Colombia	3.0
Uruguay	7.5		Mexico	2.7
Croazia	7.3		Romania	2.7
Austria	7.0		UnitedKingdom	2.5
Slovenia	6.7		Guatemala	2.0
Portugal	6.6		Denmark	2.0
Canada	6.5		Libya	2.0
Brazil	6.2		Japan	1.7
Turkey	6.1		Egypt	1.2

Fuente: (International Pasta Organization, 2012)

### **2.2.5. Pasta filo**

Según Arzak,J,(2012) dice que: “

“La pasta filo es una masa o pasta blanda, fina y transparente como una hoja de papel, elaborada con harina común, aceite, sal y agua. Es de origen griego y se utiliza en especial en la cocina griega y árabe, para repostería y rellena de preparaciones saladas. Puede comprarse o elaborarse de forma casera y se preserva hasta un año congelado.”

La pasta filo es una de las masas más delicadas, suaves, crujientes, fina, elegante, versátil, que se haya creado en la cocina. El origen tiene raíz en Grecia, armenia, marruecos, medio oriente en general. Deriva de la palabra “Philo” representando la idea de delgado como una hoja de papel se presta para envolver cualquier relleno, dulce, fruta, hacer pasteles, preparar tartas, tartaletas. Etc.

Se presta a la venta en delgadas láminas separadas y sobre puestas, en sobres herméticamente sellados y conservados al frío. Debe utilizarse en el último momento cuando los elementos de relleno están completamente listos. Esto se debe a que las hojas de masa se secan enseguida una vez en contacto abierto con el ambiente, por lo tanto, usar las hojas que necesitan y mantener el resto entre los papeles manteca con paño húmedo en ambas caras para su sucesivo empleo. Si quedan, envuélvelas en papel film y guárdelas en frío.

Antes de emplearlas generalmente se untan con un pincel de cocina con manteca derretida fina, en el caso de repostería o también con aceite de oliva en el caso de rellenos salados, pasteles, tartaletas. Esto hace que al hornear, a temperatura siempre alta, la masa se vuelve crujiente y dorada y algo ampollada.

### **2.3.1. HIPÓTESIS**

#### **2.3.2. Hipótesis general**

El Proyecto de factibilidad para la producción y comercialización de pasta filo para los hoteles gourmet de Quito y Guayaquil optimiza la rentabilidad de la empresa Impocor.

## **CAPITULO III:**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. ANÁLISIS DEL ENTORNO DEL MERCADO**

##### **3.1.1. Macro ambiente**

###### **Socio económico:**

El 83.3% de la población de Quito y Guayaquil se encuentran en el estrato socio económico medio según censo INEC 2010, El nivel de ingresos de cada hotel cinco estrellas y restaurante gourmet es alto debido al servicio que ofrecen.

###### **Cultural:**

La población de Quito como de Guayaquil cuentan con personas de niveles académicos superiores, tienen un consumo promedio de pastas alimenticias de 3.9 kg per cápita según la (International Pasta Organization, 2012) su estilo de vida es consumista y tiene una tasa de crecimiento poblacional de 2.18% y 2.50% respectivamente.

###### **Tecnológico**

El producto que se ofertara en el mercado, está elaborado con maquinarias eficientes en un nivel de tecnología adecuada, optimizando el tiempo para su mejor rendimiento y ser competitivo en el mercado.

##### **3.1.2. Microambiente**

###### **a) Análisis de la competencia**

En el Ecuador existen importantes empresas que venden pasta filo y que brindan al consumidor un producto de calidad ya que es un producto importado de Estados Unidos, China, Chile, Perú entre otros, cuya partida arancelaria el 1902110000 y es producido por la empresa que se ha considerado el mayor productor del mundo de la

masa filo y fillo productos, a continuación un estudio de cada uno de las empresas que importan el producto al Ecuador:

1. IMPORTADORA EL ROSADO S.A ( MI COMISARIATO)
2. SUPERMERCADOS LA FAVORITA C.A
3. DATUGOURMET CIA LTDA.

### **IMPORTADORA EL ROSADO (MI COMISARIATO)**

Corporación el Rosado cuya matriz está ubicada en la ciudad de Guayaquil. Inició en 1936 cuando Alfredo Czarninski abrió una pequeña pastelería llamada “El Rosado” y con la ayuda de su esposa fueron consolidando la idea de un establecimiento diferente donde no solamente vendieran dulces. Así nació un proyecto que se convirtió en restaurante El Rosado, lugar que tiempo después fue considerado como el lugar de reuniones sociales, luego alquilo un local para la venta de variedades y lo llamo “Importadora El Rosado” ahora CORPORACIÓN EL ROSADO S.A. es la cadena de supermercados, jugueterías, cines, tiendas departamentales y ferreterías más grande del Ecuador. La cadena de autoservicio de Importadora El Rosado le ofrece cobertura de 9 Hipermercados, 12 locales de Mi Juguetería, 12 tiendas por departamento de Rio Store, 10 Locales de Ferrisariato, 10 complejos Supercines y 26 locales de Mi Comisariato establecimiento que ofrece diversos productos importados para el cliente Ecuatoriano, entre estos productos se encuentra la “Pasta Filo”, producto motivo de mi estudio. (Corporacion El Rosado)

### **SUPERMERCADOS LA FAVORITA.**

Una pequeña bodega de jabones, velas e importados, abierta en 1945 por Guillermo Wright Vallarino es hoy una de las 500 empresas más eficientes del continente y la mayor red de supermercados de Ecuador.

El espectacular crecimiento del grupo La Favorita fue construido con base en una mezcla de buenas ideas, organización, disciplina y decisiones acertadas.

Las cifras de La Favorita, 58 años después de su fundación, impresionan: entre diciembre de 2002 y noviembre de 2003 más de 23,5 millones de clientes pasaron frente a las registradoras de sus almacenes, en una nación de poco más de 12 millones de habitantes. Es como si el país entero hubiera entrado dos veces a comprar en la cadena.

La Favorita es una de las pocas empresas en Ecuador que hace públicos sus balances, porque cotiza en la Bolsa desde hace 25 años (en eso también es pionera). Tiene el 50% de su capital representado en acciones y un modelo de administración de burocracia cero, en el que nadie se queda sentado ocho horas frente a un escritorio, Otra ventaja que le permitió crecer es el hecho de haber tenido siempre una identidad bien definida y un foco claro, según un ejecutivo de la empresa. . (Diario Hoy)

### **DATUGOURMET CIA LTDA.**

Datu Gourmet cuenta con más de 12 años de experiencia en la línea de negocio, durante este tiempo han impulsado el desarrollo de una cultura gourmet diferenciada y exclusiva en los clientes y canales de venta lo cual nos permite hoy en día contar con una variedad de más de 600 items con stocks de inventario que nos permite llegar a todo el Ecuador de manera eficiente y diferenciada. Entre ellos destacan un amplio surtido de quesos, caviars, embutidos, carnes, aves y mariscos, salsas, aderezos, aceites, arroz, trufas, foigrass y patés, hongos, especería fina, una línea enfocada en producto japonés y recientemente vinos y turrone. También cuentan con una línea exclusiva en concentrados de sabores, harinas, coberturas para pastelería gourmet, así como también insumos y productos desechables para cocina y chefs.(DATU GOURMET.CIA.LTDA)

### **ATHENS.**

Athens es el mayor productor del mundo de la masa Fillo y Fillo productos, incluyendo convenientes, pre-horneados mini Fillo conchas. Con 55 años de experiencia perfeccionando Fillo, Athens está comprometida a crear continuamente nuevas recetas, aperitivos gourmet, postres caseros y una amplia gama dedelicias Fillo. (Athens)

**A continuación la presentación su producto comercializado en Ecuador:**



*Figura No 3: Producto de la competencia*

**Fuente:(Athens)**

## Vista de la parte trasera del producto

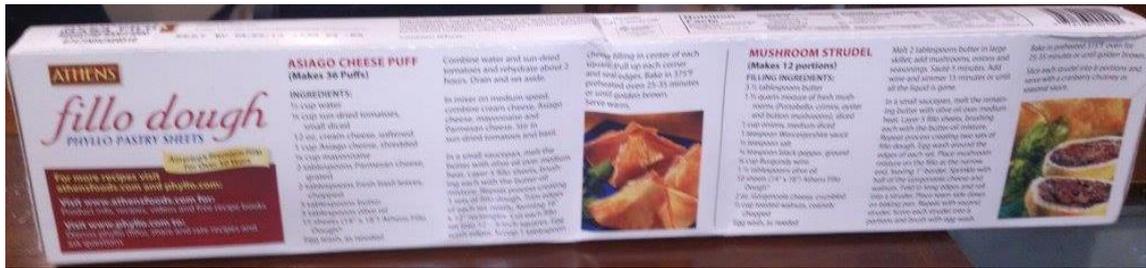


Figura No 4: Vista posterior de producto de competencia

Fuente:(Athens)

**Nombre :**Fillo Dough

**Logo:**¡New look, same great fillo!

**Medidas:** Aproximadamente 20-14” x 18”

**Contenido neto:** 454 g

**Precio en Ecuador:** \$ 18.40

**Registro sanitario:** 6747INHCAE0310

### 3.2. ANÁLISIS DE LA DEMANDA PRESENTE

El Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC, 2010) menciona “El consumo de pastas alimenticias a nivel nacional es de 28.533.919 millones de kilos anuales”

Según la (International Pasta Organization, 2012)en el Ecuador existe un consumo anual de pastas alimenticias de 3.9 kg por persona al año.

Para el estudio de la demanda de pasta filo en los hoteles de la zona centro de Quito y Guayaquil se utilizó la cantidad de turistas nacionales y extranjeros que visitaron el país y no el número de hoteles de lujo ya que en dichos establecimientos acuden diversos tipos de clientes, no solamente personas con un alto nivel económico, sino también turistas de otros países que visitan el país con el afán de conocerlo en

todos los aspectos y más en el aspecto culinario lo cual están dispuestos a degustar platillos elaborados con una alta calidad sin importar el precio.

### **Turista extranjero alojados en hoteles de Quito y Guayaquil**

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) a través de su portal [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec) se pudo verificar el número de turistas extranjeros que visitan el país en los últimos 5 años y cuyos principales destinos turísticos fueron las ciudades de Quito y Guayaquil ver (anexo 1)

De los cuales según el Barómetro Turístico Ecuador (2011) el 50% del turista extranjero utiliza los hoteles para su hospedaje.

Dándonos así datos importantes para conocer el número de turistas extranjeros que visitaron las ciudades de Quito y Guayaquil y que se han hospedado en hoteles en los últimos cinco años como se muestra en el siguiente tabla

**Cuadro No 3: Turistas extranjeros alojados en hoteles de Quito y Guayaquil**

años	extranjeros en Quito	Extranjeros en Guayaquil	total de extranjeros	Porcentaje 50%
				Turistas extranjeros alojados en hoteles de Quito y Guayaquil.
2009	446.016	250.931	696.947	348.473,50
2010	461.484	282.035	743.519	371.759,50
2011	485.913	301.409	787.322	393.661,00
2012	540.086	316.556	856.642	428.321,00
2013	632.926	319.814	952.740	476.370,00

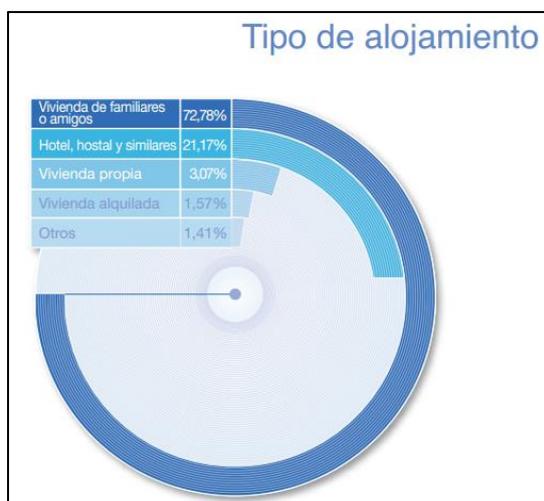
**Fuente:** [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Poblacion\\_y\\_Demografia/Migracion/2013/Anuario\\_ESI\\_2013.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/webinec/Poblacion_y_Demografia/Migracion/2013/Anuario_ESI_2013.pdf)  
file:///C:/Users/alfa/Desktop/Barometro\_Turistico\_Ecuador\_Vol1.pdf

**Elaborado Por:** La autora del proyecto 2014

### **Turista nacional alojados en hoteles de Quito y Guayaquil**

“El 40% de los ecuatorianos viajan anualmente por los diferentes destinos turísticos del país, generando una dinamización económica por alrededor de USD 5.000 millones” informo el Ministerio De Turismo. De los cuales un 5% de la población visita la ciudad de Quito y un 6.20% visita la ciudad de Guayaquil según la señorita Mónica Coronel en su investigación titulada “Sistematización y análisis de estimaciones y estadísticas del turismo interno en el Ecuador: 2008-2009”.

El tipo de alojamiento que eligen es hotelero con un 21.17% según el barómetro turístico Ecuador (2011), como se muestra en la siguiente figura



**Figura No 5: Tipo de alojamiento**

**Fuente:**[http://servicios.turismo.gob.ec/images/estadisticas/Minis\\_Turismo\\_folleto\\_espanol\\_completo.pdf](http://servicios.turismo.gob.ec/images/estadisticas/Minis_Turismo_folleto_espanol_completo.pdf)

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014

Tomados en cuenta estos datos del turista ecuatoriano que visita Quito y Guayaquil se ha realizado la siguiente tabla:

**Cuadro No 4: Turistas nacionales alojados en hoteles de Quito y Guayaquil**

Años	Población del Ecuador	40%	5%	6,20%	Total turismo en Quito y Guayaquil	21,17%
		Turismo Interno	Turismo en Quito	Turismo en Guayaquil		Alojamiento en hoteles
2009	14.758.069	5.903.228	295161	366000	661161	139968
2010	15.012.228	6.004.891	300245	372303	672548	142378
2011	15.266.431	6.106.572	305329	378607	683936	144789
2012	15.520.973	6.208.389	310419	384920	695340	147203
2013	15.774.749	6.309.900	315495	391214	706709	149610

**Fuente:**<http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>

<http://www.turismo.gob.ec/turismo-interno-en-el-ecuador-genera-al-ano-alrededor-usd-5-000-millones/>

<http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1658/1/tur20.pdf>

[http://servicios.turismo.gob.ec/images/estadisticas/Minis\\_Turismo\\_folleto\\_espanol\\_completo.pdf](http://servicios.turismo.gob.ec/images/estadisticas/Minis_Turismo_folleto_espanol_completo.pdf)

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014

A partir de estos datos se pudo elaborar el siguiente comportamiento histórico de la demanda como se muestra en la siguiente tabla

**Cuadro No 5:** Comportamientos histórico de la demanda

Años	Turistas extranjeros alojados en hoteles de Quito y Guayaquil.	Turistas nacionales alojados en hoteles de Quito y Guayaquil.	total población alojada en hoteles	coeficiente de consumo 3,9 KG al año	Demanda total Kg/año
2009	348.474	139.968	488.441	3,9	1.904.921
2010	371.760	142.378	514.138	3,9	2.005.138
2011	393.661	144.789	538.450	3,9	2.099.956
2012	428.321	147.203	575.524	3,9	2.244.545
2013	476.370	149.610	625.980	3,9	2.441.323

Elaborado por: La autora del proyecto 2014

### 3.3. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para la proyección de la demanda se utilizó el método de la tasa de crecimiento ya que en la ingeniería, los negocios, la investigación y todas las ciencias en general, el método de la tasa de crecimiento garantiza su credibilidad en la proyección de valores futuros utilizando la fórmula del Monto. Demostrado en el cuadro siguiente:

$$M = C (1 + i)^n$$

Pero para nuestro análisis cambiaremos de nombre quedando así:

$$P_n = P_0(1+i)^n$$

Dónde:

$P_n$ = Población del año n

$P_0$  = Población del año 0

i = Tasa de crecimiento

n= Número de periodos

Despejando la tasa de crecimiento la fórmula es la siguiente:

$$i = \sqrt[n]{\frac{P_n}{P_0}} - 1$$

Entonces:

$$i = \sqrt[5]{\frac{625980}{488441}} - 1$$

$$i = 5.09\%$$

**Cuadro No 6:** Proyección de la demanda

Años	Total población alojada en hoteles	Tasa de crecimiento	Coefficiente de consumo 3,9 kg al año	Demanda total kg/año
2014	657.843	5,09%	3,9	<b>2.565.586</b>
2015	691.327		3,9	<b>2.696.175</b>
2016	726.515		3,9	<b>2.833.410</b>
2017	763.495		3,9	<b>2.977.630</b>
2018	802.357		3,9	<b>3.129.192</b>
2019	843.197		3,9	<b>3.288.468</b>

**Elaboradopor:** Autora de proyecto 2014

Entonces la proyección de la demanda queda así:

La demanda potencial de pasta filo para el año 2019 en los hoteles de lujo de la zona centro de Quito y Guayaquil será de 3.288.468 kg.

### 3.4. ANÁLISIS DE LA OFERTA

En el Ecuador existen tres empresas importadoras de pasta filo, producto que es importado desde China, Chile, Estados Unidos, Italia y Perú para todo el Ecuador cuya partida arancelaria es 1902110000 y están en la descripción arancelaria de pastas que contengan huevo cuyas importaciones de los últimos 6 años se detallan a en la siguiente tabla:

**Cuadro No 7:** Importaciones de pasta filo al 2013

Años	Importaciones a nivel nacional toneladas
2008	45,03
2009	25,33
2010	36,63
2011	241,52
2012	171,58
2013	29,80

**Fuente:** Juan E. Mora Villarruel, Comercio Exterior, Dirección de Estadística Económica, Banco Central del Ecuador (anexo 2)

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014.

Para el cálculo de la oferta se utilizó las importaciones de pasta filo al País que son representados por toneladas a estas se le transformaron en kilogramos para tener la misma relación que la demanda, multiplicados por el porcentaje de la población comprendida solo de Quito y Guayaquil que al 2013 es de 32% de la población total, con lo cual se pudo obtener la oferta en kilogramos al año. Demostrado en la siguiente tabla.

**Cuadro No 8:** Comportamiento histórico de la oferta

Años	Importaciones a nivel nacional toneladas	Población del Ecuador	Población de Quito y Guayaquil	porcentaje	oferta total en toneladas	oferta total en kg
2009	25,33	14.758.069	3.571.708	24%	6	6000
2010	36,63	15.012.228	4.760.224	32%	12	12000
2011	241,52	15.266.431	2.613.091	17%	41	41000
2012	171,58	15.520.973	4.913.850	32%	54	54000
2013	29,80	15.774.749	4.990.123	32%	9	9000

Fuente: BCE, Inec 2010

Elaborado por: Autora del proyecto 2014

### 3.5. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para la proyección de la oferta al igual que en la proyección de la demanda, se utilizó el método de la tasa de crecimiento para proyectar la oferta al 2019 tomando en cuenta los datos históricos de la oferta, a continuación se muestra la siguiente cuadro:

La fórmula de la tasa de crecimiento es la siguiente:

$$i = \sqrt[n]{\frac{T_n}{T_0}} - 1$$

Dónde:

T<sub>n</sub>= Toneladas del año n

T<sub>0</sub> = Toneladas del año 0

i = Tasa de crecimiento

n= Número de periodos

Entonces:

$$i = \sqrt[5]{\frac{9}{6}} - 1$$

$$i = 8.45\%$$

**Cuadro No 9:** Proyección de la oferta

Años	Oferta total en toneladas	Tasa de crecimiento	Oferta total en kg
2014	10	<b>8,45%</b>	<b>10000</b>
2015	11		<b>11000</b>
2016	12		<b>12000</b>
2017	13		<b>13000</b>
2018	14		<b>14000</b>
2019	15		<b>15000</b>

**Elaborado por:** Autora del proyecto 2014

La oferta potencial de pasta filo para el año 2019 será de 15000 kg.

### 3.6. DEMANDA INSATISFECHA ACTUAL

Para la demanda insatisfecha actual se restó la demanda – oferta demostrados en el siguiente cuadro:

**Cuadro No10:** Demanda insatisfecha actual

Años	Demanda en kg	Oferta en kg	Demanda insatisfecha en kg
2009	1.904.921	6.000	1.898.921
2010	2.005.138	12.000	1.993.138
2011	2.099.956	41.000	2.058.956
2012	2.244.545	54.000	2.190.545
2013	2.441.323	9.000	2.432.323

**Elaborado por:** Autora del proyecto 2014

### 3.7. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Para la proyección de la demanda potencial insatisfecha se los calcula a partir del año 2014 y se demuestra en el siguiente cuadro

**Cuadro No 11:** Proyección de demanda potencial insatisfecha

Años	Demanda en kg	Oferta en kg	Demanda insatisfecha en kg
2014	2.565.586	10.000	2.555.586
2015	2.696.175	11.000	2.685.175
2016	2.833.410	12.000	2.821.410
2017	2.977.630	13.000	2.964.630
2018	3.129.192	14.000	3.115.192
2019	3.288.468	15.000	3.273.468

Elaborado por: Autora del proyecto 2014

### 3.8. PARTICIPACIÓN DE PROYECTO

El porcentaje de demanda insatisfecha que se pretende cubrir con el proyecto es del 5% en el primer y segundo y año, 10% en los próximos 2 años más y se incrementara a un 15% en el quinto y sexto año será. Así en el primer año se tendrá una producción diaria de 1171 lb, cálculos demostrados en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 12:** Participación del proyecto

Años	Demanda insatisfecha KG	% demanda objetiva	Producción anual en KG	Producción diaria en lb	Producción anual en lb
2014	2.555.586	5%	127.779	1171	281114
2015	2.685.175	5%	134.259	1231	295369
2016	2.821.410	10%	282.141	2586	620710
2017	2.964.630	10%	296.463	2718	652219
2018	3.115.192	15%	467.279	4283	1028013
2019	3.273.468	15%	491.020	4501	1080244

Elaborado por: Autora del proyecto 2014

### 3.9. PRODUCTO, PRECIO, PLAZA, PROMOCIÓN

#### 3.9.1. Análisis del producto

El producto será presentado en un empaque de cartón cuyo contenido neto será de: 454g con la siguiente presentación:



*Figura No 6: Pasta filo de la empresa Impocor*

**Fuente:** Corel Draw

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014

**Cuyas medidas son:** 14” x 18” de hojas Filo

**Contiene:** Trigo, huevos, agua, sal

En el programa de producción se llevará a cabo el producto denominado “Pasta Filo”.

#### **CARACTERÍSTICAS**

Masa delicada, suave, crujiente, fina, elegante y versátil se presentan en láminas delgadas separadas y sobre puestas, en el sobre herméticamente sellado y conservado al frío, debe ser utilizado en el último momento cuando todos los ingredientes del relleno estén listos.

**Nombre técnico:** Masa Philo

**Nombre comercial:** Pasta Filo

**Forma de almacenamiento:** a una temperatura no mayor de 6°C a 10°C

#### **TRANSPORTE**

El transporte será en un ambiente frío de 6°C, para el cual el medio de transporte debe estar debidamente condicionado para su transporte desde la empresa hasta su lugar de destino

## **DESCRIPCIÓN DEL EMPAQUE:**

Los colores son muy importantes en un empaque pues son los que más llaman la atención del cliente, independientemente de lo que contenga en su interior, así pensando en estos detalles se detallan el porqué de los colores y elementos del empaque.

### **El color marrón.**

Según (Significado Colores, 2009)

“Significa las personas físicas. El color de la tierra, lo neutro. Es un color cálido, neutro y que puede estimular el apetito de las personas, además que representa salubridad, amabilidad, sencillez, confianza y la salud. A menudo el color café se utiliza para transmitir el concepto de producto inocuo, que no transmite enfermedades y del que se puede confiar”.

### **El color rojo.**

(Alimentacion Sana) Dice:

“La electricidad del color rojo excita el sabor el apetito. Además no hay que olvidar que la dieta de los humanos, se ha basado en la sangre durante miles de años, por ello los utensilios rojos nos animan a un festín de comida.”

(Luca, 2011) Asegura que: “Para todos los productos de alimentación. El rojo es una promesa de calidad y valor y es lo suficientemente neutral como para incluir toda la mercancía de una empresa”.

### **El color naranja.**

(Alimentacion Sana) “El naranja es vibrante y denota energía, el calor y el sol. Como color cálido el naranja da paso a la sensación del hambre y aumenta el sabor de los alimentos”.

### **El color amarillo.**

(Alimentacion Sana) “Esta habitualmente en nuestros platos y cubiertos, ya que su longitud de onda eléctrica es vital y agradable. En los alimentos resulta atractivo su equilibrado punto eléctrico les hace magníficos depuradores y buenos fijadores de las propiedades alimenticias”.

## **El plato blanco.**

Según (Significado Colores, 2009) “El blanco tiene un significado de pureza y limpieza. En la mayoría de los casos se considera como un fondo neutro de color”.

Se colocó dos rollos de pasta filo transparentados con el fondo el empaque esto es para dar una idea del contenido del empaque, al igual se utilizó diferentes formas de preparar recetas con pasta filo, esto es para que el cliente se dé cuenta que pasta filo es muy versátil para crear platillos nuevos.

Se colocó el nombre en letras grandes porque es lo primero que el cliente ve además se comunica al cliente que el producto es cero en grasas trans por lo que cumple con el Art. 281 de la Constitución del 2008 del Ecuador donde dice: “La soberanía alimentaria constituye un objetivo estratégico y una obligación del Estado para garantizar que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades alcancen la autosuficiencia de alimentos sanos y culturalmente apropiado de forma permanente”. (Asamblea Constitucional, 2008)

### **3.9.2. ANÁLISIS DEL PRECIO**

Existen muchos métodos para la fijación de precios como son:

#### **a) Los métodos de fijación de precio en base a los costos.**

Moreno, R.(2007) asegura que: “No es más que calcular los costos totales de producción, añadirles un Margen de ganancia y obtener el precio pero en muchos casos no se tienen en cuenta la reacción de la demanda.( p. 42).

#### **b) Fijación de precios basándose en la demanda.**

Moreno, R.(2007) dice: “Aquí se tiene en cuenta la demanda, cuando la demanda es intensa se fijan precios altos y cuando la demanda es floja se fijan precios bajos aun si los costos son iguales en ambas situaciones”( p. 42).

**c) Fijación de precios basándose en la competencia.**

Moreno, R.(2007) dice:” Método que para fijar el precio el productor o comerciante, ante todo, entra a considerar el precio de sus competidores si el producto es igual o similar a los de la competencia y donde el precio es la clave estratégica del mercado.(p. 42).

**d) Fijación de precios en base al mercado.-**

Según Moreno, R.(2007) asegura que: “Lo fija el mercado en función de las innovaciones del producto; debe tener calidad.”(p. 43).

Después de un minucioso estudio de todos los métodos para la fijación del precio del producto se ha decidido utilizar el método basado en la competencia ya que es una estrategia para introducirse en el mercado y ganar mercado así el precio de introducción será de : \$15.00

Para la presentación de 454 gr. Se establece un precio inicial tentativo de \$15.00a partir del año 2014, el cual se encuentra por debajo del precio de la competencia que es de \$18.40

### **PROYECCIÓN DE PRECIOS**

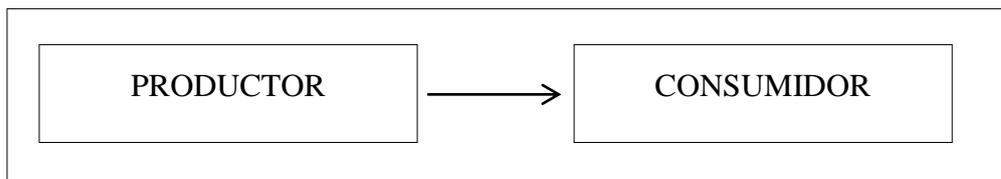
No habrá variación del precio en los próximos cinco años esto se debe a que se pretende lograr en el cliente fidelidad en cuanto a nuestro producto. Por lo tanto se mantiene el precio de \$ 15.00 dólares.

### **3.9.3. ANÁLISIS DE LA PLAZA**

El producto a ofrecer se lo realizará en los principales hoteles y restaurantes gourmet de Quito y Guayaquil

**Canales de distribución.-** Para hacer llegar el producto a manos del usuario, se planifica su distribución y se elige el esquema de distribución:

### **Esquema de Distribución de la pasta filo.**



Este canal es la vía más corta, simple y rápida ya que el canal de distribución es directo del productor de pasta filo al consumidor

Posteriormente se elaborará un programa completo de publicidad tal, que el producto se haga familiar e indispensable para los consumidores.

Después de que sean cumplidos todos los requerimientos para la introducción del producto al mercado como son: pasar por las estrictas normas INEN, sacar el registro sanitario entre otros, el siguiente paso será las llamadas telefónicas a los consumidores como son los hoteles y restaurantes gourmet ofreciéndoles el producto y enviándoles a cada uno de nuestros potenciales consumidores una carta de presentación a sus correos electrónicos.

Este grupo de hoteles y restaurantes gourmet utilizan pasta filo para la elaboración de esquistos platos gourmet como son: rellenos salados, pasteles, tartaletas etc.

### **Ventajas del canal de distribución elegido.**

En realidad se trata de un canal corto, ya que es del productor al consumidor por lo que el precio al público no se debe ver modificado significativamente por las comisiones a detallistas. La empresa IMPOCOR se ahorrará muchos trámites y trabajo en la distribución de su producto, puesto que ésta sólo se encarga de hacer el contrato con los consumidores y de entregarlos directamente en los establecimientos ya que será una distribución exclusiva.

### Puntos a comercializar el producto.

Es la población conformada por 15 hoteles de lujo en la ciudad de Quito y 12 hoteles de lujo en la ciudad de Guayaquil además como dato adicional se extenderá la comercialización a restaurantes de tipo gourmet de la zona centro de ambas ciudades como se pueden observar danto un total de 57 puntos de comercialización del producto en el cuadro a continuación:

**Cuadro No 13:** Puntos de comercialización del producto

	<b>QUITO</b>		<b>GUAYAQUIL</b>
Nº	<b>Hoteles</b>		<b>Hoteles</b>
1	Plaza Grande Hotel	30	Grand Hotel Guayaquil
2	Le Parc Hotel	31	Hotel Oro Verde Guayaquil
3	Hilton Colon Quito Hotel	32	Hotel Unipark
4	Casa Joaquin Boutique Hotel	33	Hotel Continental
5	JW Marriott Hotel Quito	34	Hotel Hilton Colon
6	Casa San Marcos Hotel Boutique	35	Hotel Hampton Inn Boulevard
7	Sheraton Quito	36	Wyndham Hotel Guayaquil
8	Swissotel Quito	37	Sonesta Hotel Guayaquil
9	Mansión del Ángel	38	Countyardby Marriot
10	Best Western Hotel Casino Plaza	39	Hotel Fourpoints Sheraton
11	Hotel Patio Andaluz	40	Mansión del Rio Boutique
12	Radisson Royal Quito Hotel	41	Sheraton Guayaquil "Cooks"
13	DannCarlton Quito		<b>Restaurantes</b>
14	NU House Boutique	42	Lo Nuestro
15	Hotel Palace	43	La Casa Di Carlo
	<b>Restaurantes</b>	44	Brasa Brasil
16	Zazu	45	Noe Sushi Bar
17	La Gloria	46	El Chalan
18	Achiote	47	AloWorldFusion
19	Restaurante Movil Casa 1028	48	TupacPeruViannovo
20	Los Troncos	49	El Fogón
21	Baalbek	50	TrattoriaPicolo Mondo
22	Teatrum	51	Cafetería Gourmet Internacional
23	Carmire	52	Don Francis
24	La Briciola	53	BhundeoSahuarma
25	Match	54	La Tasca de Carlos
26	ChezJerome	55	La Boca del Lobo
27	Le Petitpigalle	56	El español
28	Zao	57	Crepes y waffles
29	Noe Sushi Bar		

**Fuente:** Investigación Realizada

**Elaborado por:** La Autora Del Proyecto

### 3.9.4. ANÁLISIS DE LA PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

La promoción y publicidad va dirigida al consumidor para lo cual se establece las siguientes herramientas de promoción y publicidad.

**Cuadro No 14:** Promoción y publicidad

<b>Canal de promoción</b>	<b>Acción</b>	<b>Importancia</b>	<b>Resultados</b>
<b>Radio</b>	Realizar publicidad por radio y hacerles conocer lo grandioso de nuestro producto	Permite llegar a todos los estratos sociales	Los clientes potenciales estarán enterados de nuestro producto y donde lo pueden conseguir
<b>Televisión</b>	Realizar publicidad del producto y la empresa que la produce	Permite llegar a todos los estratos sociales	Los clientes potenciales verán nuestro producto y estarán enterados de nuestro producto y donde lo pueden conseguir
<b>Correo electrónico</b>	Enviar a cada correo electrónico información más detallada del producto	Permite concretar negocios, pedidos, fechas de pago etc. Eficaz herramienta de comercio Importante base de datos.	Atender ágilmente los requerimientos del producto
<b>Web site</b>	Crear un web site propio de la empresa donde nos encuentren fácilmente.	Vender imagen Promocionar a la empresa y los productos	Darse a conocer nacionalmente e internacionalmente.
<b>Promociones económicas</b>	Aplicar descuentos por volumen de ventas, descuentos por incumplimiento de las condiciones del pedido	Permite lograr la fidelidad del cliente y la adquisición de grandes cantidades del producto.	Tener clientes fijos que rechacen a la competencia Ganar terreno a la competencia Lograr el inventario cero o justo a tiempo.
<b>Promociones del producto</b>	Entregar muestras gratuitas del producto en el punto de venta.	Las personas son más proclives a comprar un producto que ya lo han probado con anterioridad además es muy buena herramienta para el nuevo producto.	El cliente comprara el producto y se incrementaran las ventas
<b>Carta de presentación</b>	Se detallara la presentación, como está elaborada, precio, contenido neto, logo de la empresa etc.	Dar a conocer el producto y la empresa.	Sellar el trato con los clientes y evitar que compre a la competencia.

**Fuente:** Moreno, R. (2007)

**Elaborado por:** Autora del proyecto 2014

## **CAPITULO IV:**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

#### **4.1. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO DE LA PLANTA**

Para determinar el tamaño óptimo de la planta se mide en su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción, y es óptimo cuando opera con los menores costos o máxima rentabilidad.

##### **4.1.1. Tamaño de la planta**

###### **4.1.1.1.Capacidad instalada**

La capacidad instalada de la planta será de 281114 lb anuales y produciendo así un total 1171 lb diarias de en un periodo de 8 horas al día, el horario de trabajo será: 8am-12 pm y de 3pm -6pm teniendo en cuenta que esta decisión afecta directamente a la cantidad de la maquinaria que se pretende adquirir pero con esta decisión se optimizará la productividad de cada maquinaria y mano de obra, trabajando las 8 horas del día.

###### **4.1.1.2.Tamaño y demanda**

La capacidad de producción que en teoría tiene la maquinaria disponible. La planificación de producción de pasta filo será de aproximadamente de 1171 lb diarias que son 1171empaques de 1 libra cada uno con esta cifra se pretende cubrir un 5% del total de la demanda insatisfecha encontrada en los clientes de los hoteles de la zona centro de Quito y Guayaquil.

###### **4.1.1.3.Tamaño y financiamiento**

El financiamiento es importante en el análisis del proyecto, ya que la asignación adecuada de los recursos financieros ayuda a la ejecución y puesta en marcha su operación.

Para que la empresa comience a funcionar se tiene previsto recurrir al financiamiento externo, es decir un préstamo, después de un minucioso análisis de las opciones en el mercado financiero se concluyó que la mejor opción es la Corporación Financiera Nacional

Para brindar un producto de calidad de la empresa IMPOCOR, los recursos financieros necesarios serán destinados a la compra de maquinaria, adaptar los cuartos de enfriamiento que almacenarán el producto terminado, compra de un transporte con sistema de refrigeración para la entrega de los productos , entre otros, necesarios para el adecuado desarrollo para la producción y comercialización de pasta filo.

A continuación se muestra la tabla de las mejores opciones en cuanto a préstamos se refiere

**Cuadro No15: Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>APORTE</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
Aporte socios	30%	\$ 52.053
Aporte crédito	70%	\$ 121.457
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 173.510</b>

**Elaborado por:** Autora del proyecto 2014

Quedando así: los socios o dueños de la empresa aportaran con el 30% de la inversión total con un \$52.053.00 dólares y los 70% financiados por la corporación Financiera Nacional con un total de \$ 121.457.00 mil dólares.

#### 4.1.1.4.Tamaño y suministros e insumos

Para la producción y comercialización se hace un listado de los suministros e insumos necesarios tanto para la producción de pasta filo como para las oficinas administrativas y que se muestran a continuación:

**Cuadro No 16:** Base de datos

<b>Materia prima directa</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Proveedor</b>
Harina de trigo	Quintal	\$ 35,75	Dicosavi
Aceite	Bidón	\$ 32,00	Dicosavi
Sal	Quintal	\$ 15,10	Dicosavi
Huevos	Cubeta	\$ 3,00	Dicosavi
<b>Materia prima indirecta</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Proveedor</b>
empaques con película de barniz	mil	\$ 300,00	"Plan B" Publicidad
<b>Equipo de oficina</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Proveedor</b>
Escritorios		\$ 120,00	Modulares y confort
Sillas		\$ 70,00	Modulares y confort
Archivador		\$ 70,00	Modulares y confort
Teléfono		\$ 20,00	Modulares y confort
Computador		\$ 874,64	entersistem
<b>Vehículos</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Proveedor</b>
Furgoneta con sistema de refrigeración		\$ 26.810,00	Patiotuerca&Refrigeracion y climas del Ecuador
<b>Equipo de planta</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Precio</b>	<b>Proveedor</b>
mesa de acero inoxidable		\$ 200,00	Industrias los andes
tachos de basura en acero inoxidable		\$ 20,00	La competencia
Rasquetas		\$ 5,00	La competencia
tamiz pequeño en acero inoxidable		\$ 1,75	Tia
tamiz mediano		\$ 1,50	Tia
balanza de 15kg		\$ 67,00	La competencia
balanza pequeña, gramos		\$ 36,00	La competencia
bowl grande 22cm		\$ 2,99	Tia
bowl mediano 20 cm		\$ 1,99	Tia
bowl pequeño 18 Cm		\$ 1,99	Tia
jarra medidora de 1lt		\$ 1,99	Tia
cucharita		\$ 0,15	Tia
termometro de alimentos		\$ 35,00	La competencia
Amasadora		\$ 1.600,00	Los andes
laminadora- cortadora		\$ 12.000,00	Los Andes
empacadora		\$ 3.000,00	Ingemaq
Cuarto Frio De 2-6°C 3X4		\$ 8.000,00	Refrigeración Y Climas Del Ecuador

**FUENTE:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Autora del proyecto 2014

#### 4.1.1.5. Tamaño y tecnología

En el presente proyecto es necesario contar con equipos tecnológicos que son de gran utilidad y rentabilidad ya que ahorran costos de producción, mano de obra y tiempo.

La maquinaria que se utilizara para la producción de pasta filo será la siguiente:

- Máquina amasadora
- Máquina laminadora
- Máquina empacadora

También se necesitaran los respectivos equipos de cómputo, sillas, mesas, teléfono etc.

A continuación, en el cuadro n° 17 se puede observar las características de la maquinaria.

**Cuadro No 17:** Características de la maquinaria

MAQUINARIA	CARACTERÍSTICAS
	<b>AMASADORA</b> <b>Producción:</b> 50 libras de masa lista, cada 8-10 minutos <b>Potencia del motor:</b> 2Hp <b>Consumo Eléctrico:</b> 27.60 Amperios a 110V y 13.80 Amperios a 220V <b>Condiciones Eléctricas:</b> 110V / 220V monofásico <b>Altura:</b> 800 mm <b>Ancho:</b> 850 mm <b>Profundidad:</b> 500 mm <b>Peso líquido:</b> 100 Kg
	<b>LAMINADORA ELECTRÓNICA</b> Cilindros laminadores a velocidad variable de 1.5 m a 7.5 m al minuto con regulador de espesor de la lámina de 0 a 2 mm. Corte lateral a la longitud deseada con variador de velocidad electrónico. Cambio fácil de los moldes de corte. Cinta transportadora del producto acabado. Estructura en acero. Enharinado opcional

	<p><b>EMPACADORA.</b>          La máquina forra el producto con termo incogible, dejando adherido el plástico y tomando la forma del elemento a empacar          La velocidad de la máquina promedio es de 800 paquetes por hora          El voltaje de trabajo es de 220 voltios monofásico          Área de trabajo 50 * 45 cm alto 14 cm.  <b>Tiempo de entrega:</b> inmediato en stock  <b>Tiempo de garantía:</b> un año  <b>Forma de pago:</b> contado</p>
---	--

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Autora del proyecto 2014

## ALTERNATIVAS TECNOLÓGICAS

Para el desarrollo de este caso se ha considerado tres alternativas tecnológicas, en este caso la maquinaria que determina la capacidad de producción es la amasadora, porque es la primera máquina que entra en funcionamiento y de ella depende la producción de las demás, mismas que se presentan a continuación:

**Cuadro No 18:** Alternativa 1

<b>PRECIO:</b>	\$ 3200
<b>CAPACIDAD:</b>	50lb
<b>FORMAS DE PAGO</b>	65% a la firma del contrato y 35% contra entrega
<b>CARACTERÍSTICAS:</b> DIR: Riobb, las Acacias, Río Coca y Río Paute “NGE diseño y construcción de equipos industriales”	Construida en acero inoxidable AISI 304 2.2 KW 220v Tiempo de preparación de 5 a 10 minutos

**Fuente:** Investigación De Campo

**Elaborado por:** Autor Del Proyecto 2014

Esta maquinaria tiene un precio de \$ 3200.00 con la capacidad de producir 50 lb de masa lista cada 10 minutos, es en acero inoxidable AISI 304. Para adquirirla hay que firmar un contrato y cancelar el 65% y el 35% cuando sea entregado el producto. Esta máquina está disponible “NGE” Diseño y Construcción de Equipos Industriales de la ciudad de Riobamba.

## Alternativa N° 2

La segunda alternativa es proporcionada por “Industrias los Andes” ubicada en la ciudad de Riobamba esta amasadora al igual que la anterior tiene una capacidad de 50lb de masa lista cada 10 minutos, y su precio es de \$ 1600.00 con 7 años de vida útil.

**Cuadro No19:** Alternativa 2

<b>PRECIO:</b>	\$ 1600
<b>CAPACIDAD:</b>	50lb
<b>FORMAS DE PAGO</b>	Al contado y a tres meses sin intereses
<b>CARACTERÍSTICAS:</b> Dir. Riobb, olmedo y tarqui “ <b>Industrias los Andes</b> ”	Tiempo de preparación de 5 a10 minutos Años de vida útil de 7 años en acero inoxidable y 5 años en galvanizado <b>Marca:</b> “Los Andes”

**Fuente:** Investigación De Campo

**Elaborado por:** Autor Del Proyecto 2014

## Alternativa N° 3

Una empresa joven en el mercado de la construcción de hornos y equipos industriales y que ha sido financiada por la Corporación Financiera Nacional “INOX Hornos y Equipos” ubicada en la ciudad de Riobamba, nos ha proporcionado información valiosa sobre las características de la amasadora así como de su precio expresadas en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 20:** Alternativa 3

<b>PRECIO:</b>	<b>\$3000</b>
<b>CAPACIDAD:</b>	50lb
<b>FORMAS DE PAGO</b>	Al contado y con tarjeta hasta 24 meses
<b>CARACTERÍSTICAS:</b> <b>Av: Celso augusto y evangelino calero ( parque industrial</b> <b>“Inox Hornos y Equipos</b>	Tiempo de preparación: 12-15 minutos Hecho en acero inoxidable <b>Marca:</b> INOX Producción: 40 libras de masa lista, cada 8-10 minutos Potencia del motor: 2Hp Consumo Eléctrico: 27.60 Amperios a 110V y 13.80 Amperios a 220V Condiciones Eléctricas: 110V / 220V monofásico Altura: 800 mm Ancho: 850 mm Profundidad: 500 mm Peso líquido: 100 Kg

**Fuente:** Investigación de Campo

**Elaborado por:** Autora del proyecto

## Calculo de la capacidad de producción de la amasadora electrónica

Para la elección de la mejor alternativa en cuanto a maquinas amasa se refiere, se empezó con el cálculo de la capacidad de producción de la amasadora electrónica y como todas las alternativas tienen la misma capacidad se realizó el siguiente análisis:

El día laboral consta de 8 horas y en ese periodo la maquina amasadora me produce cada 10 minutos 50 Lb de masa lista para enviar a la laminadora electrónica.

Ahora bien con normalidad un grupo bien dirigido la eficiencia alcanza el 85% es decir las personas hacen el trabajo efectivo solo el 85% de si jornada de 8 horas, ya que 80 minutos son, muy normalmente, gastados en cosas como: tomar agua, arreglar cosas, baja por cansancio etc.

Entonces la formula queda así:

$$\text{Capacidad de Producción máxima} = \left( \frac{8 \text{ h} \times 60 \text{ min}}{10 \text{ min}} \right) \times 0.85$$

$$\text{Capacidad de Producción máxima} = 40.8 \times 50 \text{ lb}$$

$$\text{Capacidad de Producción máxima} = 2040 \text{ lb}$$

$$\text{Capacidad de Producción máxima anual} = 489600 \text{ lb}$$

Entonces la capacidad máxima de producción es **de 2040 lb** por jornada de 8 horas.

Con este dato ya sabemos cuál es la capacidad máxima de producción si todo transcurriera con normalidad y sin tropiezo ni alteraciones de ninguna índole, que ocurren y no tienen que ver con el rendimiento del personal, sino se deben a otros factores.

Estos inconvenientes tienen impacto directo en alterar la capacidad de producción, entonces para sacar la capacidad de producción real de la maquinaria, se multiplica la capacidad máxima por 85%. Donde el 15% del 100% de su capacidad instalada es considerado un factor de merma inherente al proceso, entonces la capacidad real de producción se calcula así:

$$\text{Capacidad de Producción real} = 2040 \text{ lb} \times 0.85$$

*Capacidad de Producción real = 1734 lb*

*Capacidad de Producción real anual = 416160 lb*

Un administrador inexperto pudiese basar sus estimaciones (y por tanto sus decisiones e instrucciones) en el tiempo medido. Y en solo una semana de trabajo planificado entrega pedido con ese dato, habrá podido incurrir en incumplimientos hasta de un día y medio! Afectando la credibilidad, imagen y confiabilidad de su empresa y por añadidura oportunidades de negocio.

Entonces con estos datos podemos prever que se necesitan 3 amasadoras para cubrir con la demanda objetiva en los próximos 6 años. Iniciando así con una amasadora en el año 2014 -2015 luego se adquirirá la segunda maquina en el año 2016 -2017 y finalmente la adquisición de la tercera amasadora en el año 2019 -2019. Demostrado en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 21:** Capacidad de producción

Capacidad de producción de cada maquina				<b>416160 lb</b>	
<b>Alternativas</b>	<b>Costo</b>	<b>capacidad de producción anual</b>	<b>2016-2017</b>	<b>2018-2019</b>	<b>Costo total</b>
M1	3200	416160	832320	1248480	9600
M2	1600	416160	832320	1248480	4800
M3	3000	416160	832320	1248480	9000

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014

Con estos datos se realizó una evaluación tecnológica para saber que maquinaria conviene invertir y cuál será la que más rentabilidad obtenga, cumpliendo el porcentaje de la demanda insatisfecha que se pretende cubrir considerando que todas tienen la misma capacidad de producción pero distinto precio.

Para el cálculo del VAN se utilizó la siguiente fórmula:

$$VAN = \text{Ingresos actualizados} - \text{egresos actualizados}$$

Los resultados de las distintas maquinas son los siguientes:

<b>Precio:</b>	<u>\$ 15,00</u>
<b>Costo Unitario:</b>	<u>\$ 1,42</u>
<b>TMAR:</b>	<u>10,00%</u>

Alternativa: M1

**Cuadro No 22:** Cálculo del VAN 1 y del TIR alternativa 1

Años	Ventas (u)	Ingresos	Egresos	Flujos	Factor de actualización tasa $(1+t)^{-n}$	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
0	0	\$ 0	\$ 9.600	-\$ 9.600	1	0	9600
1	281114	\$ 4.216.710	\$ 399.182	\$ 3.817.528	0,90909	3833373	362893
2	295370	\$ 4.430.550	\$ 419.425	\$ 4.011.125	0,82645	3661612	346633
3	620710	\$ 9.310.650	\$ 881.408	\$ 8.429.242	0,75131	6995229	662215
4	652219	\$ 9.783.285	\$ 926.151	\$ 8.857.134	0,68301	6682115	632574
5	1028014	\$ 15.420.210	\$ 1.459.780	\$ 13.960.430	0,62092	9574737	906408
6	1080244	\$ 16.203.660	\$ 1.533.946	\$ 14.669.714	0,56447	9146544	865873
totales		<b>\$ 59.365.065</b>	<b>\$ 5.619.893</b>	<b>\$ 53.745.172</b>		<b>39893610</b>	<b>3786195</b>
					<b>VAN</b>	<b>36107415</b>	
					<b>TIR</b>	<b>39771%</b>	

Elaborado por: La autora del proyecto 2014

En esta alternativa se obtuvo una tasa interna de retorno del 39771% lo cual sobrepasa del 10% de la TMAR proyectada. Lo cual es bueno, la maquina sobrepasa de las expectativas propuestas.

Alternativa: M2

**Cuadro No 23:** Cálculo del VAN y del TIR alternativa 2

Años	Ventas (u)	Ingresos	Egresos	Flujos	Factor de actualización tasa $(1+t)^{-n}$	ingresos actualizados	egresos actualizados
0	0	\$ 0	\$ 4.800	-\$ 4.800	1	0	4800
1	281114	\$ 4.216.710	\$ 399.182	\$ 3.817.528	0,90909	3833373	362893
2	295370	\$ 4.430.550	\$ 419.425	\$ 4.011.125	0,82645	3661612	346633
3	620710	\$ 9.310.650	\$ 881.408	\$ 8.429.242	0,75131	6995229	662215
4	652219	\$ 9.783.285	\$ 926.151	\$ 8.857.134	0,68301	6682115	632574
5	1028014	\$ 15.420.210	\$ 1.459.780	\$ 13.960.430	0,62092	9574737	906408
6	1080244	\$ 16.203.660	\$ 1.533.946	\$ 14.669.714	0,56447	9146544	865873
totales		<b>\$ 59.365.065</b>	<b>\$ 5.619.893</b>	<b>\$ 53.745.172</b>		<b>39893610</b>	<b>3781395</b>
					<b>VAN</b>	<b>36112215</b>	
					<b>TIR</b>	<b>79537%</b>	

Elaborado por: La autora

En esta segunda alternativa se obtiene un 79537 % de rentabilidad aun mayor a la alternativa anterior.

Alternativa: M3

**Cuadro No 24:** Cálculo del VAN y del TIR alternativa 3

Años	Ventas (u)	Ingresos	Egresos	Flujos	Factor de actualización tasa $(1+t)^{-n}$	Ingresos actualizados	Egresos actualizados
0	0	\$ 0	\$ 9.000	-\$ 9.000	1	0	9000
1	281114	\$ 4.216.710	\$ 399.182	\$ 3.817.528	0,90909	3833373	362893
2	295370	\$ 4.430.550	\$ 419.425	\$ 4.011.125	0,82645	3661612	346633
3	620710	\$ 9.310.650	\$ 881.408	\$ 8.429.242	0,75131	6995229	662215
4	652219	\$ 9.783.285	\$ 926.151	\$ 8.857.134	0,68301	6682115	632574
5	1028014	\$ 15.420.210	\$ 1.459.780	\$ 13.960.430	0,62092	9574737	906408
6	1080244	\$ 16.203.660	\$ 1.533.946	\$ 14.669.714	0,56447	9146544	865873
						<b>39893610</b>	<b>3785595</b>
			<b>VAN</b>			<b>36108015</b>	
			<b>TIR</b>			<b>42422%</b>	

**Elaborado por:** La autora del proyecto

Con esta alternativa se puede conseguir una rentabilidad del 42422% es muy bueno ya que sobrepasa la TMAR esperada. Y cuyo costo de adquisición de la maquina es la segunda más cara de las alternativas.

Observando los resultados del valor actual neto y Tasa interna de retorno de cada maquinaria se puede llegar a una conclusión:

La TIR más alta de todas las alternativas es de la maquina N° 2 con una TIR del 79537 %y por lo tanto será la mejor opción de compra

Se ha realizado el análisis para la primera máquina y la más importante como es la amasadora pero se necesitan de otras máquinas para producir Pasta filo como son: Laminadora electrónica y una Empacadora. Con esto se pretende reducir la mano de obra, automatizando el proceso productivo, además que se lograra una mejor productividad y pérdida de tiempos asegurando la calidad del producto.

## LAMINADORA ELECTRÓNICA

Para la laminadora electrónica se tuvo la colaboración de Industrias los Andes cuyas características se puede observar en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 25:** Características de la Máquina Laminadora Eléctrica

<b>MAQUINARIA EN RIOBAMBA</b>	
<b>LAMINADORA ELÉCTRICA</b>	
<b>PRECIO:</b>	\$ 12000
<b>CAPACIDAD:</b>	
<b>FORMAS DE PAGO</b>	Al contado y a tres meses sin intereses
<b>CARACTERÍSTICAS:</b> Dir. Riobb, olmedo y tarqui “ <b>Industrias los Andes”</b>	<b>Importados</b> Características técnicas Cilindros laminadores a velocidad variable de 1.5 m a 7.5 m al minuto con regulador de espesor de la lámina de 0 a 2 mm. Corte lateral a la longitud deseada con variador de velocidad electrónico. Cambio fácil de los moldes de corte. Cinta transportadora del producto acabado. Estructura en acero .Enharinador opcional

**Elaborado por:** La autora del proyecto

Maquina cuyo costo es de 12000.00 mil dólares americanos y el pago es al contado y a tres meses sin interés. Esta industria los andes dispone de maquinarias y equipos para fábricas, especialmente para panaderías, procesar leche etc.

## EMPACADORA ELECTRÓNICA

Con la ayuda de “INGEMAQ” ingeniería de maquinaria cuya planta está ubicada en la ciudad de Ambato, tuvieron la gentileza de colaborarnos con la cotización de la empacadora que se necesita y cuyo costo es de \$ 3000.00 dólares como se muestra en el siguiente cuadro n

**Cuadro No 26:** Características de la Máquina Empacadora Eléctrica

<b>MAQUINARIA EN RIOBAMBA</b>	
<b>EMPACADORA ELÉCTRICA</b>	
<b>PRECIO:</b>	\$ 3000.00 incl. IVA
<b>CAPACIDAD:</b>	800 paquetes por hora
<b>FORMAS DE PAGO</b>	Al contado
<b>CARACTERÍSTICAS:</b> <b>INGEMAQ</b> PLANTA: AMBATO Carlos Brito s/n. y Carlota Jaramillo Correo electrónico: ventas@ingemaq.ec Página web: www.ingemaq.ec	Utilizado para forrar cajas, chocolates, vasos. Libros. Etc.. El voltaje de trabajo es de 220 voltios monofásico Área de trabajo: 50 * 45 cm alto 14cm Garantía: 1 año Entrega inmediata

**Elaborado Por:** La autora del proyecto

**Fuente:** Ingemaq

Entonces los costos de adquisición de las maquinas son las siguientes:

**Cuadro No 27: Maquinaria**

<b>MAQUINA</b>	<b>COSTOS</b>
Amasadora	\$ 1600.00
Laminadora	\$ 12000.00
Empacadora	\$ 3000.00
<b>Total</b>	<b>\$ 16600.00</b>

**Elaborado por:** La autora del proyecto

#### **4.1.1.6.Tamaño y organización:**

Para considerar el tamaño óptimo del proyecto es necesario asegurarse de que cuente con el personal adecuado para cada puesto de trabajo, la cantidad de personal necesaria se muestra a continuación en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 28: Personal**

<b>Cargos</b>	<b>cantidad requerida</b>
Gerente	1
Secretara - contador	1
Jefe de planta	1
Jefe de ventas	1
Chef	1
Ayudantes de chef	2
Operario bodeguero	1
Chofer	2
Limpieza	2
<b>Total</b>	<b>12</b>

**Elaborado por:** La autora del proyecto

En total seria 12 personas ocupando sus puestos, esta cantidad se considera suficiente para empezar el funcionamiento de la empresa Impocor. Mientras avancen los años se irán aumentando el personal si así lo sea necesario.

## **4.2. LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DE LA PLANTA**

### **4.2.1. Factores que determinan la localización**

Para la localización óptima de la planta se tiene que considerar los factores geográficos. Institucionales y sociales.

#### **4.2.1.1. Geográficos**

##### **El clima**

El clima de la ciudad de Riobamba generalmente es frío cuenta con 14° C normalmente y las más altas temperaturas registradas corresponden al mediodía con 23° C, además de que existe dos estaciones, como la húmeda y la seca.

##### **Altitud**

La ciudad de Riobamba se encuentra a 2 754 msnm.(Los Andes)

#### **4.2.1.2. Institucionales**

La misión del Ministerio de Industrias y Productividad es “Impulsar el desarrollo del sector productivo industrial y artesanal, a través de la formulación y ejecución de políticas públicas, planes, programas y proyectos especializados, que incentiven la inversión e innovación tecnológica para promover la producción de bienes y servicios de alto valor agregado y de calidad, en armonía con el medio ambiente, que genere empleo digno y permita su inserción en el mercado interno y externo”.

Y su objetivo general es: “incrementar el nivel de productividad de los sectores priorizados en la ATP establecidas con base en la vocación productiva de cada región”

Algunos de sus objetivos específicos son los siguientes.

- Incrementar la producción nacional sustituyendo estratégicamente las importaciones
- Incrementar las importaciones industriales con énfasis en los sectores priorizados entre otros.(Plan Estratégico Institucional 2011-2013)

Esto significa que el Ministerio de Industrias y Productividad apoya los emprendimientos en el país para incrementar la productividad y sustituir las importaciones, con esto se lograra que la población ecuatoriana consuma pasta filo nacional y no importada.

#### **4.2.1.3.Sociales**

El proyecto será de fácil adaptación al ambiente y la comunidad ya que además de generar fuentes de ingresos para una parte de la población que estará trabajando en la empresa, se brindara un producto nuevo 100% hecho en Ecuador y fabricados por manos de profesionales en el campo de las pastas alimenticias.

El nivel de los servicios sociales con que cuenta Riobamba en cuanto a Escuelas el nivel de educación es superior ya que cuenta con instituciones educativas de alto nivel y de reconocimiento a nivel nacional e internacional en calidad académica, en cuanto a hospitales la calidad de los servicios de salud son buenos y existen los hospitales, y centros de salud públicas que son gratuitos para toda la población, además existen muchos centros recreativos como son parques para grandes y chicos, canchas de futbol entre otros

#### **4.2.2. Macro localización**

El estudio de la macro localización consiste en definir la zona en donde se desarrolla la unidad de producción, tratando de reducir al mínimo los costos de transporte. Se ha previsto ubicar a la Empresa Impocor para la producción y comercialización de pasta filo, en Ecuador, Provincia de Chimborazo, en el cantón Riobamba, en la zona urbana, por ser parte de un lugar estratégico, tanto para el transporte, la cercanía del mercado meta, y porque Riobamba es considerado como el centro de Ecuador.

#### **4.2.2.1. Factores que determinan la macro localización**

##### **4.2.2.1.1. Mercado de consumo**

El mercado tiene gran importancia en la definición en el tamaño del proyecto. Para determinar el tamaño del proyecto es necesario definir la demanda y oferta con sus proyecciones futuras respectivamente, claro utilizando los métodos adecuados para las proyecciones, cuya finalidad es que el proyecto responda al dinamismo que presenta la demanda.

La información obtenida del estudio de mercado en el presente caso, permitió establecer la demanda insatisfecha resultado obtenido de la demanda menos la oferta respectivamente para cada año de análisis que son 5 años de vida del proyecto, lo que asegurará la aceptabilidad del nuevo producto de Pasta Filo producida por la Empresa IMPOCOR en el mercado Ecuatoriano y específicamente en los hoteles de lujo de la zona centro de Quito y Guayaquil, y por ende influirá en la determinación del tamaño de la planta, para cubrir el porcentaje de la demanda insatisfecha que se pretende cubrir un 5% En los dos primeros años de vida del proyecto.

##### **4.2.2.1.2. Disponibilidad de materia prima**

En relación a la materia prima, en la ciudad de Riobamba, el abastecimiento de la materia prima como son: la harina de trigo, sal, aceite, se lo puede conseguir muy fácilmente ya que en la provincia de Chimborazo porque cuenta con las industrias de harinas como son: Molinos Harineros los Trigales, entre otros, además de distintos distribuidores mayoristas y minoristas de alimentos en general como son Dicosavi, Almacén Su Casa, etc. lo cual nos facilita mucha la adquisición de la materia prima, para el elaboración de pasta filo, además de ahorrarnos costos en la adquisición ya que podemos contar con descuentos por volumen comprado.



#### **4.2.3.3. Disponibilidad de mano de obra**

Para determinar el tamaño adecuado de la planta para la producción y comercialización de pasta filo, la empresa IMPOCOR deberá contar con los servicios que prestarán diversos profesionales de distintas ramas alimenticias. Profesionales que en la ciudad de Riobamba y en el país existen, tanto profesionales recién graduados y con experiencia en estas áreas.

Para contar con la participación oportuna de estos profesionales, se realizara un prueba de méritos y oposición, que permitirá diseñar los objetivos de aprendizaje, programas u horarios de los eventos de capacitación, cuyas capacitaciones estarán a cargo de los profesionales de la ESPOCH, y UNACH que cuentan con una amplia experiencia en cada uno de los contenidos de los cursos a realizar. La calidad del trabajo desarrollado por cada uno del personal será medido con los indicadores de eficiencia y eficacia, de tal manera que el personal pueda ser corregido a tiempo en aquellas fallas que tengan, para así cumplir con las expectativas deseadas y en pro de cumplimientos de los objetivos y metas de la empresa IMPOCOR.

#### **4.2.3.4. Facilidades para la construcción**

Para construir en Riobamba, existen muchas facilidades desde terrenos en venta específicamente destinados para la construcción inmobiliaria, los permisos que otorga el municipio de Riobamba necesarios para la construcción, hasta convenios del municipio de Riobamba con el Bies para construcciones inmobiliarias, y organismos públicos y privados ya que a través de un préstamo pueden otorgar el financiamiento necesario para la construcción entre estos organismos tenemos a Bancos, Cooperativas de ahorro y crédito, Cooperación Financiera Nacional entre otros. Y en tan pronto cuente con todos los permisos necesarios pueden empezar la construcción.

#### **4.2.3.5. Concentración industrial**

En Chimborazo existe la mayor concentración industrial y está ubicado en la ciudad de Riobamba en el sector denominado el parque industrial, se encuentra en la Av Celso Augusto Rodríguez, en este parque se encuentran las industrias, alimenticias, industria maderera, industrial del metal, industria del plástico, industria textil, entre

otros. Además la mayor concentración de la industria del calzado se encuentra en el cantón Guano.

#### **4.2.3.6. Características del terreno**

La ciudad de Riobamba tiene topografía bastante regular en sí mismo es un plano inclinado que tiene su parte superior en el noroeste y desciende hacia el sudeste con una pendiente media del 5%

En este plano inclinado sobresalen dos elevaciones:

La loma de Quito

La salida a Guano

Al sur y al oriente delimitado la ciudad se encuentra los ríos Chibunga y Chambo. El área de servicio del sistema de agua potable está entre las cotas 2900 msnm en la parte norte de la ciudad hasta las costas más bajas alrededor de la cota 02500 msnm al sur oriente. (Gillen Herrera, 2006)

#### **4.2.3.7. Tipos de fuentes de agua**

Los tipos de fuentes de agua que existe en Riobamba son: superficiales vertientes como la fuente de San Pablo, pozos como es el caso de el Llio ubicado en el cantón Chambo y subterránea de Yaruquies y San Gabriel. Además que la empresa municipal de agua potable y alcantarillado de Riobamba abastece de agua a la población de Riobamba

Por este sentido no hay ningún problema con el agua, ya que la planta contara con este líquido vital para la producción.

#### **4.2.3.8. Fuentes energéticas**

A través de la empresa eléctrica de Riobamba empresa pública encargada de suministrar a la población del servicio eléctrico con efectividad y transparencia, empresa ubicada a calle Larrea y Primera Constituyente en el centro de la ciudad.



## **2. Pesaje de los materiales**

Aquí se inicia el proceso productivo ya que se tiene listo las cantidades correspondientes para la producción de pasta filo de buena calidad de acuerdo a la capacidad utilizada de la maquinaria.

## **3. “Mise enplace”**

Mise en place es de origen francés y significa literalmente “puesto en el lugar” de una buena mise en place va a depender que la producción se realice de manera rápida y adecuada. Es decir hay que tener listos las cantidades adecuadas de materia prima que se ha de introducir en la máquina, así se evita retrasos en la producción y se asegura una buena calidad del producto.

## **4. Amasado**

Una vez listos los ingredientes en la mesa se proceden al amasado en la máquina, que solo demora de 5 a 10 minutos en tener lista la masa para el siguiente paso, claro este proceso será inspeccionado por un ayudante de Chef que se cerciorará de no existir fallas en el proceso de amasado.

## **5. Pesaje y porcionado**

La masa lista es pesada y porcionada para su respectivo laminado, a la masa se le divide en cuatro partes para introducirse a la maquina laminadora.

## **6. Laminado y cortado**

El laminado es muy importante para nuestro producto, ya que de este depende la calidad de la pasta filo, ya que tiene que quedar tan delgada como una hoja de papel proceso que o debe demorar más de 10 minutos, ventajosamente la maquina laminadora es automática y se puede colocar el tiempo de laminado y cortado.

## **7. Empacado**

Una vez que la pasta ha sido laminada y cortada de acuerdo a las dimensiones previstas, son transportadas por una banda hacia la maquina empacadora que

previamente se hayan colocado los cartones listos para ser plegados, sellados y almacenado, Máquina que empaquetara 800 paquetes por hora.

## **8. Almacenado y distribuido**

Una persona se encargara de la recepción de las cajitas de pasta filo y las almacenara respectivamente en el cuarto frio, adecuado para el almacenamiento de nuestro producto que debe ser conservado en una temperatura de 2 a 5°C.

Del cuarto frio de almacenamiento se procede al embarque del producto en el camión debidamente adecuado con sistema de refrigeración, para su transporte al lugar de entrega y que llegue en buen estado.

### **4.3.2. Diagrama de flujos**

Los diagramas de flujos son una representación gráfica de un proceso ya que ofrece una descripción visual de las actividades implicadas en un proceso mostrando la relación secuencial entre ellas, para facilitar la comprensión de cada actividad y su relación con las demás.

Entre los diagramas de flujos que utilizaremos son los siguientes:

#### **a) El diagrama de bloques**

Que no es más que la representación gráfica del funcionamiento de un sistema que se hace mediante bloques y sus relaciones, en los diagramas de bloques de procesos de producción es utilizada para indicar la manera en que se elabora un producto.

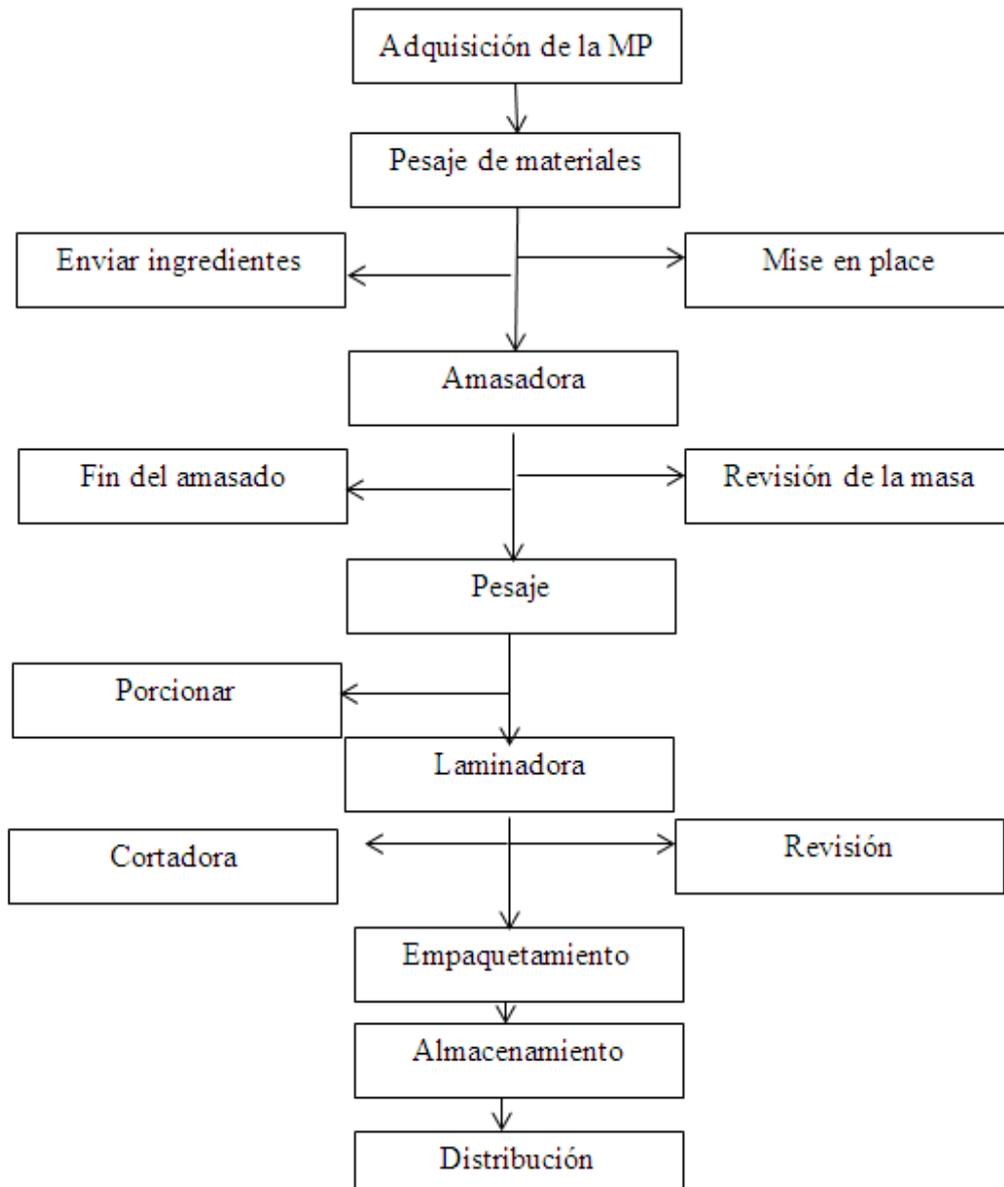
#### **b) El diagrama de proceso**

Este diagrama es utilizado para encontrar los famosos “cuellos de botella” y dar soluciones utilizando técnicas de ingeniería de métodos

#### **c) El diagrama del recorrido**

Es un esquema de distribución de planta en un plano bi o tridimensional a escala, que muestra donde se realizan todas las actividades de producción, la ruta de los movimientos se señala por medio de líneas, cada actividad es identificada y localizada en el diagrama por el símbolo correspondiente.

#### 4.3.2.1. Diagrama de bloques

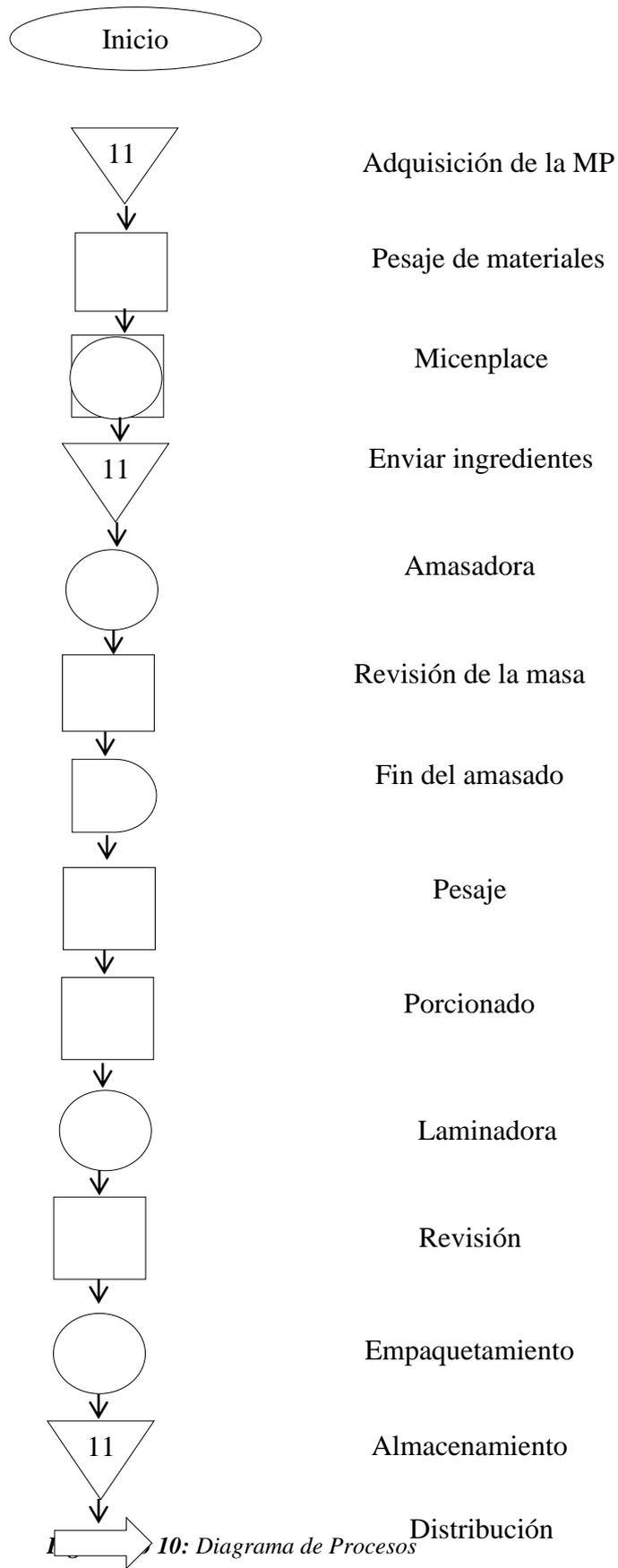


*Figura No 9: Diagrama de Flujo de Bloques*

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Autora del proyecto

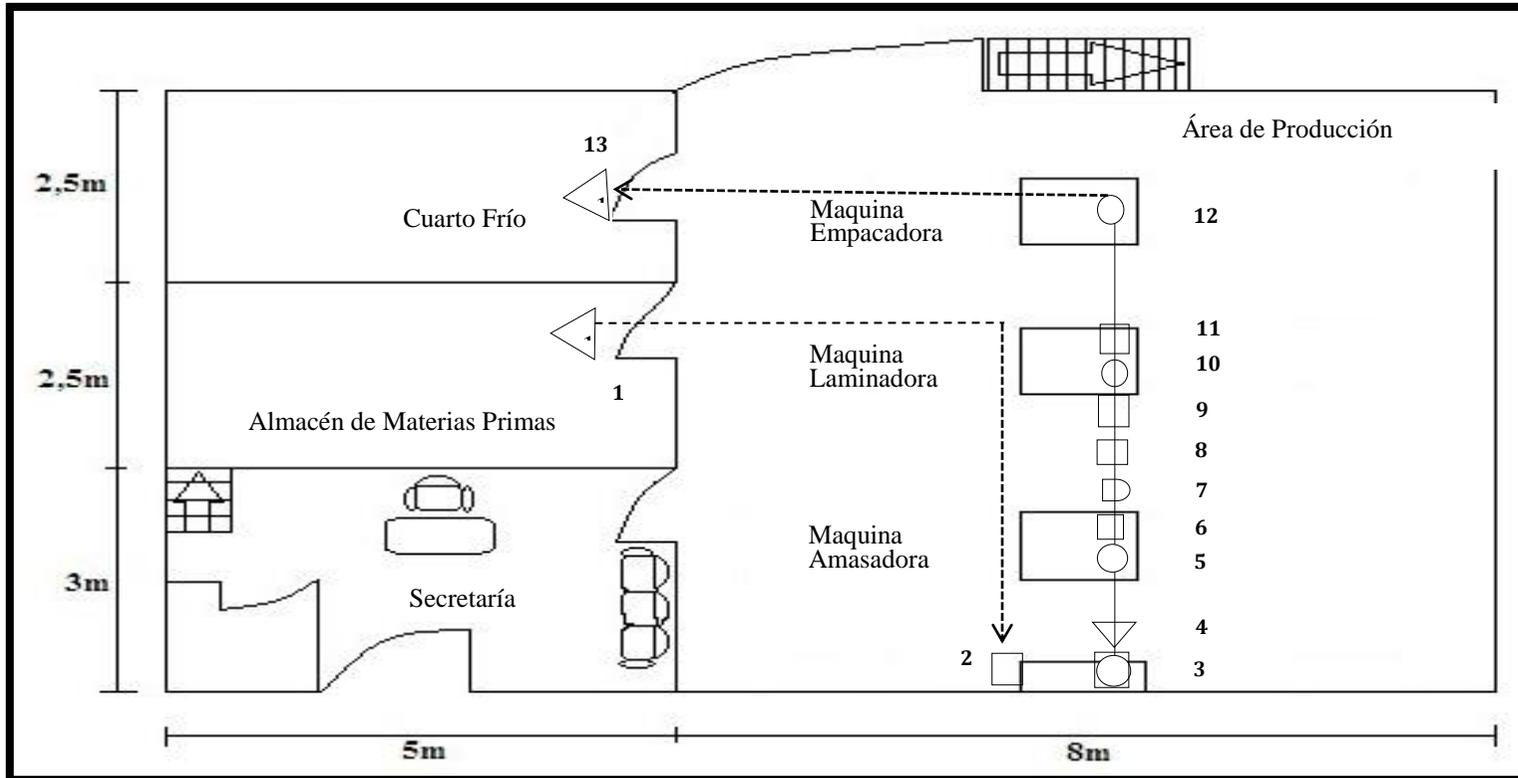
### 4.3.2.2. Diagrama de flujo de procesos



**10: Diagrama de Procesos**

**Elaborado por:** Autora del proyecto

### 4.3.2.3. Diagrama de recorrido



*Figura No 11: Diagrama de recorrido*  
**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014

### 4.3.3. Estudio de las instalaciones

#### 4.3.3.1. Maquinaria y equipo

La maquinaria y equipo necesarios para la producción es la siguiente:

**Cuadro No 29:** Maquinaria y Equipo

<b>MAQUINA</b>	<b>Cant. Año 2014 -2015</b>
Amasadora	1
Laminadora	1
Empacadora	1
Mesa de acero inoxidable	1
Tachos de basura en acero inoxidable	2
Rasquetas	1
Tamiz pequeño en acero inoxidable	1
Tamiz mediano	1
Bowl grande 22cm	4
Bowl mediano 20cm	4
Bowl pequeño 18 cm	4
Jarra Medidora de 1lt	1
Cuchara	1
Termómetro de alimentos	1
Balanza de 15kg	1
Balanza pequeña, Gramos	1
Cuarto Frio	1
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Autora.

Considerando que se utilizara un 85% del 100% de su capacidad instalada, para cumplir con el porcentaje de la demanda insatisfecha que se pretende cubrir, dando así un espacio de merma de 15% para los posibles errores, retrasos, equivocaciones entre otros.

#### 4.3.4. Estudio de los insumos

##### 4.3.4.1. Materias primas

La materia prima necesaria para un mes y el año de funcionamiento de la empresa es la siguiente:

**Cuadro No 30: Materia Prima directa**

<b>Materia prima directa</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad diaria</b>	<b>Cantidad mensual</b>	<b>Cantidad anual</b>
Harina de trigo	libras	1032	20634,36	247612,33
Aceite	litros	117,10	2342,00	28104,00
Sal	libras	1	11,36	136,35
Huevos	unidades	1032	20634,36	247612,33

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** autora

**Cuadro No 31: Materia prima indirecta**

<b>Materia prima indirecta</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad diaria</b>	<b>Cantidad mensual</b>	<b>Cantidad anual</b>
Empaques con película de barniz	mil	1171	23420,00	281040,00

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** autora

##### 4.3.4.2. Materiales y suministros

**Cuadro No 32: Suministros y materiales**

<b>DETALLE</b>	<b>Mensual En dólares</b>	<b>Anual en dólares</b>
Suministros y materiales	\$ 91.67	\$ 1100.04
Servicios	\$ 340.00	\$ 4080.00

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** autora

#### 4.3.4.3. Mano de obra

La mano de obra requerida está distribuida en tres turnos de trabajo, así en el primer turno de trabajo se tendrá 8 obreros como se muestra la siguiente tabla.

**Cuadro No 33: Mano de Obra Directa**

<b>Mano de obra directa</b>	<b>Turno de 8h</b>
chef encargado	1
ayudante de chef	2
operarios bodegueros	1
<b>Total</b>	<b>4</b>

**Fuente:** Investigación de campo

**Elaborado por:** Autora

#### 4.4. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

El objetivo principal de la distribución de la planta, es proporcionar condiciones de trabajo aceptables y permitan la operación más económica y la vez mantener las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores y personal que labora en la empresa. La planta tendrá un área de 100 m<sup>2</sup>

##### 1. Recepción o secretaria

Esta área contará con un espacio de 15 m<sup>2</sup> en donde se encontrara la secretaria recepcionista y un espacio diseñado para las personas que deseen hablar con los gerentes de diferentes áreas de la empresa, esta área contara con 3 sillas de espera para mayor comodidad en la espera.

##### 2. Sanitario visitas

Los sanitarios contarán con un espacio para un sanitario y un lavamanos esta área es destinado tanto para la secretaria, como para las personas que visiten la empresa, se encontrara en la planta baja, a la entrada a recepción.

##### 3. Almacén de materias primas

El área de 12.5 m<sup>2</sup> es destinado para el almacenamiento de las materias primas y recepción de las mismas, esta área estará libre de cualquier basura o agente contaminante a las materias primas.

#### **4. Cuarto frio**

Destinado a un área de 15 m<sup>2</sup> debidamente acondicionados para brindar una temperatura de 2 a 6C ° para el almacenamiento del producto terminado, estará libre de cualquier basura o agente contaminante que pueda dañar la calidad del producto.

#### **5. Área de producción**

Esta es el área más importante de la empresa ya que allí se lleva a cabo el proceso de producción de la Pasta Filo y para ello se ha destinado una área de 16m<sup>2</sup> ya que allí estarán disponibles 3 máquinas de aproximadamente 1.5m de ancho. Y allí el personal llevara a cabo las labores de producción.

#### **6. Gerencia general**

Como es el área donde se encontrara la persona encargada del manejo de la empresa, se ha destinado un área de aproximadamente de 8 m<sup>2</sup> es un poco más grande que las otras áreas ya que es para el gerente general y además es un distintivo de jerarquía institucional. Esta área está ubicada en la planta alta y es la primera oficina subiendo las escaleras desde recepción.

#### **7. Gerencia de producción y ventas**

Es el área destinado solo para el gerente de producción y ventas al cual se le dispone de un área de 12m<sup>2</sup> es un espacio suficiente para dos escritorios con sus respectivas sillas dispondrán de un amplio ventanal en la parte de atrás para poder observar la planta baja a los trabajadores, además así se tiene más control del trabajo.

#### **8. Sanitarios de oficinas**

Como es lo indicado en las construcciones se instala un sanitarios para el personal administrativo el baño es unisex, pueden usarlo tanto hombres como mujeres. Y se dispone de un área de 4.5 m<sup>2</sup> .

## **9. Sanitarios para obreros**

Un área de 5 m<sup>2</sup> destinado para los sanitarios de uso solo para el personal de producción. Ubicados en la parte alta de la empresa, a la entrada de las escaleras de la parte de atrás.

## **10. Vestidores**

Área para los vestidores de los trabajadores allí podrán dejar sus pertenencias en un casillero con llave previamente asignado, esta área es de 6m<sup>2</sup>

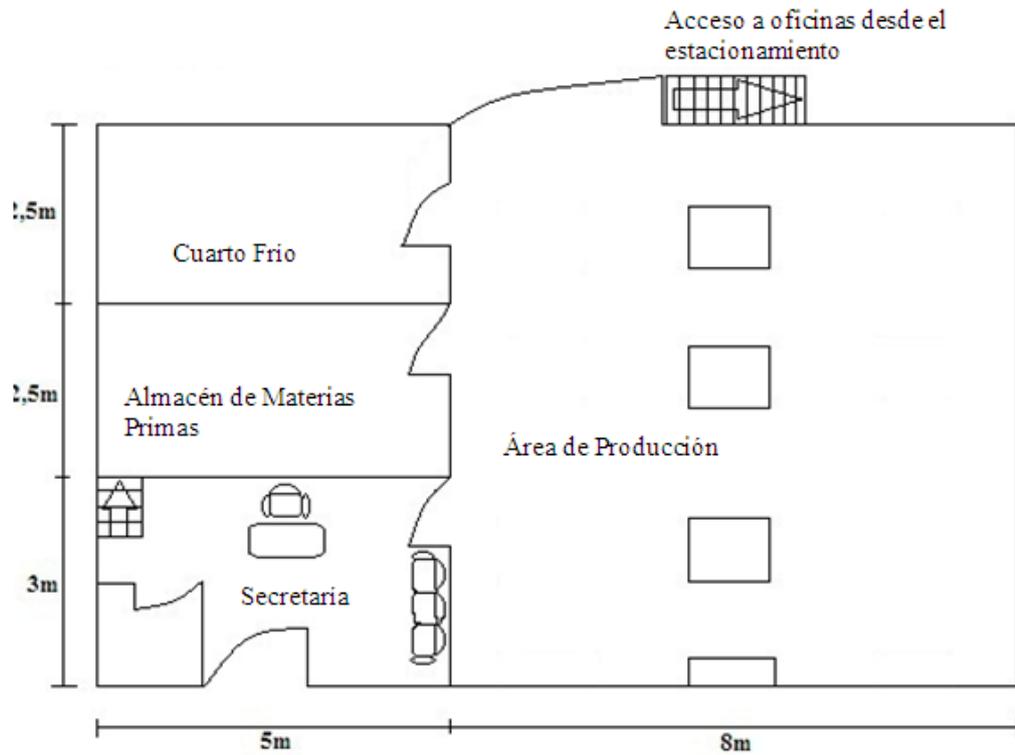
## **11. Bodega**

La bodega contara con un área de 6 m<sup>2</sup> aproximadamente y estará a la disposición del encargado de limpieza, y de materiales que sean necesario su almacenamiento fuera del área de producción, como por ejemplo repuestos, de las máquinas, suministros de limpieza Etc.

## **12. Comedor**

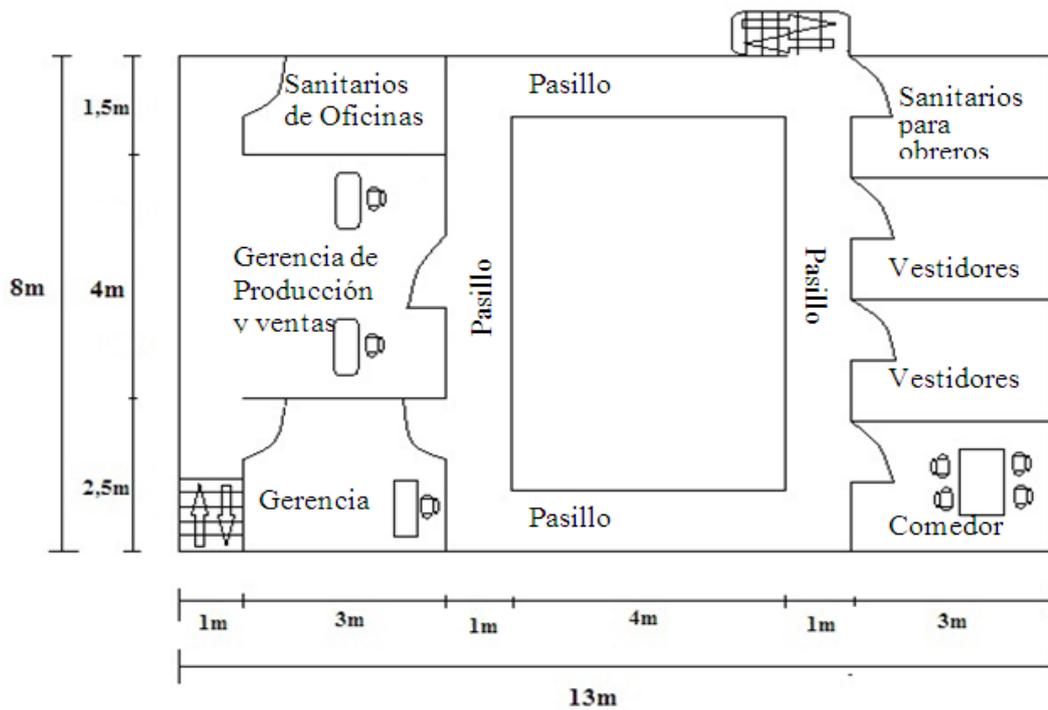
Ninguna ley referente a las condiciones de trabajo o reglamento de construcción obliga a la construcción de un comedor, por lo tanto esto es una opción, de modo que el comedor es un área de 6 m<sup>2</sup>destinado para su uso en las horas de desayuno, almuerzo y merienda, estará disponible para todo el personal de la empresa que deseen tomar sus alimentos previamente elaborados en sus respectivos hogares, tomar café entre otras cosas.

**Construcciones e infraestructura**



*Figura No 12: Plano de la planta de la empresa*

**Elaborado por:** La autora



*Figura No 13: Planta alta de la Empresa*

**Elaborado por:** La autora

## CAPITULO V:

### ESTUDIO LEGAL Y ORGANIZACIONAL

#### 5.1. TIPO DE EMPRESA

**Nombre de la empresa:** Impocor

##### 5.1.1. Filosofía

Calidad, competitividad y desarrollo es el factor del éxito de nuestra empresa. Somos una empresa que nos esforzamos día a día para lograr la calidad integral de vida de nuestros trabajadores y proveedores, a fin de brindarles a nuestros clientes lo mejor de nosotros con excelencia en el servicio y calidad de nuestro producto. Estamos dispuestos a emplear todo nuestro potencial para lograr el desarrollo sostenible con la gestión de innovación y conocimiento, a partir del respeto, participación y espíritu colaborativo.

##### 5.1.2. Misión

La misión empresarial es el motivo de la existencia de IMPOCOR y la que orientara sus actividades. La misión de Impocor se ha definido como:

Satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes, a través de un equipo humano comprometido con las capacitaciones continuas y la calidad del producto terminado, con ello garantizar una adecuada relación con nuestros clientes y proveedores.

##### 5.1.3. Visión

La visión es la representación de la imagen como deberá ser en el futuro IMPOCOR basada en valores. La visión de IMPOCOR es la siguiente:

Ser una empresa reconocida, posicionada y competitiva a nivel nacional en los próximos 5 años por su calidad y exclusividad, desarrollando estrategias de marketing que permitan incrementar el volumen de ventas y generando a nuestros clientes un grado máximo de satisfacción.

#### 5.1.4. Objetivos

Satisfacer plenamente las necesidades de nuestros clientes, para incrementar nuestras ventas y obtener una rentabilidad ascendente.

#### Objetivo específicos

- Trabajar con un equipo humano comprometido con el desarrollo de la empresa.
- Brindar a nuestros clientes productos de calidad garantizada
- Mantener un nivel de rentabilidad superior al 25%
- Considerarse una empresa altamente competitiva dentro de 1 año, consolidándose como un empresa seria y profesional.

#### 5.1.5. Valores

Los valores que guían las decisiones tanto de empleados, y trabajadores de la empresa son las definen su liderazgo y permanencia en el mercado competitivo. Se consideran las siguientes:

➤ **Trabajo en equipo:**

El trabajo en equipo permite fomentar el compañerismo entre los trabajadores y empleados de la empresa y por lo tanto un buen ambiente de trabajo y comunicación en todas las áreas de la empresa.

➤ **Productividad:** Es la relación que existe de un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción

➤ **Honestidad:** Todos los empleados y trabajadores de la empresa deberán ser sinceros en todos sus actos, sin tratar de perjudicar a la empresa.

➤ **Responsabilidad.**-Con todas las funciones encomendadas en pro del cumplimiento de los objetivos de la empresa en tiempo y forma.

- **Confianza:** Es tener la plena lealtad de los empleados y trabajadores con la Empresa.
- **Eficiencia:** Conseguir un objetivo con los mínimos recursos posibles de acuerdo al programación y seguimiento.
- **Calidad:** Es el factor diferenciador que permite realizar las cosas bien y la ala primera vez cumpliendo y excediendo las expectativas de los clientes.

## 5.2. ANÁLISIS FODA PONDERADO

El análisis FODA ponderado o matemático consiste en una explicación numérica de los factores internos y externos, tomando en cuenta que lo más importante no consiste en sumar el peso ponderado de las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, lo relevante es comparar el peso ponderado de los factores internos que son las fortalezas contra el peso total de las debilidades, y de los factores externos que son las oportunidades contra el peso total de las amenazas, determinando si las fuerzas internas y externas de la organización en su conjunto son favorables o desfavorables

Se realizó una matriz del FODA ponderado y el peso ponderado son las siguientes:

**Cuadro No 34:** Análisis FODA Interno

<b>Análisis Interno</b>				
	<b>PESO</b>	<b>CALIF.</b>	<b>POND.</b>	
<b>FORTALEZAS</b>				
1. Empresa cuenta con capital propio	0,1	4	0,4	
2. Conocimiento del producto	0,05	4	0,2	
3. No existe competencia nacional	0,08	4	0,32	
4. Maquinaria de última Tecnología	0,1	3	0,3	
5. existe demanda local del producto	0,04	4	0,16	
6. Disponibilidad de los insumos	0,06	3	0,18	
7. Terreno disponible para la construcción de la planta	0,08	4	0,32	
				<b>1,88</b>
<b>DEBILIDADES</b>				
1. Alto costos de adquisición de maquinaria	0,03	2	0,06	
2. Bajo presupuesto de inversión	0,12	1	0,12	
3. El producto es perecible	0,08	2	0,16	
4. Empresa novata en la producción de Pasta Filo	0,14	1	0,14	
5. Poco personal para laborar	0,12	2	0,24	
	<b>1</b>		<b>2,60</b>	<b>0.72</b>

La suma total de la matriz MEFI (Matriz de Evaluación de los Factores Internos) que corresponden a las fortalezas y debilidades de la empresa indica una suma total de 2.60, arriba del (2.5). En el caso anterior las fuerzas internas son favorables a la organización, con un peso ponderado total de 1.88, contra un 0.72 de las debilidades.

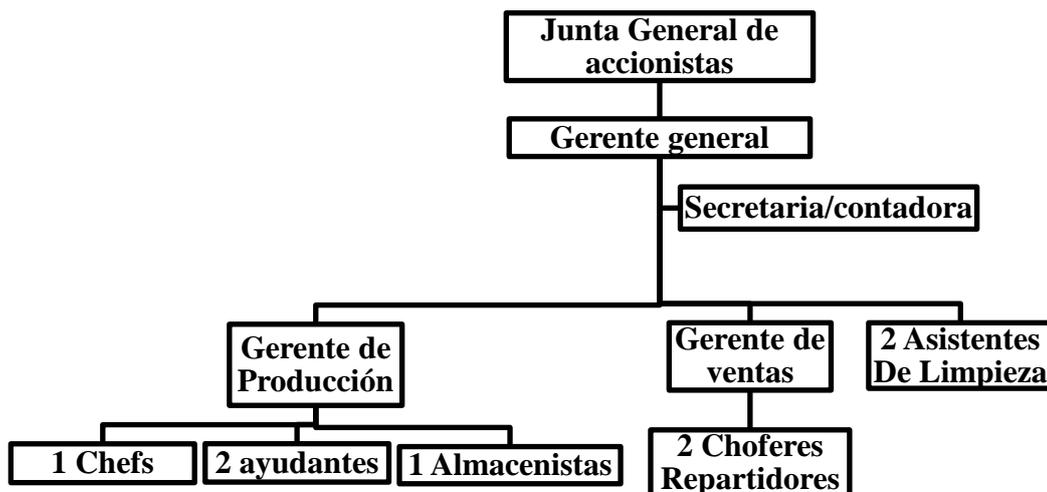
**Cuadro No 35: Análisis FODA Externo**

<b>Análisis Externo</b>				
<b>OPORTUNIDADES</b>				
1. Crecimiento de la demanda de pasta filo en el País	0,08	4	0,32	
2. Empresa ubicada en el centro del País	0,1	3	0,3	
3. Apertura de nuevos mercados	0,12	4	0,48	
4. Oportunidades de posicionamiento	0,15	4	0,6	
5, Crecimiento ascendente	0,1	3	0,3	
				<b>2.00</b>
<b>AMENAZAS</b>				
1. Leyes gubernamentales fuertes	0,08	1	0,08	
2. Alza de precios de los Insumos	0,05	2	0,1	
3. Producto importado en crecimiento	0,1	2	0,2	
4. Nuevos competidores	0,13	2	0,26	
5, Baja de precios de Pasta filo de la competencia	0,09	1	0,09	
	<b>1</b>		<b>2,73</b>	<b>0.73</b>

Como se puede observar en la matriz de evaluación de los factores externos como son las oportunidades y amenazas de la empresa nos indica un total de 2.73 lo cual es superior a la media, el peso ponderado de las oportunidades es superior a el peso ponderado de las amenazas dando así un total de 2 contra un 0.73 de las amenazas, es decir la organización se encuentra en un ambiente favorable.

### 5.3. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA EMPRESA

En la n estructura organizacional de la empresa contara con el área de producción y ventas, así también con el área administrativa en la Ciudad de Riobamba



*Figura No 14: Organigrama Estructural*

Fuente: (Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora del proyecto

#### 5.3.1. Descripción de funciones

- La Junta General de Accionistas
- Gerente General – Administrativo - Financiero
- Secretaria /contadora
- Gerente de producción
- Chef
- Ayudante de Chef

- Almacenistas
- Gerente de Ventas
- Chofer repartidor
- Asistentes de limpieza

## Descripción de funciones

**Cuadro No 36:** Descripción de funciones

Denominación	Proceso/funciones
<b>Gerente General – Administrativo Financiero</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actúa como representante legal de la empresa</li> <li>• Fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros fijados por la junta general.</li> <li>• Organizar, dirigir, supervisar y coordinar las operaciones de la empresa.</li> <li>• Establecer metas, objetivos, estrategias y planes de desarrollo para el mejor funcionamiento de la empresa</li> <li>• Describir las responsabilidades que definen a cada puesto laboral</li> <li>• Definir las cualidades que debe tener cada aspirante al puesto de trabajo.</li> </ul>
<b>Secretaria /contadora</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar y transcribir dictados de documentos de la empresa</li> <li>• Atender muy cordialmente a las visitas tanto de clientes como de las reuniones programadas por la gerencia</li> <li>• Recibir clasificar y distribuir la correspondencia externa e interna.</li> <li>• Tener un adecuado control del archivo.</li> </ul>
<b>Gerente de producción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable sobre el área de producción y con el cumplimiento de los objetivos y políticas establecidas por el gerente general y junta de accionistas.</li> <li>• Organización y seguimiento de la correcta ejecución de todos los trabajos dentro del ciclo de producción</li> <li>• Coordinar el desempeño de cada una de las áreas de la producción</li> <li>• Velar por el mejoramiento continuo de procesos y capacitaciones al personal.</li> <li>• Evaluar periódicamente los resultados operativos y tomar decisiones oportunas.</li> </ul>

<b>Chef</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinar las operaciones en cuanto a producción de pasta filo se refiere y coordinar con los ayudantes de cocina sobre las funciones que deben desempeñar</li> <li>• Tomar decisiones oportunas</li> <li>• Manejo del personal de cocina</li> <li>• Participación en los comités de adquisición de suministros de cocina.</li> <li>• Mantener el orden en el equipo de trabajo</li> <li>• Elaborar informe periódicos de las actividades de producción.</li> </ul>
<b>Ayudante de Chef</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener limpia la cocina y mantener una buena higiene personal</li> <li>• Acatar órdenes del chef</li> <li>• Capacidad para trabajar durante muchas horas seguidas</li> <li>• Trabajar con rapidez y eficiencia en todas las tareas encomendadas</li> <li>• Tener una actitud flexible e informar de inmediato al chef de cualquier percance en la producción.</li> </ul>
<b>Almacenistas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener la bodega de almacenamiento limpia, seca y ordenada</li> <li>• Controlar la recepción, almacenamiento de la materia prima, y del producto terminado</li> <li>• Llevar el control de existencias a través de inventarios y kardex</li> <li>• Supervisar el ingreso y la calidad de la materia prima así como también los egresos de las mismas</li> <li>• Coordinar con el área de contabilidad sobre la existencia de inventarios.</li> </ul>
<b>Gerente de Ventas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirigir, organizar y controlar las ventas</li> <li>• Preparar planes y presupuestos de ventas, tomando en cuenta los recursos necesarios y disponibles.</li> <li>• Establecer metas y objetivos, tratando de cumplirlos</li> <li>• Determinar el tamaño y la estructura de la fuerza de ventas</li> <li>• Calcular la demanda y pronosticar las ventas del producto</li> <li>• Abrir el mercado a otras ciudades del país.</li> </ul>
<b>Chofer repartidor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Seguir las rutas establecidas para la distribución de la mercadería</li> <li>• Entregar las mercancías en el lugar y tiempo</li> </ul>

	<p>indicados</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cerciorarse del buen estado de la mercancía a transportar</li> <li>• Dar mantenimiento respectivo a los vehículos antes de la entrega.</li> </ul>
<b>Asistentes de limpieza</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar las tareas diarias de limpieza según se asigne con las debidas reglas de seguridad.</li> <li>• Todas las áreas de trabajo deben mantenerse limpias y atractivas</li> <li>• Limpiar todas las áreas de la empresa</li> <li>• Limpiar los baños limpios y con una buena presentación</li> <li>• Informar los suministros necesarios para el acondicionamiento de los servicios higiénicos.</li> </ul>

**Fuente: (Baca Urbina, 2010)**

**Elaborado por:** La autora

## **TRAMITE PERMISO DE FUNCIONAMIENTO 2014**

Crear cuenta de usuario y contraseña en el link: [www.aercsa.gob.ec](http://www.aercsa.gob.ec) y seguir los siguientes pasos:

1. Ir a PERMISOS – SOLICITAR PERMISO
2. Llenar formularios – CREAR
3. En seleccione proceso colocar NUEVO PERMISO DE FUNCIONAMIENTO
4. Seleccione establecimiento - CREAR
5. Tipo de establecimientos – ELEGIR
6. Colocar el N° del RUC, establecimiento(según la actividad) – VERIFICAR-llenar el formulario CREAR
7. En seleccione establecimiento ELEGIR EL USUARIO YA CREADO
8. Adjuntar los documentos solicitados según el tipo de establecimiento – GENERAR SOLICITUD
9. Orden de pago. Imprimir (acercarse a pagar en uno de los bancos que indica la solicitud)
10. Ingresar nuevamente al sistema ir a MIS SOLICITUDES
11. REGISTRAR PAGO.- adjuntar la papeleta de depósito.
12. Llenar en el formulario: fecha depósito, banco, referencia que está en la papeleta de depósito.
13. Validación del pago en el sistema, el PERMISO/CERTIFICADO llegara a su correo electrónico
14. Imprimir el PERMISO/CERTIFICADO y mantener en su establecimiento en un lugar visible.

## **DOCUMENTOS QUE SE DEBEN ADJUNTAR (ESCANEADOS EN FORMATO PDF)**

1. Registro único de contribuyentes (RUC)
2. Cedula de ciudadanía identificación del propietario o representante legal del establecimiento
3. Documentos que acrediten la personería jurídica cuando corresponda
4. Plano del establecimiento a escala 1.50 + el croquis de ubicación del establecimiento
5. Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos
6. Certificación ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un centro de salud del MSP (carnet de salud)
7. Título del personal o responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el MSP para los establecimientos que correspondan (ing. Alimentos, Q en alimentos, BQF opción alimentos)
8. Certificado de Buenas Prácticas Manufactura para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen (registro oficial 839)
9. Certificado de categorización del establecimiento emitido por el Ministerio de industrias y productividad MIPRO.

## **TRÁMITE PARA LA OBTENCIÓN DEL CRÉDITO POR PARTE DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL**

### **REQUISITOS**

#### **Requisitos mínimos requeridos para el análisis del crédito**

- ✓ Solicitud de crédito
- ✓ Hoja de vida del solicitante y de ser el caso, del administrador del negocio (experiencia sobre manejo)
- ✓ Copia de la declaración de impuesto a la renta de los 3 últimos años
- ✓ Copia de las últimas 12 declaraciones del IVA (Impuesto al Valor Agregado)
- ✓ Certificado de no mantener obligaciones pendientes con el IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social) de ser el caso
- ✓ Plan de Inversiones
- ✓ Flujo de caja del negocio ( proyectado al tiempo que el crédito)
- ✓ Referencias personales, comerciales y bancarias
- ✓ Al menos dos copias de cotizaciones (proformas) de las inversiones a realizar
- ✓ Perfil del negocio impreso para proyectos menores a USD 1'500.000,00
- ✓ Para proyectos nuevos mayores a USD 1'500.000,00 presentar un proyecto de factibilidad que justifique la viabilidad del mismo mediante un estudio de mercado, técnico y financiero
- ✓ Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen, como bienes inmuebles, por ejemplo: Terrenos, edificios, casas, bodegas, etc.
- ✓ Certificado de cumplimiento de obligaciones emitido por la Superintendencia de Compañías (Solo personas jurídicas)

- ✓ Declaración notariada y juramentada sobre vinculaciones por propiedad o por gestión, hasta 4to.grado de consanguinidad y 2do.de afinidad con funcionarios de la CFN, suscrita por el solicitante o representante legal
- ✓ Certificado vigente de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas (Solo personas jurídicas).
- ✓ Planos de construcción y permisos de funcionamiento, en el caso de obras civiles. (CFN)

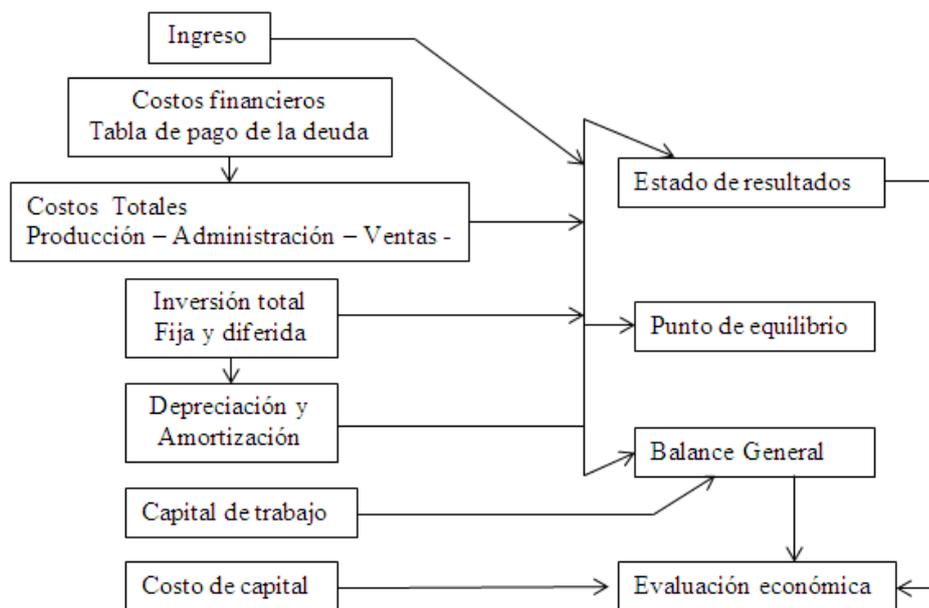
## CAPITULO VI:

### ESTUDIO ECONÓMICO

#### Objetivos generales y estructuración del estudio económico

La parte de análisis económica trata de determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta (que incluya producción, administración y ventas).

En el siguiente gráfico se muestra la estructuración general de análisis económico. Las flechas indican dónde se utiliza la información obtenida en ese cuadro. Los datos de la inversión fija y diferida es la base para calcular el monto de las depreciaciones y amortizaciones mensuales y anuales, el cual, a su vez, es un dato que se utiliza tanto en el balance general, en el punto de equilibrio y en el estado de resultados. La información que no tiene flecha antecedente, como los costos totales, el capital de trabajo y el costo de capital, indica que esa información hay que obtenerla con investigación.



*Figura No 15: Estructura general de análisis económico*

**Fuente:** BACA URBINA GABRIEL, Estructura del análisis económico, 2001

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014

Dentro del estudio de factibilidad es indispensable el análisis en diferentes variables claves que llevarán a la toma de decisión en cuanto a continuar con el proyecto o no, para poder evaluar de mejor manera encontramos indispensable de decisiones con respecto a si es factible o no la ejecución del negocio.

“El estudio económico de una empresa es importante ya que se pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta, así como otra serie de indicaciones que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.”(Baca Urbina, 2010)

## **6.1. PRE INVERSIÓN**

El estudio del pre inversión comprende la inversión inicial. Consiste de la adquisición de todos los activos diferidos tangibles o intangibles necesarios para iniciar las operaciones de la empresa IMPOCOR desde la organización, investigación capacitación, y sobre todo en los gastos de la unidad ejecutora encargada de ejecutar el proyecto.

### **6.1.1. Organización**

En cuanto a la organización se refiere a los gastos que se deben hacer para su funcionamiento en el área alimenticia, se debe sacar los permisos y patentes correspondientes en el municipio de Riobamba, estos costos se han estimado en \$ 400.00

### **6.1.2. Investigación**

Una investigación de mercado o estudio de mercado es esencial y la parte más importante del proyecto, ya que sin ella no se sabe con seguridad cuanto producir, a quien ventas, o la aceptación del producto en el mercado. Por lo tanto hay menos riesgos y en la inversión inicial del proyecto. Un estudio de mercado tiene un valor aproximado de \$1000.00 este valor es debido al tiempo y dinero que el mismo acarrea.

### 6.1.3. Gastos de capacitación

La capacitación es vital en la producción ya que así todos los trabajadores pueden aprender más sobre técnicas de producción y disminuye los errores en la misma. El rubro estimado para las capacitaciones en cuanto a técnicas de producción se refiere es de 300.00,

### 6.1.4. Gastos de la unidad ejecutora del proyecto

Tiene relación a los egresos comprendidos en un determinado tiempo, mientras dura la construcción de la empresa pero en este caso se ha hecho una estimación de 3 meses debido al tamaño del proyecto cuyos rubros tienen que ver con gastos del personal administrativo, suministros y materiales y servicios en general necesarios para la constitución y construcción. Cuadro que se muestra a continuación:

**Cuadro No 37:** Presupuesto gastos unidad ejecutora del proyecto

<b>PRESUPUESTO GASTOS UNIDAD EJECUTORA DEL PROYECTO (3 MESES)</b>							
<b>CALCULO DE REMUNERACIONES DE PERSONAL</b>							
Función	Sueldo	Beneficios sociales				Total mensual	Tres meses
	Mensual	12,15%	13 <sup>er</sup>	14 <sup>to</sup>	Vacac.		
Administrador	500	60,75	41,67	28,67	20,83	651,92	1955,75
Secretaria-contadora	344	41,80	28,67	28,67	14,33	457,46	1372,39
Conserje	344	41,80	28,67	28,67	14,33	457,46	1372,39
<b>TOTALES</b>	<b>1188</b>	<b>144,342</b>	<b>99</b>	<b>86</b>	<b>49,5</b>	<b>1566,842</b>	<b>4700,526</b>
<b>PRESUPUESTO EJECUCIÓN DEL PROYECTO</b>					Mensual	Tres meses	Total
<b>Remuneraciones De Personal</b>							<b>4700,53</b>
Empleados de la unidad ejecutora					1566,84	4700,53	
<b>Suministros y materiales</b>							<b>75,00</b>
Material para oficina					10,00	30,00	
Impresos					5,00	15,00	
Útiles de aseo y limpieza					10,00	30,00	
<b>Servicios</b>							<b>660,00</b>
Arrendamiento local					100,00	300,00	
Servicios básicos					20,00	60,00	
Comunicados prensa					<b>100,00</b>	300,00	
<b>Total presupuesto unidad ejecutora del proyecto</b>							<b>5435,53</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora.

A continuación se muestra el cuadro n° 38 donde se resumen todos los gastos de pre inversión:

**Cuadro No 38:** Gastos de pre inversión

<b>1 GASTOS DE PRE INVERSIÓN</b>		
<b>DETALLE</b>	<b>PARCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
<b>GASTOS DE ORGANIZACIÓN</b>		<b>\$ 400,00</b>
Permisos y patentes	\$ 400,00	
<b>GASTOS DE INVESTIGACIÓN</b>		<b>\$ 1.000,00</b>
Estudio de mercado	\$ 1.000,00	
<b>GASTOS DE CAPACITACIÓN</b>		<b>\$ 300,00</b>
Técnicas de producción	\$ 300,00	
<b>GASTOS UNIDAD EJECUTORA</b>		<b>\$ 5.435,53</b>
Personal	\$ 4.700,53	
Suministros y materiales	\$ 75,00	
Servicios	\$ 660,00	
<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>\$ 7.135,53</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora.

Y como estos gastos deben ser amortizados, porque no tienen forma física, pero que sin embargo tienen valor a causa del derecho de su dueño y según el Código Tributario del Ecuador, la amortización es una deducción que tienen derecho los contribuyentes por los gastos diferidos, los mismos que debe amortizar en un tiempo mínimo de 5 años. Se presenta el siguiente cuadro de amortización:

**Cuadro No 39:** Amortización gastos de pre inversión

<b>AMORTIZACIÓN GASTOS DE PRE INVERSIÓN</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>Parcial</b>	<b>Total</b>	<b>Anual</b>	<b>Mensual</b>	<b>V/hora</b>
<b>Gastos Administrativo</b>		<b>\$ 5.835,53</b>	<b>\$ 1.167,11</b>	<b>\$ 97,26</b>	<b>0,62</b>
Gastos de constitución	\$ -				
Permisos y patentes	\$ 400,00				
personal	\$ 4.700,53				
suministros y materiales	\$ 75,00				
servicios	\$ 660,00				
<b>Gastos de ventas</b>		<b>\$ 1.000,00</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>\$ 16,67</b>	<b>\$ 0,11</b>
Estudio de mercado	\$ 1.000,00				
<b>Gastos de producción y planta</b>		<b>\$ 300,00</b>	<b>\$ 60,00</b>	<b>\$ 5,00</b>	<b>\$ 0,03</b>
Técnicas de producción	\$ 300,00				
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 7.135,53</b>	<b>\$ 1.427,11</b>	<b>\$ 118,93</b>	<b>\$ 0,76</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

## 6.2. INVERSIONES

Las inversiones comprenden todos los bienes muebles e inmuebles necesarios para poner en marcha el proyecto y pertenecen al Activo Fijo.

### 6.2.1. Inversión en activos fijos

**Cuadro No 40: Inversión en activos fijos**

2. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS		
2.1 INMUEBLES		
Cant.	DETALLE	V/COMPRA
1	Construcción de edificio planta y oficinas	\$ 50000,00
<b>TOTAL INMUEBLES</b>		<b>\$ 50000,00</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 41: Maquinaria y equipo de planta**

2.2 MAQUINARIA Y EQUIPO DE PLANTA				
Cant.	Maquinas	Marca	C/unitario	V/compra
1	Mesa de acero inoxidable	Industrias los andes	\$ 200,00	\$ 200,00
2	tachos de basura en acero inoxidable	La competencia	\$ 20,00	\$ 40,00
1	Rasquetas	La competencia	\$ 5,00	\$ 5,00
1	Tamiz pequeño en acero inoxidable	TIA	\$ 1,75	\$ 1,75
1	Tamiz mediano	TIA	\$ 1,50	\$ 1,50
1	Balanza de 15kg	la competencia	\$ 67,00	\$ 67,00
1	Balanza pequeña, gramos	la competencia	\$ 36,00	\$ 36,00
4	Bowlgrande 22cm	TIA	\$ 2,99	\$ 11,96
4	Bowlmediano 20 cm	TIA	\$ 1,99	\$ 7,96
4	Bowlpequeño 18 Cm	TIA	\$ 1,99	\$ 7,96
1	Jarra medidora de 1lt	TIA	\$ 1,99	\$ 1,99
1	Cucharita	TIA	\$ 0,15	\$ 0,15
1	Termómetro de alimentos	La competencia	\$ 35,00	\$ 35,00
1	Amasadora	Los andes	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
1	Laminadora- cortadora	Los andes	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00
1	Empacadora	Ingemaq	\$ 3.000,00	\$ 3.000,00
1	Cuarto Frio de 2-6°C 3X4	Refrigeración y climas del Ecuador	\$ 8.000,00	\$ 8.000,00
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 25.016,27</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

### Cuadro No 42: Mobiliario y equipo de oficina administrativa y ventas

2.3 MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA ADMINISTRATIVA				
Cant.	MUEBLES		C/UNITARIO	V/COMPRA
2	Escritorios		\$ 120,00	\$ 240,00
7	Sillas		\$ 70,00	\$ 490,00
1	Archivador		\$ 70,00	\$ 70,00
1	Teléfono		\$ 20,00	\$ 20,00
2	Computador		\$ 874,64	\$ 1.749,28
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 2.569,28</b>

2.4 MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS				
Cant.	MUEBLES Y EQUIPOS		C/UNITARIO	V/COMPRA
1	Escritorios		\$ 120,00	\$ 120,00
2	Sillas		\$ 70,00	\$ 140,00
1	Computador		\$ 874,64	\$ 874,64
	<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.134,64</b>
Cant.	VEHÍCULOS		C/UNITARIO	V/COMPRA
2	Furgoneta con sistema de refrigeración		\$ 26.810,00	\$ 53.620,00
	<b>TOTAL</b>			<b>\$ 53.620,00</b>
	<b>TOTAL MUEBLES Y VEHÍCULOS</b>			<b>\$ 54.754,64</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

#### 6.2.2. Depreciaciones

Las depreciaciones representan una de las fuentes más importantes de fondos con que cuenta una empresa.

En el estado de cambios en la situación financiera se presenta como una de las mayores fuentes de recursos el importe de las depreciaciones cargadas a resultados durante el ejercicio, las cuales impactan directamente a las utilidades de la empresa sin que representen movimiento alguno de efectivo.(Reestructuración Integral de las Empresas)

Según el código tributario art 28 dice: La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

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

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

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

(IV) Equipos de cómputo y software 33% anual. (Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno)

Por lo tanto para las depreciaciones en el proyecto se realizó el siguiente cálculo:

Se determinó que el valor de salvamento para los activos fijos sea: para la construcción de un 50%, y para los demás activos fijos un 20% de modo que cuando se termine la vida útil del activo, nos queda ese valor sin depreciar

Se utilizó La depreciación en línea recta con cuota de salvamento del 50% solo para la construcción y 20% para los demás activos fijos.

**Para la construcción:** Vida útil 5 años

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{valor actual} - \text{valor de salvamento}}{\text{vida util}}$$

$$\text{Depreciación} = \frac{50.000.00 - 25.000.00}{5 \text{ años}}$$

$$\text{Depreciación} = 1.250.00$$

La depreciación anual será de \$ 1250.00 y una depreciación mensual de \$ 104.17, al final del veinteavo año tendremos un valor en libros de \$ 25.000.00 como se muestra en el siguiente cuadro

**Cuadro No 43:** Depreciación planta y maquinaria y equipo de planta

DEPRECIACIÓN PLANTA Y MAQUINARIA Y EQUIPO DE PLANTA						
DEPRECIACIÓN PLANTA						
n°	Detalle	V/compra	V/salvamiento	V/depreciado	Dep. Mensual	Dep. Anual
	construcción planta	\$50.000,00	\$ 25.000,00	\$ 25.000,00	\$ 104,17	\$1.250,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$50.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 25.000,00</b>	<b>\$ 104,17</b>	<b>\$1.250,00</b>
<b>DEPRECIACIÓN PLANTA</b>				<b>VALOR HORA</b>		<b>\$ 0,67</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 44: Depreciación maquinaria y equipo de planta**

<b>DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO DE PLANTA</b>						
<b>N°</b>	<b>DETALLE</b>	<b>V/COMPRA</b>	<b>V/SALVAMIENTO</b>	<b>V/DEPRECIADO</b>	<b>DEP.MENSUAL</b>	<b>DEP.ANUAL</b>
1	Mesa de acero inoxidable	\$ 200,00	\$ 40,00	\$ 160,00	\$ 1,33	\$ 16,00
2	Tachos de basura en acero inoxidable	\$ 40,00	\$ 8,00	\$ 32,00	\$ 0,27	\$ 3,20
1	Rasquetas	\$ 5,00	\$ 1,00	\$ 4,00	\$ 0,03	\$ 0,40
1	Tamiz pequeño en acero inoxidable	\$ 1,75	\$ 0,35	\$ 1,40	\$ 0,01	\$ 0,14
1	Tamiz mediano	\$ 1,50	\$ 0,30	\$ 1,20	\$ 0,01	\$ 0,12
1	Balanza de 15kg	\$ 67,00	\$ 13,40	\$ 53,60	\$ 0,45	\$ 5,36
1	Balanza pequeña, gramos	\$ 36,00	\$ 7,20	\$ 28,80	\$ 0,24	\$ 2,88
4	Bowlgrande 22cm	\$ 11,96	\$ 2,39	\$ 9,57	\$ 0,08	\$ 0,96
4	Bowlmediano 20 cm	\$ 7,96	\$ 1,59	\$ 6,37	\$ 0,05	\$ 0,64
4	Bowlpequeño 18 Cm	\$ 7,96	\$ 1,59	\$ 6,37	\$ 0,05	\$ 0,64
1	Jarra medidora de 1lt	\$ 1,99	\$ 0,40	\$ 1,59	\$ 0,01	\$ 0,16
1	Cucharita	\$ 0,15	\$ 0,03	\$ 0,12	\$ 0,00	\$ 0,01
1	Termómetro de alimentos	\$ 35,00	\$ 7,00	\$ 28,00	\$ 0,23	\$ 2,80
1	AMASADORA	\$ 1.600,00	\$ 320,00	\$ 1.280,00	\$ 10,67	\$ 128,00
1	Laminadora- cortadora	\$ 12.000,00	\$ 2.400,00	\$ 9.600,00	\$ 80,00	\$ 960,00
1	Empacadora	\$ 3.000,00	\$ 600,00	\$ 2.400,00	\$ 20,00	\$ 240,00
1	Cuarto Frio DE 2-6°C 3X4	\$ 8.000,00	\$ 1.600,00	\$ 6.400,00	\$ 53,33	\$ 640,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 25.016,27</b>	<b>\$ 5.003,25</b>	<b>\$ 20.013,02</b>	<b>\$ 166,78</b>	<b>\$ 2.001,30</b>
<b>DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO DE PLANTA VALOR HORA</b>						<b>\$ 1,07</b>
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>						<b>\$ 1,74</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 45:** Depreciación maquinaria y equipo de oficina administrativa

<b>DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO DE OFICINA ADMINISTRATIVA</b>						
<b>N°</b>	<b>DETALLE</b>	<b>V/compra</b>	<b>V/salvamiento</b>	<b>V/depreciado</b>	<b>Dep. mensual</b>	<b>Dep. anual</b>
2	Escritorios	\$ 240,00	\$ 48,00	\$ 192,00	\$ 1,60	\$ 19,20
7	Sillas	\$ 490,00	\$ 98,00	\$ 392,00	\$ 3,27	\$ 39,20
1	Archivador	\$ 70,00	\$ 14,00	\$ 56,00	\$ 0,47	\$ 5,60
1	Teléfono	\$ 20,00	\$ 4,00	\$ 16,00	\$ 0,13	\$ 1,60
2	Computador	\$ 1.749,28	\$ 349,86	\$ 1.399,42	\$ 11,66	\$ 139,94
<b>SUMAS</b>		<b>\$ 2.569,28</b>	<b>\$ 513,86</b>	<b>\$ 2.055,42</b>	<b>\$ 17,13</b>	<b>\$ 205,54</b>
<b>DEPRECIACIONES MOBILIARIO ADMINISTRACIÓN</b>					<b>V/HORA</b>	<b>\$ 0,11</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 46:** Depreciación maquinaria y equipo de oficina de comercialización y ventas

<b>DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO DE OFICINA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS</b>						
<b>N°</b>	<b>Detalle</b>	<b>V/compra</b>	<b>V/salvamiento</b>	<b>V/depreciado</b>	<b>Dep. mensual</b>	<b>Dep. anual</b>
1	Escritorios	\$ 120,00	\$ 24,00	\$ 96,00	\$ 0,80	\$ 9,60
2	Sillas	\$ 140,00	\$ 28,00	\$ 112,00	\$ 0,93	\$ 11,20
1	Computador	\$ 874,64	\$ 174,93	\$ 699,71	\$ 5,83	\$ 69,97
<b>SUMAS</b>		<b>\$ 1.134,64</b>	<b>\$ 226,93</b>	<b>\$ 907,71</b>	<b>\$ 7,56</b>	<b>\$ 90,77</b>
<b>DEPRECIACIONES MOBILIARIO OFICINA DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS</b>					<b>V/HORA</b>	<b>\$ 0,05</b>
<b>Cant.</b>	<b>Vehículos</b>	<b>V/compra</b>	<b>V/salvamiento</b>	<b>V/depreciado</b>	<b>Dep. mensual</b>	<b>Dep. anual</b>
1	Furgoneta con sistema de refrigeración	\$ 53.620,00	\$ 10.724,00	\$ 42.896,00	\$ 714,93	\$ 8.579,20
<b>SUMAS</b>		<b>\$ 54.754,64</b>	<b>\$ 10.950,93</b>	<b>\$ 43.803,71</b>	<b>\$ 722,50</b>	<b>\$ 8.669,97</b>
<b>DEPRECIACIONES DE VEHÍCULO PARA LA COMERCIALIZACIÓN</b>					<b>V/HORA</b>	<b>\$ 4,63</b>
<b>TOTAL DEPRECIACIONES</b>					<b>Dep. mensual</b>	<b>Dep. anual</b>
					<b>\$ 1.235,61</b>	<b>\$ 14.827,34</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

### 6.2.3. Capital de trabajo

Dentro del cálculo de la necesidad del capital de trabajo que requiere la empresa podemos concluir que no se genera cantidad alguna, ya que el proceso de ingresos por venta es en efectivo y al momento de su generación, al mismo tiempo los artículos necesarios para la presentación del mismo serán financiados y el momento de la cancelación se los hará con recursos ya ingresados.

Para obtener el capital de trabajo es necesario saber los costos de producción y operación administrativa de la empresa IMPOCOR y por ello se ha elaborado una base de datos que nos servirá de guía para la elaboración de los costos de producción y de administración.

**Cuadro No 47:** Base de datos para elaborar la hoja de costos de producción

<b>COSTOS DIRECTOS</b>						
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA</b>	<b>unidad de medida</b>	<b>unidad</b>	<b>contenido</b>	<b>precio</b>		<b>V/unitario</b>
Harina de trigo	Quintal	libras	100	\$ 35,75	c/lb	0,36
Aceite	Bidón	litros	20	\$ 32,00	c/lt	1,60
Sal	Quintal	libras	100	\$ 15,10	c/lb	0,15
Huevos	Cubeta	unidades	25	\$ 3,00	c/u	0,12
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	<b>Mensual</b>		<b>Anual</b>	<b>Beneficios económicos</b>	<b>Total anual</b>	<b>Valor hora</b>
Chef encargado	800,00		9600,00	3458,40	13058,40	6,98
Ayudante de chef	344,00		4128,00	1653,55	5781,55	3,09
operarios bodegueros	344,00		4128,00	1653,55	5781,55	3,09
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>						
<b>MATERIA PRIMA INDIRECTA</b>	<b>unidad de medida</b>	<b>unidad</b>	<b>contenido</b>	<b>precio</b>		<b>V/unitario</b>
Empaques con película de barniz	mil		2000	300	c/u	0,15
<b>MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	<b>Mensual</b>		<b>Anual</b>	<b>Beneficios económicos</b>	<b>Total anual</b>	<b>Valor hora</b>
Jefe de Planta	\$ 800,00		\$9.600,00	\$ 3.458,40	\$13.058,40	\$ 6,98
<b>SUNIMISTROS Y MATERIALES</b>				<b>\$ 91,67</b>	<b>\$ 1.100,04</b>	<b>\$ 0,59</b>
Útiles de aseo	\$ 25,00 MENSUALES			\$ 25,00	\$ 300,00	\$ 0,16
Útiles de oficina	\$ 66,67 MENSUALES			\$ 66,67	\$ 800,04	\$ 0,43
<b>SERVICIOS</b>				<b>\$ 340,00</b>	<b>\$4.080,00</b>	<b>\$ 2,18</b>
Luz	\$ 300,00 MENSUALES			\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 1,92
Agua	\$ 40,00 MENSUALES			\$ 40,00	\$480,00	\$ 0,26

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 48:** Base de datos gastos administrativos

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>						
<b>Remuneraciones</b>	<b>Mensual</b>		<b>Anual</b>	<b>Beneficios económicos</b>	<b>Total anual</b>	<b>Valor hora</b>
Gerente	\$ 900,00		\$10.800,00	\$ 3.854,20	\$14.654,20	\$7,83
Secretario - contador	\$ 500,00		\$ 6.000,00	\$ 2.271,00	\$ 8.271,00	\$ 4,42
personal de limpieza	\$ 344,00		\$ 4.128,00	\$ 7.435,10	\$11.563,10	\$ 6,18
<b>Suministros y materiales</b>						<b>\$ 0,64</b>
Útiles de oficina	\$ 100,00 MENSUALES			\$ 100,00	\$ 1.200,00	\$ 0,64
<b>Servicios</b>				<b>\$ 38,00</b>	<b>\$ 456,00</b>	<b>\$ 0,24</b>
Luz	\$ 10,00 MENSUALES			\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 0,06
Agua	\$ 8,00 MENSUALES			\$ 8,00	\$ 96,00	\$0,05
Teléfono	\$ 20,00 MENSUALES			\$ 20,00	\$ 240,00	\$0,13
<b>Seguridad e higiene industrial</b>	uniformes de operaciones				<b>\$ 1.120,00</b>	<b>\$ 0,60</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

### Seguridad e higiene personal

Sin duda el manejo de alimentos de consumo masivo hay que manejarlo con mucho cuidado e higiene, ya que un error en el producto como puede ser, mal sabor, mal olor o que provoque reacciones alérgicas o cause daño en la salud del consumidor, significa un riesgo para la empresa, riesgo que puede ser, la perdida de potenciales y actuales clientes y por ende un riesgo de quiebra de la empresa.

Para evitar riesgos futuros internos y externos se realizó una investigación sobre las medidas de seguridad que los trabajadores deben tener, como son la vestimenta apropiada para la producción de pasta filo y estos se reflejan en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 49:** Medidas de seguridad de los trabajadores

<b>Seguridad e higiene personal</b>	<b>Unidades requeridas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo anual</b>
Zapatos antideslizantes	par	8	30	240
medias negras	par	8	110	880
pantalón a mil cuadros	unidad			
faldón	unidad			
limpiones	unidad			
chaqueta	unidad			
pico	unidad			
malla para cabello	unidad			
gorro o toca	unidad			
<b>Total</b>				<b>1120</b>

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

**Cuadro No 50:Gastos de ventas**

<b>Remuneraciones</b>	<b>Mensual</b>		<b>Anual</b>	<b>Beneficios económicos</b>	<b>Total anual</b>	<b>Valor hora</b>
Jefe de ventas	\$ 800,00		\$ 9.600,00	\$ 3.458,40	\$ 13.058,40	\$ 6,98
Personal de transporte	\$ 344,00		\$4.128,00	\$7.435,10	\$ 11.563,10	\$ 6,18
<b>Suministros y materiales</b>				<b>\$ 8,00</b>	<b>\$ 96,00</b>	<b>\$ 0,05</b>
útiles de oficina	\$ 8,00 mensuales			\$ 8,00	\$ 96,00	\$ 0,05
<b>Servicios</b>				<b>\$ 14,00</b>	<b>\$ 168,00</b>	<b>\$ 0,09</b>
Luz	\$ 10,00 mensuales			\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 0,06
Agua	\$ 4,00 mensuales			\$ 4,00	\$ 48,00	\$0,03

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

#### **6.2.4. Determinación de los costos**

Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie logra definirla con exactitud, debido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, presente, futuro o en forma virtual los costos pasados, que no tienen efectos para propósitos de evaluación, se llaman costos hundidos, a los costos o desembolsos hechos en el presente en la evaluación económica, en un estado de resultados proyectado en una evaluación, se utilizan los costos futuros, y he llamado costo de oportunidad sería un buen ejemplo de costo virtual, así como también lo es el hecho de asentar cargos por depreciación en un estado de resultados sin que en realidad se haga un desembolso.

##### **6.2.4.1.Costos de producción**

El siguiente paso es el cálculo de los costos que generara la presentación del producto, para ello nos ayudamos de la demanda proyectada y de los costos de los diferentes insumos necesarios para que se genere la actividad.

Los costos de producción no son más que un reflejo de las determinaciones realizadas en el estudio técnico. Un error en los costos de producción generalmente es atribuible a errores de cálculo en el estudio técnico, el proceso de costeo en producción es una actividad de ingeniería más que de contabilidad, los costos de producción se anotan y determinan con las siguientes bases:

### **1. Costo de materia prima.**

No se debe tomar en cuenta solo la cantidad de producto final que se desea, sino también la misma propia de cada proceso productivo.

### **2. Costos de mano de obra.**

Para este cálculo se considera las determinaciones del estudio técnico. Hay que dividir la mano de obra del proceso en directa e indirecta. La mano de obra directa es aquella que interviene personalmente en el proceso de producción, específicamente se refiere a los obreros. La mano de obra indirecta se refiere a quienes aun estando en producción no son obreros, tales como supervisores, jefe en turno, gerente de producción etc.

### **3. Gastos de venta**

Otro de los datos que involucran para el estudio del proyecto es el gasto de ventas, para ello se especifica otros rubros que involucra el proceso de la vida del servicio como la publicidad y los gastos administrativos

En ocasiones, el departamento o gerencia de ventas también es llamado de mercadotecnia. En este sentido, vender no significa solo hacer llegar el producto al consumidor, sino que implica una actividad mucho más amplia. Mercadotecnia abarca, entre otras muchas actividades, la investigación y el desarrollo de nuevos mercados o de nuevos productos adaptados a los gustos y preferencias del consumidor; el estudio de la estratificación del mercado; las cuotas y el porcentaje de participación de la competencia en el mercado; la adecuación de la publicidad que realiza la empresa; la tendencia de las ventas, etc. Como se observa, un departamento de mercadotecnia puede constar no solo de un gerente una secretaria, vendedores y choferes, sino también de personal altamente capacitado y especializado, cuya función no es precisamente vender.

La amplitud del costo de venta dependerá tanto del tamaño de la empresa, como del tipo de actividades que los promotores del proyecto quieran que se desarrolle ese departamento.

#### **4. Gastos de administración**

Los gastos de administración son aquellos contraídos en el control y la dirección de una organización, pero no directamente identificables con la financiación, la comercialización, o las operaciones de la producción, son un conjunto de erogaciones deprecaciones, amortizaciones y aplicaciones relacionadas con el manejo y dirección de las operaciones generales de una empresa

La estimación de los gastos administrativos se hace, por lo general, en base al análisis de los renglones de los gastos del año pasado y a los planes previstos para el año presupuestado.

Una vez tomadas en cuenta todas estas bases de datos es importante realizar un presupuesto de costos directos, costos indirectos, de gastos administrativos y de ventas, necesarios para elaborar la hoja de costos de producción y tener la certeza de cuál es el costo de cada empaque de pasta filo. Presupuestos que se muestran a continuación en los siguientes cuadros:

**Cuadro No 51:** Presupuestos de costo directo

<b>Materia prima directa</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Cantidad diaria</b>	<b>Cantidad mensual</b>	<b>Cantidad anual</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor mensual</b>	<b>Valor anual</b>				
Harina de trigo	libras	1032	20634,36	247612,33	0,36	7376,78	88521,41				
Aceite	litros	117,10	2342,00	28104,00	1,60	3747,20	44966,40				
Sal	libras	1	11,36	136,35	0,15	1,72	20,59				
Huevos	unidades	1032	20634,36	247612,33	0,12	2476,12	29713,48				
<b>TOTALES</b>						<b>13601,82</b>	<b>163221,88</b>				
<b>Mano de obras directa</b>	<b>Cant.</b>	<b>Sueldo mensual</b>	<b>Total</b>	<b>12,15% IESS</b>	<b>13 sueldo</b>	<b>14 sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Fondo de reserva</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>	<b>Valor hora</b>
chef encargado	1	800	800	97,20	66,67	24,33	33,33	66,67	1088,20	13058,40	6,98
ayudante de chef	2	344	688	83,59	57,33	48,67	28,67	57,33	963,59	11563,10	6,18
operarios bodegueros	1	344	344	41,80	28,67	24,33	14,33	28,67	481,80	5781,55	3,09
<b>TOTALES</b>								<b>2051,79</b>	<b>24621,50</b>	<b>16,24</b>	

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**Cuadro No 52:** Presupuesto de costo indirecto

Materia prima indirecta		Unidad de medida	Cant. diaria	Cant. mensual	Cantidad anual			V. unitario	V. mensual	V. anual	
Empaques con película de barniz		mil	1171	23420,00	281040,00			0,15	3513,00	42156,00	
<b>total</b>									<b>3513,00</b>	<b>42156,00</b>	
Mano de obra indirecta	Cant.	Sueldo mensual	Total	12,15% IESS	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Fondo de reserva	T. mensual	T. anual	V. hora
Jefe de Planta	1	800	800	97,20	66,67	24,33	33,33	66,67	1088,20	13058,40	6,98
<b>TOTALES</b>									<b>1088,20</b>	<b>13058,40</b>	<b>6,98</b>
Suministros y materiales									<b>91,67</b>	<b>1100,04</b>	
Servicios									<b>340,00</b>	<b>4080,00</b>	
<b>TOTAL COSTO INDIRECTO SIN DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>									<b>5032,87</b>	<b>60394,44</b>	
Depreciaciones de planta y equipo									270,94	3251,30	
Gastos amortizaciones									5,00	60,00	
<b>Total Costos Indirectos</b>									<b>5308,81</b>	<b>63705,74</b>	
<b>COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS TOTALES MENSUAL Y ANUAL</b>									<b>20962,43</b>	<b>251549,12</b>	
<b>TOTAL COSTO DIRECTO E INDIRECTO SIN DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>									<b>20686,49</b>	<b>248237,82</b>	

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**Cuadro No 53:** Presupuesto de gastos administrativos

<b>Mano de obras directa</b>	<b>Cant.</b>	<b>Sueldo mensual</b>	<b>Total</b>	<b>12,15% iess</b>	<b>13 sueldo</b>	<b>14 sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Fondo de reserva</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>	<b>Valor hora</b>	
Gerente	1,00	900,00	900,00	109,35	75,00	24,33	37,50	75,00	1221,18	14654,20	7,83	
Secretario - contador	1,00	500,00	500,00	60,75	41,67	24,33	20,83	41,67	689,25	8271,00	4,42	
personal de limpieza	2,00	344,00	688,00	83,59	57,33	48,67	28,67	57,33	963,59	11563,10	6,18	
									<b>TOTALES</b>	<b>2874,03</b>	<b>34488,30</b>	<b>18,42</b>
Suministros y materiales									<b>100,00</b>	<b>1200,00</b>	<b>0,64</b>	
Servicios generales									<b>38,00</b>	<b>456,00</b>	<b>0,24</b>	
seguridad e higiene industrial										<b>1120,00</b>	<b>0,60</b>	
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS SIN DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>									<b>3012,03</b>	<b>37264,30</b>	<b>19,91</b>	
depreciaciones de planta y equipo									17,13	205,54	0,11	
gastos amortizaciones									97,26	1167,11	0,62	
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS CON DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>									<b>3126,41</b>	<b>38636,95</b>	<b>20,64</b>	

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**Cuadro No 54:** Presupuesto de gastos de ventas

<b>Mano de obras directa</b>	<b>Cant.</b>	<b>Sueldo mensual</b>	<b>Total</b>	<b>12,15% iess</b>	<b>13 sueldo</b>	<b>14 sueldo</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Fondo de reserva</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>	<b>Valor hora</b>	
Jefe de ventas	1	800,00	800,00	97,20	66,67	24,33	33,33	66,67	1088,20	13058,40	6,98	
Personal de transporte	2	344,00	688,00	83,59	57,33	48,67	28,67	57,33	963,59	11563,10	6,18	
									<b>TOTALES</b>	<b>2051,79</b>	<b>24621,50</b>	<b>13,15</b>
Suministros y materiales									<b>8,00</b>	<b>96,00</b>	<b>0,05</b>	
Servicios generales									<b>14,00</b>	<b>168,00</b>	<b>0,09</b>	
<b>TOTAL GASTOS VENTAS SIN DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>									<b>2073,79</b>	<b>24885,50</b>	<b>13,29</b>	
Depreciaciones de planta y equipo									<b>722,50</b>	<b>8669,97</b>	<b>4,63</b>	
Gastos amortizaciones									<b>16,67</b>	<b>200,00</b>	<b>0,11</b>	
<b>TOTAL GASTOS VENTAS CON DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES</b>									<b>2812,96</b>	<b>33755,48</b>	<b>18,03</b>	

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**Cuadro No 55: Hoja de costos de producción**

<b>PRODUCTO: PASTA FILO</b>			<b>Unidades Producidas en lb</b>		
<b>Detalle</b>	<b>Horas</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>V/unitario</b>	<b>Valor total</b>
<b>COSTO DIRECTO</b>					<b>\$ 1.069,87</b>
<b>Materia prima directa</b>					<b>\$ 680,09</b>
Harina de trigo		1032	Libras	0,36	368,84
Aceite		117	Litros	1,60	187,36
Sal		1	Libras	0,15	0,09
Huevos		1032	Unidades	0,12	123,81
<b>Mano de obra directa</b>				<b>V/hora</b>	<b>\$ 389,78</b>
Chef encargado	24	1	Trabajador	<b>6,98</b>	\$ 167,42
Ayudante de chef	24	2	Trabajador	\$ 3,09	\$ 148,24
Operarios bodegueros	24	1	Trabajador	\$ 3,09	\$ 74,12
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICA</b>					<b>\$ 276,53</b>
<b>Materia prima indirecta</b>					<b>\$ 184,43</b>
Empaques con película de barniz		1171	Empaques	\$ 0,15	\$ 175,65
Valor agregado 5%	5%				\$ 8,78
<b>Mano de obra indirecta</b>					<b>\$ 55,81</b>
Jefe de planta	8	1	Empleado	\$ 6,98	\$ 55,81
Suministros y materiales	8			\$ 0,59	\$ 4,70
Servicios	8			\$ 2,18	\$ 17,44
Amortizaciones	8			\$ 0,03	\$ 0,26
Depreciaciones	8			\$ 1,74	\$ 13,89
<b>Costo total de producción</b>					<b>\$ 1.346,40</b>
<b>Costo unitario de producción</b>					<b>\$ 1,15</b>
<b>Gastos operacionales</b>					<b>\$ 316,62</b>
<b>Gastos</b>	<b>Horas</b>	<b>V/hora</b>		<b>V/parcial</b>	
<b>Gastos administrativos</b>					<b>\$ 159,25</b>
Personal	8	\$ 18,42		\$ 147,39	
Suministro y materiales	8	\$ 0,64		\$ 5,13	
Servicios	8	\$ 0,24		\$ 1,95	
Seguridad e higiene personal	8	\$ 0,60		\$ 4,79	
<b>Gastos de ventas</b>					<b>\$ 106,35</b>
Personal	8	\$ 13,15		\$ 105,22	
Suministro y materiales	8	\$ 0,05		\$ 0,41	
Servicios	8	\$ 0,09		\$ 0,72	
<b>Gastos financieros</b>					<b>\$ 51,02</b>
Interés por crédito	8	\$ 6,37		\$ 50,94	
Servicios Bancarios	8	\$ 0,01		\$ 0,09	
<b>TOTAL COSTO DE VENTA</b>					<b>\$ 1.663,02</b>
<b>COSTO UNITARIO DE VENTA</b>					<b>\$ 1,42</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La Autora

## Presupuesto del capital de trabajo

El capital de trabajo se ha presupuestado para 1 mes y tres meses. Debido a que en estos tres primeros meses la empresa empieza a funcionar y hay que financiar la primera producción antes de recibir ingresos, y como ya se elaboró anteriormente los presupuestos de costos de producción y operatividad administrativa rubros que se muestran a continuación en el presupuesto de capital de trabajo:

**Cuadro No 56: Presupuesto capital de trabajo**

Presupuesto capital de trabajo				
			para 1 mes	para 3 meses
Detalle	Subparcial	Parcial	total	total
<b>Costos de producción</b>			<b>20686,49</b>	<b>62059,46</b>
Materia prima directa	13601,82			
Mano de obra directa	2051,79			
Costos indirectos de producción	5032,87			
<b>Gastos operacionales</b>			<b>5085,82</b>	<b>15257,452</b>
<b>Gastos administrativos</b>		<b>3012,03</b>		
Personal	2874,03			
Suministros y materiales	100,00			
Servicios	38,00			
<b>Gastos en ventas</b>		<b>2073,79</b>		
Personal	2051,79			
Suministros y materiales	8,00			
Servicios	14,00			
<b>Total capital de trabajo para tres meses</b>			<b>\$ 25.772,30</b>	<b>\$ 77316,91</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

El capital de trabajo necesario es de \$ 25.772,30dólares para un mes y \$ 77316,91 dólares necesarios para tres meses.

## Total inversiones

Es la inversión inicial para la adquisición de todos los activos fijos y diferidos necesarios para iniciar las operaciones en la empresa IMPOCOR con excepción del capital de trabajo. Cuadro que se muestra a continuación:

**Cuadro No 57: Inversiones**

<b>CUADRO DE INVERSIONES</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>VALORES</b>
<b>INVERSIÓN FIJA</b>	<b>132340,19</b>
Construcción de la planta	50000,00
Maquinaria y equipo	25016,27
Mobiliario administrativo	2569,28
Mobiliario comercialización	54754,64
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>25772,30</b>
Materia prima directa	13601,82
Mano de obra directa	2051,79
Costos indirectos de producción	5032,87
Gastos Administrativos	3012,03
Gasto en ventas	2073,79
<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	<b>7135,53</b>
Gasto de administración	400,00
Gastos de investigación	1000,00
Gastos de capacitación	300,00
Gastos seguros	0,00
Gastos unidad ejecutora	5435,53
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 165.248,02</b>
escalonamiento y contingencias 5%	\$ 8.262,40
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 173.510</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**Cuadro No 58: Financiamiento**

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>APORTE</b>	<b>%</b>	<b>TOTAL</b>
Aporte socios	30%	\$ 52.053
Aporte crédito	70%	\$ 121.457
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 173.510</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

El proyecto tiene un costo total de \$ 173.510 dólares americanos, de los cuales se tiene previsto solicitar un crédito a la Corporación Financiera Nacional por \$ 121.457 de los cuales se tendrá un interés del 10.43% anual, con pagos trimestrales que reflejan en la siguiente tabla de pagos.

## CARACTERÍSTICAS DEL CRÉDITO

<b>Entidad financiera:</b>	Corporación Financiera Nacional
<b>Tipo de crédito:</b>	Comercial
<b>Monto:</b>	\$ 121.457
<b>Tasa de interés:</b>	10,43%
<b>Plazo:</b>	5 años
<b>Amortización:</b>	Trimestral
<b>Aporte de socios:</b>	\$ 52.053

Analizadas las características del crédito, se efectúa el cálculo para determinar el valor de la cuota trimestral y se procede a elaborar la tabla de amortización:

**Cuadro No 59:** Tabla de interés

<b>Capital:</b>	\$ 121.457,00
<b>j:</b>	10,43%
<b>m:</b>	4
<b>t:</b>	5
<b>n:</b>	20
<b>i:</b>	0,026

**Fuente:** <http://www.cfn.fin.ec/images/stories/octubre5.pdf>

**Elaborado por:** La autora

$$PAGO = 121.457,00 \left[ \frac{0.026}{(1 - (1 + 0.026)^{-20})} \right]$$

$$PAGO = 121.457,00 \left[ \frac{0.026}{(1 - (1.026)^{-20})} \right]$$

$$PAGO = 121.457,00 * 0,0648003221278382$$

$$PAGO = 7.870,45$$

**Cuadro No 60:** Tabla de amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					Pago anual de interés	Pago anual amortización
Periodo	Interés	Amortización	Pago	Saldo Insoluto		
0				\$ 121.457,00	\$ 11.919,23	\$ 19.562,58
1	\$ 3.166,99	\$ 4.703,46	\$ 7.870,45	\$ 116.753,54		
2	\$ 3.044,35	\$ 4.826,10	\$ 7.870,45	\$ 111.927,43		
3	\$ 2.918,51	\$ 4.951,94	\$ 7.870,45	\$ 106.975,49		
4	\$ 2.789,39	\$ 5.081,07	\$ 7.870,45	\$ 101.894,42		
5	\$ 2.656,90	\$ 5.213,56	\$ 7.870,45	\$ 96.680,87	\$ 9.797,66	\$ 21.684,15
6	\$ 2.520,95	\$ 5.349,50	\$ 7.870,45	\$ 91.331,37		
7	\$ 2.381,47	\$ 5.488,99	\$ 7.870,45	\$ 85.842,38		
8	\$ 2.238,34	\$ 5.632,11	\$ 7.870,45	\$ 80.210,27		
9	\$ 2.091,48	\$ 5.778,97	\$ 7.870,45	\$ 74.431,30	\$ 7.445,99	\$ 24.035,82
10	\$ 1.940,80	\$ 5.929,66	\$ 7.870,45	\$ 68.501,64		
11	\$ 1.786,18	\$ 6.084,27	\$ 7.870,45	\$ 62.417,37		
12	\$ 1.627,53	\$ 6.242,92	\$ 7.870,45	\$ 56.174,45		
13	\$ 1.464,75	\$ 6.405,70	\$ 7.870,45	\$ 49.768,75	\$ 4.839,29	\$ 26.642,52
14	\$ 1.297,72	\$ 6.572,73	\$ 7.870,45	\$ 43.196,01		
15	\$ 1.126,34	\$ 6.744,12	\$ 7.870,45	\$ 36.451,90		
16	\$ 950,48	\$ 6.919,97	\$ 7.870,45	\$ 29.531,93		
17	\$ 770,04	\$ 7.100,41	\$ 7.870,45	\$ 22.431,52	\$ 1.949,88	\$ 29.531,93
18	\$ 584,90	\$ 7.285,55	\$ 7.870,45	\$ 15.145,97		
19	\$ 394,93	\$ 7.475,52	\$ 7.870,45	\$ 7.670,45		
20	\$ 200,01	\$ 7.670,45	\$ 7.870,45	\$ 0,00		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 35.952,05</b>	<b>\$ 121.457,00</b>	<b>\$ 157.409,05</b>	<b>\$ 1.257.337,04</b>		

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**6.3. INGRESOS**

Conocidos los datos para la proyección, como la demanda proyectada y el precio promedio, continuar con el cálculo de los ingresos del negocio por la venta de los productos.

**Ingresos por ventas presupuestos**

Se ha hecho una proyección sobre los ingresos anuales por ventas de Pasta filo y como se mantiene el precio durante los próximos 5 años los ingresos se muestran en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 61:** Ingresos

INGRESOS		
Años	Empaques de masa filo	
	Anual	Ingresos
Año 1	281114	4216710
Año 2	295370	4430550
Año 3	620710	9310650
Año 4	652219	9783285
Año 5	1028014	15420210
Año 6	1080244	16203660

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

## 6.4. EGRESOS

### Costos de producción presupuestos proyectados

Es necesario proyectar los costos de producción para la vida útil del proyecto que son 5 años ya que así se prevé posibles crisis o se toman decisiones futuras. Como se muestra en el cuadro no 62

**Cuadro No 62:** Presupuesto de costos de producción Proyectados

RUBRO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
<b>Materia prima directa</b>	<b>163222</b>	<b>171499</b>	<b>360400</b>	<b>378695</b>	<b>596891</b>	<b>627217</b>
Harina de trigo	88521	93011	195459	205381	323717	340163
Aceite	44966	47247	99287	104328	164439	172794
Sal	21	22	45	48	75	79
Huevos	29713	31220	65608	68939	108660	114181
<b>Mano de obra directa</b>	<b>30403</b>	<b>31945</b>	<b>67131</b>	<b>70539</b>	<b>111182</b>	<b>116831</b>
Chef encargado	13058	13721	28833	30297	47754	50180
Ayudante de chef	11563	12149	25532	26828	42285	44434
Operarios bodegueros	5782	6075	12766	13414	21143	22217
<b>Carga fabril</b>	<b>60394</b>	<b>63457</b>	<b>133353</b>	<b>140123</b>	<b>220858</b>	<b>232079</b>
Empaques con película de barniz	42156	44294	93082	97807	154162	161994
Jefe de planta	13058	13721	28833	30297	47754	50180
Suministros y materiales	1100	1156	2429	2552	4023	4227
Servicios	4080	4287	9009	9466	14920	15678
<b>Total costos de producción</b>	<b>254019</b>	<b>266901</b>	<b>560884</b>	<b>589356</b>	<b>928931</b>	<b>976127</b>

Elaborado por: La autora

### Gastos operacionales presupuestos

Estos presupuestos también son necesarios para lograr proyectar el estado de resultados futuros como se muestra a continuación en el cuadro

**Cuadro No 63:** Presupuesto de costos administrativos proyectados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6
Sueldos y salarios	34488,30	35522,95	36588,64	37686,30	38816,89	39981,40
Suministros y materiales	1200,00	1236,00	1273,08	1311,27	1350,61	1391,13
Servicios generales	456,00	479,12	1006,86	1057,98	1667,56	1752,28
Seguridad e higiene industrial	1120,00	1176,80	2473,00	2598,54	4095,76	4303,85
Depreciaciones de planta y equipo	205,54	205,54	205,54	205,54	205,54	205,54
Gastos amortizaciones	1167,11	1167,11	1167,11	1167,11	1167,11	1167,11
<b>TOTAL</b>	<b>38636,95</b>	<b>39787,52</b>	<b>42714,23</b>	<b>44026,73</b>	<b>47303,47</b>	<b>48801,31</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**Cuadro No 64** Presupuesto de costos de ventas proyectados

<b>DETALLE</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>AÑO 6</b>
Sueldos y salarios	24621,50	25360,15	26120,95	26904,58	27711,72	28543,07
Suministros y materiales	96,00	98,88	101,85	104,90	108,05	111,29
Servicios generales	168,00	176,52	370,95	389,78	614,36	645,58
Depreciaciones de planta y equipo	8669,97	8669,97	8669,97	8669,97	8669,97	8669,97
Gastos amortizaciones	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
<b>TOTAL</b>	<b>33755,48</b>	<b>34505,52</b>	<b>35463,72</b>	<b>36269,24</b>	<b>37304,10</b>	<b>38169,91</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

## **CAPITULO VII:**

### **EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad del proyecto.

Eneste momento surge el problema sobre el método de análisis que se empleara para comprobar la rentabilidad económica del proyecto.

Entre los métodos de evaluación utilizaremos:

- Flujo de caja
- Punto de equilibrio
- Indicadores financieros
- Periodo de retorno de capital (PRI)
- Valor actual neto (VAN)
- Relación beneficio/ costo (RBC)
- Tasa interna de retorno (TIR)

Todas estas herramientas se los analizan a través del balance general, estado de pérdidas y ganancias actual y proyectado entre otras herramientas.

#### **7.1. BALANCE GENERAL**

Activo, para una empresa significa cualquier pertenencia física o no física. Pasivo significa cualquier tipo de obligación o deuda que se tenga con terceros. Capital significa los activos representados en dinero o en títulos, que son propiedad de accionistas o propietarios directos de la empresa.

La igualdad fundamental del balance:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Capital}$$

Significa, por tanto, que todo lo que tiene de valor la empresa (activo fijo, diferido y capital de trabajo) le pertenece a alguien. Este alguien pueden ser terceros (instituciones bancarias o de crédito), y lo que no debe, entonces, es propiedad de dueños o accionistas.

Cuando una empresa tiene en operación determinado tiempo de funcionar la diversificación de sus operaciones monetarias es demasiado amplia. Puede tener inversiones en varias empresas por medio de la compra de acciones; poseer bienes raíces, como terrenos o edificios; comprar ciertas marcas, patentes o crédito comercial, etc.

Respecto al pasivo es posible tener cierto número de deudas a corto plazo principalmente con proveedores, o a mediano y largo plazo, sobre todo con instituciones de crédito. En el rubro de capital, pueden variar año con año las utilidades distribuidas y las retenidas, o cargarse en diferentes porcentajes con pérdidas de años anteriores, entre otras situaciones posibles.

Los balances tienen como objetivo determinar anualmente cual se considera que es el valor de la empresa en ese momento.

El balance general de la empresa es siguiente:

**Cuadro No 75: Balance General**

Empresa Impocor Balance general Del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2014					
<b>ACTIVO</b>		<b>4064418</b>	<b>PASIVO</b>		<b>1440755</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>3911389</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>1319298</b>	
caja - bancos	3854668		15% part. Utilidades Trabajadores	581812	
Inventario de MPD	40805		22% Impuesto a la renta	725326	
inventario de MPI	10539		servicios Bancarios	240	
Invent. Suministros y materiales	5376		Intereses Bancarios	11919	
<b>ACTIVO FIJO</b>		<b>144467</b>	<b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>	<b>121457</b>	
Inmuebles edificaciones	50000		Préstamo bancario a largo plazo	121457	
Muebles y enseres	1080		<b>PATRIMONIO</b>		<b>2623664</b>
Maquinaria,Equipoe instalaciones	25016		<b>CAPITAL SOCIAL</b>	<b>52053</b>	
Equipo de computo	2624		Aporte de los socios	52053	
(-) DepreciaciónAcumulada			<b>UTILIDADES</b>	<b>2571611</b>	
Activo Fijo	12127		Utilidad del ejercicio	2571611	
vehículos	53620				
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>		<b>8563</b>			
Gastos de Organización	400				
Gastos de Investigación	1000				
Gastos de Capacitación	300				
Gastos de Ejecución del Proyecto	5436				
(-) Amortización Acumulada	1427				
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>4064418</b>	<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>4064418</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

## **7.2. ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

El cálculo de las variables anteriores nos llevan a la proyección de los estados de pérdidas y ganancias los cuales se proyectan para los 6 años que es el horizonte, esta información podemos evaluar la utilidad neta operacional, la utilidad neta del ejercicio y la utilidad líquida que generara el negocio, siendo estos datos los principales indicadores de si es o no conveniente la materialización del supuesto, los resultados obtenidos expulsan cantidades positivas que animan a la conclusión del negocio de manera optimista.

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

El estado de pérdidas y ganancias o de ingresos y egresos es una herramienta que se utiliza para verificar si el proyecto tendrá utilidades o pérdidas contables. Cuyo cálculo se efectúa sobre la base de los ingresos y costos proyectados.

**Cuadro No 66:** Estado de pérdidas y ganancias

Empresa Impocor Estado de Resultados del 1 de Enero al 31 de Diciembre del 2014		
<b>VENTA DE BIENES</b>		<b>4.216.710,00</b>
<b>(-)COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS</b>		<b>254.529,08</b>
<b>COSTO DIRECTO</b>	<b>187.843,38</b>	
Materia Prima Directa	163.221,88	
Mano de Obra Directa	24.621,50	
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	<b>66.685,70</b>	
Materia Prima Indirecta	42.156,00	
Mano de obra Indirecta	13.058,40	
Suministros y Materiales	4.080,00	
Servicios	4.080,00	
Depreciación propiedades planta y equipo	3.251,30	
Gastos Amortizaciones	60,00	
<b>GANANCIA BRUTA</b>		<b><u>3.962.180,92</u></b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>83.431,66</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>37.516,95</b>	
Gastos de Personal	34.488,30	
Suministros y Materiales	1.200,00	
Servicios	456,00	
Gastos Depreciaciones	205,54	
Gastos amortizaciones	1.167,11	
<b>GASTOS DE VENTA</b>	<b>33.755,48</b>	
Gastos de Personal	24.621,50	
Suministros y Materiales	96,00	
Servicios	168,00	
Gastos Depreciaciones	8.669,97	
Gastos amortizaciones	200,00	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>12.159,23</b>	
Servicios Bancarios	240,00	
Intereses Bancarios	11.919,23	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		<b>3.878.749,26</b>
15% Participación Utilidades de trabajadores		581.812,39
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>3.296.936,87</b>
22% Impuesto a la renta		725.326,11
<b>UTILIDAD DE L EJERCICIO</b>		<b>2.571.610,76</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

**Cuadro No 67:** Estado de pérdidas y ganancias proyectados

Periodos	2014	2015	2016	2017	2018	2019
<b>VENTA DE BIENES</b>	<b>4.216.710,00</b>	<b>4.430.550,00</b>	<b>9.310.650,00</b>	<b>9.783.285,00</b>	<b>15.420.210,00</b>	<b>16.203.660,00</b>
<b>(-)COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTAS</b>	<b>254.529,08</b>	<b>270.212,64</b>	<b>564.195,38</b>	<b>592.667,44</b>	<b>932.242,17</b>	<b>979.438,09</b>
<b>COSTO DIRECTO</b>		<b>203.444,14</b>	<b>427.530,94</b>	<b>449.233,63</b>	<b>708.072,68</b>	<b>744.047,52</b>
Materia Prima Directa		171.499,27	360.399,88	378.694,80	596.890,86	627.216,91
Mano de Obra Directa		31.944,87	67.131,06	70.538,82	111.181,82	116.830,61
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>		<b>66.768,50</b>	<b>136.664,44</b>	<b>143.433,82</b>	<b>224.169,49</b>	<b>235.390,57</b>
Materia Prima Indirecta		44.293,84	93.081,99	97.807,10	154.161,51	161.993,95
Mano de obra Indirecta		13.720,62	28.833,43	30.297,09	47.753,64	50.179,85
Suministros y Materiales		1.155,83	2.428,93	2.552,23	4.022,77	4.227,15
Servicios		4.286,91	9.008,79	9.466,10	14.920,27	15.678,32
Depreciación propiedades planta y equipo		3.251,30	3.251,30	3.251,30	3.251,30	3.251,30
Gastos Amortizaciones		60,00	60,00	60,00	60,00	60,00
<b>GANANCIA BRUTA</b>	<b>3.962.180,92</b>	<b>4.160.337,36</b>	<b>8.746.454,62</b>	<b>9.190.617,56</b>	<b>14.487.967,83</b>	<b>15.224.221,91</b>
<b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>83.431,66</b>	<b>83.153,90</b>	<b>83.390,95</b>	<b>82.776,72</b>	<b>82.701,70</b>	<b>82.667,37</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>		<b>38.610,73</b>	<b>40.241,23</b>	<b>41.428,20</b>	<b>43.207,71</b>	<b>44.497,46</b>
Gastos de Personal		35.522,95	36.588,64	37.686,30	38.816,89	39.981,40
Suministros y Materiales		1.236,00	1.273,08	1.311,27	1.350,61	1.391,13
Servicios		479,12	1.006,86	1.057,98	1.667,56	1.752,28
Gastos Depreciaciones		205,54	205,54	205,54	205,54	205,54
Gastos amortizaciones		1.167,11	1.167,11	1.167,11	1.167,11	1.167,11
<b>GASTOS DE VENTA</b>		<b>34.505,52</b>	<b>35.463,72</b>	<b>36.269,24</b>	<b>37.304,10</b>	<b>38.169,91</b>
Gastos de Personal		25.360,15	26.120,95	26.904,58	27.711,72	28.543,07
Suministros y Materiales		98,88	101,85	104,90	108,05	111,29
Servicios		176,52	370,95	389,78	614,36	645,58
Gastos Depreciaciones		8.669,97	8.669,97	8.669,97	8.669,97	8.669,97
Gastos amortizaciones		200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>		<b>10.037,66</b>	<b>7.685,99</b>	<b>5.079,29</b>	<b>2.189,88</b>	<b>0,00</b>
Servicios Bancarios		240,00	240,00	240,00	240,00	
Intereses Bancarios		9.797,66	7.445,99	4.839,29	1.949,88	
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>3.878.749,26</b>	<b>4.077.183,46</b>	<b>8.663.063,68</b>	<b>9.107.840,84</b>	<b>14.405.266,13</b>	<b>15.141.554,54</b>
15% Participación Utilidades de trabajadores	581.812,39	611.577,52	1.299.459,55	1.366.176,13	2.160.789,92	2.271.233,18
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>3.296.936,87</b>	<b>3.465.605,94</b>	<b>7.363.604,12</b>	<b>7.741.664,71</b>	<b>12.244.476,21</b>	<b>12.870.321,36</b>
22% Impuesto a la renta	725.326,11	762.433,31	1.619.992,91	1.703.166,24	2.693.784,77	2.831.470,70
<b>UTILIDAD DE L EJERCICIO</b>	<b>2.571.610,76</b>	<b>2.703.172,63</b>	<b>5.743.611,22</b>	<b>6.038.498,47</b>	<b>9.550.691,44</b>	<b>10.038.850,66</b>

### 7.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

La proyección del negocio crea la necesidad de encontrar cual es el punto de equilibrio estimado para cubrir los gastos fijos, debido a que la cartera de servicios ofertada es de varios tipos, nos enfocamos en el volumen de ventas, que es el rubro principal de ingresos que obtendría el proyecto, el cálculo se lo realizara en valor de dólares por año.

El punto de equilibrio es el nivel de producción en que los beneficios por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.(Lopez, 1985)

El punto de equilibrio en un proyecto es esencial ya que sin ello no sabremos cuantas unidades hay que producir y vender para no perder y que desde ese punto en adelante sea utilidades. Para ello se ha elaborado un estado de costos fijos y variables como se muestra en el siguiente cuadro:

**Cuadro No 68:** Estado de costos

<b>ESTADO DE COSTOS DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014</b>			
<b>COSTOS</b>	<b>FIJOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>total</b>
<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>11.471</b>	<b>243.058</b>	<b>254.529</b>
Materia prima directa		163.222	163.222
Mano de obra directa		24.622	24.622
Materia prima indirecta		42.156	42.156
Mano de obra indirecta		13.058	13.058
Suministros y materiales	4.080		4.080
Servicios	4.080		4.080
Depreciación propiedades planta y equipo	3.251		3.251
gastos amortizaciones	60		60
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>37.517</b>		<b>37.517</b>
Gastos personal	34.488		34.488
Suministros y materiales	1.200		1.200
Servicios	456		456
Gastos depreciaciones	206		206
Gastos amortizaciones	1.167		1.167
<b>GASTOS VENTA</b>	<b>33.755</b>		<b>33.755</b>
Gastos personal	24.622		24.622
Suministros y materiales	96		96
Servicios	168		168
Gastos depreciaciones	8.670		8.670
gastos amortizaciones	200		200
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>12.159</b>		<b>12.159</b>
Servicios bancarios	240		240
Intereses bancarios	11.919		11.919
<b>TOTALES COSTOS FIJOS Y VARIABLES</b>	<b>94.903</b>	<b>243.058</b>	<b>337.961</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

Para elaborar el punto de equilibrio tanto de las unidades de producción e ingresos es necesario saber el total de costos fijos, el costo variable unitario y el precio de venta pública. Para su cálculo se utiliza la siguiente formula:

$$YE = \frac{CF}{\left(1 - \left(\frac{Cvu}{p}\right)\right)}$$

$$QE = \frac{CF}{P - Cvu}$$

<b>Dónde:</b>	<b>Datos:</b>
<b>Yt=</b> Venta total	<b>Yt=</b> \$ 4.216.710
<b>YE=</b> Equilibrio de ingresos	<b>Q=</b> 281114
<b>QE=</b> Equilibrio de producción	<b>CF=</b> \$ 94.903
<b>Q=</b> Unidades de producción	<b>CV=</b> \$ 243.058
<b>CF=</b> Costo fijo	<b>Cvu=</b> \$ 0.86
<b>CV=</b> Costo variable	<b>P=</b> \$ 15.00
<b>CT=</b> Costo total	<b>C=</b> \$1.42
<b>Cvu=</b> Costo variable unitario	
<b>P=</b> Precio unitario	

**Cuadro No 69:** Cuadro de punto de equilibrio

	<b>Q ventas</b>	<b>\$ ventas</b>	<b>Costo var.</b>	<b>Costo fijo</b>	<b>Costo total fijo</b>	<b>Beneficio</b>
	0,00	0,00	0,00	94.903	94.903,00	-94.903,00
PERDIDA	3.355,83	50337,52	2.886	94.903	97.789,02	-47.451,50
<b>PE</b>	<b>6.712</b>	<b>100675,04</b>	<b>5.772</b>	<b>94.903</b>	<b>100.675,04</b>	0,00
UNIDADES	10.067,50	151012,55	8.658	94.903	103.561,05	47.451,50

Fuente:(Moreno, 2007)

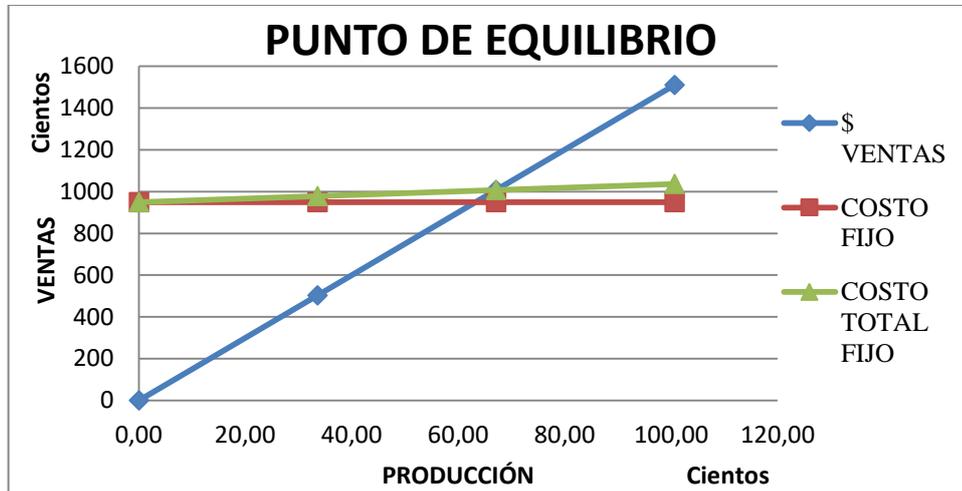
Elaborado por: La autora

$$YE = \frac{CF}{\left(1 - \left(\frac{Cvu}{p}\right)\right)} = \frac{94.903}{\left(1 - \left(\frac{\$0.86}{\$15.00}\right)\right)} = \frac{\$94.903}{0.94267} = \$100.675$$

$$QE = \frac{CF}{P - Cvu} = \frac{\$94.903}{\$15.00 - \$0.86} = \frac{\$94.903}{\$14.14} = 6712$$

Entonces el punto de equilibrio de los ingresos es \$ 84.584,00 dólares o 4229 unidades producidas y vendidas para no perder y que de allí en adelante se convierte en utilidad para la empresa.

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico:



*Figura No 16: Punto de equilibrio*

Elaborado por: La Autora

#### 7.4. FLUJO DE EFECTIVO

De igual manera se cuenta con la proyección de los flujos de caja, que detallan los ingresos y los gastos que se generan al momento de llevar a la marcha el negocio, el mismo ayudara de manera clara la búsqueda de inversión para el excedente del capital final de cada periodo o para la búsqueda de financiamiento en el caso que los resultados sean negativos.

La proyección del flujo de efectivo o de caja forma uno de los más importantes en el estudio del proyecto de factibilidad, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen la información básica para determinar este proyección de efectivo está contenida en los estudios de mercado, el estudio técnico y organizacional ya que al existir demanda insatisfecha futura entonces se puede proyectar los ingresos y egresos para el flujo de caja como se puede mostrar en el siguiente cuadro:

### Cuadro No 70: Flujo de efectivo

Rubros/ Período	0	1	2	3	4	5	6
Ventas netas		4.216.710	4.430.550	9.310.650	9.783.285	15.420.210	16.203.660
- costos de ventas		254.529	270.213	564.195	592.667	932.242	979.438
(= <b>utilidad Bruta</b> )		<b>3.962.181</b>	<b>4.160.337</b>	<b>8.746.455</b>	<b>9.190.618</b>	<b>14.487.968</b>	<b>15.224.222</b>
- Gastos de administración		37.517	38.611	40.241	41.428	43.208	44.497
- Gastos de ventas		33.755	34.506	35.464	36.269	37.304	38.170
- Interés préstamo		11.919	9.798	7.446	4.839	1.950	0
(= <b>utilidad operacional</b> )		<b>3.878.989</b>	<b>4.077.423</b>	<b>8.663.304</b>	<b>9.108.081</b>	<b>14.405.506</b>	<b>15.141.555</b>
- 15% de utilidades		581.812	611.578	1.299.460	1.366.176	2.160.790	2.271.233
(= <b>Utilidad antes de impuestos</b> )		<b>3.296.937</b>	<b>3.465.606</b>	<b>7.363.604</b>	<b>7.741.665</b>	<b>12.244.476</b>	<b>12.870.321</b>
- 22% de impuesto a la renta		725.326	762.433	1.619.993	1.703.166	2.693.785	2.831.471
(= ( <b>=utilidad neta</b> ))		<b>2.571.611</b>	<b>2.703.173</b>	<b>5.743.611</b>	<b>6.038.498</b>	<b>9.550.691</b>	<b>10.038.851</b>
+ depreciación		3.251	3.251	3.251	3.251	3.251	3.251
+ amortizaciones intangibles		1.427	1.427	1.427	1.427	1.427	1.427
inversiones							
- Fija	132340,19						
- Intangible	7135,53						
- Capital de trabajo	25772,30						
+ Préstamo	121457						
- Amortización deuda		19563	21684	24036	26643	29532	0
<b>Flujo neto de efectivo</b>	<b>-43791,02</b>	<b>2.556.727</b>	<b>2.686.167</b>	<b>5.724.254</b>	<b>6.016.534</b>	<b>9.525.838</b>	<b>10.042.102</b>

Fuente:(Moreno, 2007)

Elaborado por: La autora

#### 7.5. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor Actual neto mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión, también es considerado una herramienta que permite evaluar y decidir acerca de la viabilidad del proyecto, tiene tres opciones:

Cuando el  $VAN > 0$ , entonces, el proyecto es viable

Cuando el  $VAN < 0$ , entonces, el proyecto no es viable

Cuando el  $VAN = 0$ , entonces, el proyecto es indiferente

Se parte del resultado del Flujo Neto De Efectivo. Ese resultado se le actualiza al año CERO, utilizando una tasa de descuento se resta la inversión Inicial, ese resultado se constituye en el valor actual neto o valor presente neto.

### Fórmula.

VAN = - Inversión inicial + Sumatoria FNE Actualizado

$$VAN = -I_0 + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

**Valor actual neto en base a la tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR 10%**

**Cuadro No 71:** Van en base a la TMAR

año	Flujo Operacional	Fac de Act de Act	Flujo de efec. Act.	fluj. Efec. Acum.
0	-43.791,02	1,00000	-43.791,02	-43.791,02
1	2.556.726,59	0,90909	2.324.296,90	2.280.505,88
2	2.686.166,89	0,82645	2.219.972,63	4.500.478,51
3	5.724.253,80	0,75131	4.300.716,61	8.801.195,12
4	6.016.534,36	0,68301	4.109.373,92	12.910.569,04
5	9.525.837,92	0,62092	5.914.795,89	18.825.364,93

Elaborado por: La Autora del proyecto

Al ser el resultado del VAN positivo, significa que el rendimiento de la inversión es superior al requerimiento mínimo de los inversionistas, por lo tanto el proyecto es viable. Sin embargo para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno es necesario el cálculo de un VAN negativo, para ello será necesario utilizar un costo de oportunidad mayor al establecido por el TREMA.

### Valor anual neto en base al costo de oportunidad

**Cuadro No 72:** Van en base al costo de oportunidad

año	Flujo Operacional	Fac de Act de act	Flujo de efec. Act.	fluj. Efec. Acum.
0	-43.791,02	1,00000	-43.791,02	-43.791,02
1	2.556.726,59	0,01667	42.612,11	-1.178,91
2	2.686.166,89	0,00028	746,16	-432,75
3	5.724.253,80	0,00000	26,50	-406,25
4	6.016.534,36	0,00000	0,46	-405,79
5	9.525.837,92	0,00000	0,01	-405,77

Elaborado por: La autora del proyecto

El porcentaje del costo de oportunidad es de 5900%, este valor fue establecido a fin de que arrojen valores negativos.

## 7.6. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

Expresa el rendimiento de la inversión en términos de tasa de interés.

Existen algunas formas de calcular, una de ellas es mediante el método de aproximaciones sucesivas o de tanteo, para lo cual se debe establecer dos VAN, el uno con valor positivo y un negativo, la TIR estará ubicado al interior del intervalo

$$TIR = r_1 + (r_2 - r_1) \frac{VAN_1}{VAN_1 - VAN_2}$$

$r_1$  = Tasa de descuento utilizada para calcular el  $VAN_1$

$r_2$  = Tasa de descuento utilizada para calcular el  $VAN_2$

$VAN_1$  = Valor positivo

$VAN_2$  = Valor negativo

**Cuadro No 73: Tasa Interna De Retorno**

Descripción	Valor
TMAR	10%
costos de oportunidad	5900%
VAN +	18.825.365
Van -	-406

Elaborado por: La autora del proyecto

$$TIR = 0.10 + (59 - 0.10) \left( \frac{18.825.365}{18.825.365 - 406} \right)$$

$$TIR = 5900\%$$

Análisis: al ser la tasa interna de retorno  $> i$  (5900%) la tasa del proyecto se justifica desde el punto de vista financiero.

## 7.7. RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Es el indicador que muestra el número de unidades monetarias ganadas por cada unidad de dinero que se ha invertido en el proyecto. Si el resultado de la relación beneficio costo es mayor que 1, el proyecto debe aceptarse, caso contrario se debe rechazar el proyecto.

$$RBC = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}}$$

$$RBC = \frac{2.324.296.90 + 2.219.972.63 + 4.300.716.61 + 4.109.373.92 + 5.914.795.89}{43.791}$$
$$RBC = 431$$

Al restar la prima, se tiene:

$$PRIMA = 431 - 1$$

$$RBC = 430$$

Se concluye que la ganancia por cada dólar invertido en el proyecto es de \$ 430.00 dólares actuales.

La relación beneficio costo es de 430 es decir, que por cada dólar de inversión se recupera 585 veces más dicha inversión.

## 7.8. PERIODO DE RETORNO DE CAPITAL (PRI)

El periodo de retorno del capital nos da el tiempo exacto en cuanto tiempo de funcionamiento de la empresa Impocor es necesario para que la empresa permita a los inversionistas recuperar el capital invertido

Para el cálculo del retorno del capital o PRI es necesario tomar los totales del flujo de efectivo para analizar en qué año se recuperara la inversión inicial.

$$PRI = \frac{\text{Inversión neta}}{\text{Utilidad anual}}$$

Otra forma de cálculo será:

**Cuadro No 74:** Periodo de Recuperación de la Inversión

Descripción	2014	2015	2016	2017	2018
flujo de efectivo actualizado	2324297	2219973	4.300.716,61	4.109.373,92	5.914.795,89
0	1	2	3	4	5
-43.791,02	año 1		Fracción		
	2324297		2219973		
			2.176.181.60		

Elaborado por: La autora del proyecto

$$PRI = ABS(-43.791.02 + 2.219.973)$$

$$PRI = 2.176.181.60$$

$$PRI = 2.176.181.60 * \frac{1}{2.219.973}$$

$$PRI = 1, 0.98$$

Es decir que la inversión realizada en el presente proyecto se recupera en un año nueve meses.

## 7.9.RAZONES FIANACIERAS

<b>Rentabilidad sobre ventas</b>	Utilidad neta	2.571.610,76	0,61
	Ventas	4.216.710,00	

**Análisis:** Como podemos observar las ventas de la empresa generan el 61% de rentabilidad para la empresa por cada dólar invertido en ventas.

<b>Rentabilidad sobre la inversión</b>	Utilidad neta	2.571.610,76	0,63
	Activo total	4064418,49	

**Análisis:** Existe un 63% de rentabilidad sobre la inversión es decir que por cada dólar invertido en activo total se obtiene una rentabilidad de 63%.

<b>Razón corriente</b>	Activo corriente	3911389	2,96
	Pasivo corriente	1319298	

**Análisis:** Por cada dólar que la empresa tiene de deuda a corto plazo, va a disponer de \$2.96 para pagarlo.

<b>Razón de endeudamiento</b>	Pasivo total	1440755	0,35
	Activo total	4064418	

**Análisis:** La empresa tiene sus activos totales que han sido financiados externamente en un 35%.

### **7.9.1. Análisis de sensibilidad ambiental.**

El análisis de sensibilidad ambiental es muy importante ya que no permite conocer que daños futuros la empresa Impocor tendría al medio ambiente y poder preverlos y dar solución al problema.

Este análisis está enfocado a los niveles de contaminación y desecho que la ciudad de Riobamba existen

#### **Niveles de contaminación y desechos:**

El proceso tecnológico, por una parte, el acelerado crecimiento demográfico, producen la alteración del medio y Los niveles de contaminación del agua, suelo, Aire tanto por: La deforestación, Quema de plásticos, papel, Basura, Construcción de fábricas que elaboran productos, Desechos sólidos domésticos e industriales, Exceso de fertilizante y productos químicos, El monóxido de carbono de los vehículos, Desagües de aguas negras al río, tienen ciertas repercusiones con la salud de los habitantes de la ciudad de Riobamba tales como: afecciones cardiovasculares agudas como el infarto, deteriora cada vez más el planeta, convierte en elemento no consumible al agua, en los suelos no es posible la siembra entre otros.(La contaminación ambiental en Riobamba, 2012)

Proyecto de factibilidad para la producción y comercialización de pasta filo por la empresa Impocor en los principales hoteles gourmet de Quito y Guayaquil no causara ningún daño ecológico ya que todo el proceso de producción se llevara en el interior de la fábrica, además por estrictas normas de salud los desechos serán eliminados adecuadamente como lo dicten las reglas de salud pública.

## **CONCLUSIONES**

- a) La demanda insatisfecha de pasta filo existente en los hoteles de lujo de la zona centro de Quito y Guayaquil es del 2.555.586 kg al año en el 2014
- b) El tamaño de la planta es cubrir el 5% de la demanda insatisfecha y la localización óptima de la planta son favorables ya que se encuentra en el centro del país existiendo así cercanía del mercado de materias primas y por lo tanto menores costos de fabricación.
- c) En la evaluación del proyecto se determinó que el costo beneficio del proyecto es de 430 superior a 1 lo cual nos indica que el proyecto es rentable.
- d) El proyecto no causara ningún daño ecológico ya que todo el proceso de producción se llevara en el interior de la fábrica, además por estrictas normas de salud los desechos serán eliminados adecuadamente como lo dicten las reglas de salud pública.

## **RECOMENDACIONES**

- Ampliar la capacidad instalada para lograr aumentar la merma de producción y evitar riesgos en la misma
- Cubrir el 30% de la demanda insatisfecha a partir del 3er año de funcionamiento para lograr acelerar su posicionamiento no solo de las ciudades de Quito y Guayaquil, sino también de otras ciudades muy importantes como son Cuenca, Ambato etc. y en el país entero.
- Se recomienda aumentar cada año el beneficio costo del producto esto se logrará gestionando costos más económicos de las materias primas.
- Seguir al pie de la letra tanto los reglamentos y políticas en cuanto a cuidado ecológico se refiere.

- Por último se recomienda poner en marcha el proyecto ya que es muy rentable a además de posicionarse como la primera empresa de producción de pasta filo ecuatoriana.

## Bibliografía

- Álvarez Álvarez, V. D. (2006). Efecto de las condiciones de almacenamiento en el tiempo de vida útil de productos de consumo masivo de baja humedad empacados en películas pasticas. Guayaquil.
- Baca Urbina, G. (2010). Evaluación de Proyectos. México: McGraw Hill.
- Cerrano Bárcena. et al (2006). *Oficiales de Cocina*. Mad, SL.
- Fernández, S. (2007). Los Proyectos de inversión. Costa Rica: Editorial tecnológica de Costa Rica.
- Fierro Cochambay, R. I. (2013). Elaboración de pastas largas alimenticias enriquecidas con hongos callambas en polvo. Quito.
- Gil, A. (2010). *Tratado de nutrición, composición y Calidad Nutritiva de los Alimentos*. 2ª ed. Madrid: editorial medica panamericana S.A.
- Hurtado Hinestroza, R. A. (2012). Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora de fideos, a través de la fundación “Amiga” ubicada en la provincia de Esmeraldas. Quito.
- Lascano Sumbana, A. V. (2010). Estudio reológico de mezclas de harinas de cereales: cebada, quinua, trigo y tubérculo: papa nacionales con trigo importado para orientar su uso en la elaboración de pan y pastas alimenticias. Ambato.
- López, J. (1985). *Evaluación Económica*. México: McGraw- Hill.
- Lozano Leal, R. et al. (2007). *Preelaboración y Conservación de Alimentos*. visión Libros.
- Miñarcaja Castro, N. R. (2013). Efecto de las condiciones de almacenamiento en el tiempo de vida útil de productos de consumo masivo de baja humedad empacados en películas plásticas. GUARANDA.
- Moreno, R. (2007). Texto. Formulación de proyectos de inversión. Riobamba: ESPOCH
- Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2008). Preparación y evaluación de Proyectos. México. Mc. Graw Hill.
- Sapag, N. (2007). Proyectos de inversión formulación y evaluación. México: Prentice Hall.

- Ullman, K. (2007). *Especialidades de Italia el arte de la cocina*.
- Venavides, C. (2002). "Diseño de un sistema de Análisis de Riesgos y puntos críticos de control (HACCP) para una línea de producción de pastas secas". Guayaquil.

## Internet

- *Alimentación Sana*. (2014). Recuperado el 28 de Agosto de 2014, de <http://www.significado-colores.com/2009/03/significado-color-cafe.html>
- Alimenticias, R. d. (2000). *Norma Técnica Ecuatoriana*. Obtenido de <https://law.resource.org/pub/ec/ibr/ec.nte.1375.2000.pdf>
- Arzak, J. M. (2012). *Hogar Útil*. Recuperado el 2014, de <http://www.hogarutil.com/cocina/programas-television/karlos-arguinano-en-tu-cocina/los-secretos-de-arzak/201207/pasta-filo-masa-filo-16025.html>
- *Asamblea Constitucional*. (2008). Obtenido de [www.asambleanacional.gob.ec](http://www.asambleanacional.gob.ec)
- *Athens*. (s.f.). Recuperado el 14 de marzo de 2014, de [www.athensfoods.com](http://www.athensfoods.com)
- *Corporación Financiera Nacional* (2014). Recuperado el 01 de Septiembre de 2014, de [http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1336&Itemid=826](http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=1336&Itemid=826)
- *Corporación El Rosado*. (2014). Competencia. Recuperado el 10 de 02 de 2014, de [www.elrosado.com](http://www.elrosado.com)
- *DATU GOURMET.CIA.LTDA*. (2014). Recuperado el 11 de 02 de 2014, de <http://www.datugourmet.com/index.php/template/quienes-somos>
- *Diario Hoy*. (2014). *Los secretos de La Favorita, una de las 500 empresas más eficientes de América Latina*. Recuperado el 10 de 02 de 2014, de [www.hoy.com.ec/zhechos/2003/libro/tema24.htm](http://www.hoy.com.ec/zhechos/2003/libro/tema24.htm)
- *Diario Los Andes*. (2014). Recuperado el 31 de Agosto de 2014, de <http://www.visitaecuador.com/ve/mostrarRegistro.php?idRegistro=512>
- *Ecuatoriana de Alimentos*. (2014). Recuperado el 02 de 04 de 2014, de [www.dpetrona.com](http://www.dpetrona.com)

- *Ekos Negocios*. (27 de 12 de 2013). Recuperado el 02 de 04 de 2014, de [www.ekosnegocios.com](http://www.ekosnegocios.com)
- *Empresa Municipal de Agua Potable y Alcantarillado de Riobamba*. (2014). Obtenido de <http://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/3369salvador.pdf>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2014). [www.ecuadorencifras.gob.ec](http://www.ecuadorencifras.gob.ec). Recuperado el 18 de 10 de 2014, de [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion\\_y\\_Demografia/Migracion/2013/Anuario\\_ESI\\_2013.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Migracion/2013/Anuario_ESI_2013.pdf)
- International Pasta Organización. (2012). *internacional Pasta Ornaization*. Recuperado el febrero de 2014, de <http://www.internationalpasta.org/index.aspx?idsub=31>
- *La contaminación ambiental en Riobamba*. (miércoles de 12 de 2012). Obtenido de <http://contaminacionriobamba.blogspot.com/>
- M, E. (1995). *OptionsMediterraneennes*. Recuperado el 12 de Marzo de 2014, de <http://ressources.ciheam.org/om/pdf/a22/95605350.pdf>
- Owens, G. (2001). *Woodhead publishing, cereals processing tegnology*. Recuperado el 12 de marzo de 2014, de [http://books.google.com/books?id=sg-kAgAAQBAJ&pg=PR2&dq=Woodhead+publishing,cereals+processing+technology&hl=es&sa=X&ei=F8v6U4\\_iEYSU0QWS8oDgDg&ved=](http://books.google.com/books?id=sg-kAgAAQBAJ&pg=PR2&dq=Woodhead+publishing,cereals+processing+technology&hl=es&sa=X&ei=F8v6U4_iEYSU0QWS8oDgDg&ved=)
- P. Lezcano, A. E. (2012). *Dirección Nacional de Agroindustrias*. Obtenido de <http://www.alimentosargentinos.gov.ar>
- *Plan Estratégico Institucional 2011-2013*. (2014). Recuperado el Agosto de 2014, de [http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/Plan\\_Estrat%C3%A9gico\\_2013.pdf](http://www.industrias.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/Plan_Estrat%C3%A9gico_2013.pdf)
- *Reglamento de Aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno*. (2014). Recuperado el 01 de Septiembre de 2014, de SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos>
- *Reestructuración Integral de las Empresas*. (2014). Recuperado el 01 de Septiembre de 2014, de [http://books.google.com/books?id=PfZ7H2kYv\\_IC&pg=PA203&dq=depreciacio](http://books.google.com/books?id=PfZ7H2kYv_IC&pg=PA203&dq=depreciacio)

nes&hl=es&sa=X&ei=kZUEVJ7hDYrNggTXl4DYAg&ved=0CC8Q6AEwAQ#v=onepage&q=deprex

- *Significado Colores*. (30 de marzo de 2009). Recuperado el 28 de Agosto de 2014, de <http://www.significado-colores.com/2009/03/significado-color-cafe.html>
- *VISITA ECUADOR*. (2014). Recuperado el 15 de 02 de 2014, de <http://www.visitaecuador.com/ve/mostrarRegistro.php?idRegistro=512>

# **ANEXOS**

## Anexo No. 1

### Entrada y salida de ecuatorianos y extranjeros, según jefaturas de migración

**Período 2008 - 2013**

Jefaturas De migración	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Extranjeros	Extranjeros	Extranjeros	Extranjeros	Extranjeros	Extranjeros	Extranjeros
<b>Entradas</b>	<b>937.487</b>	<b>989.766</b>	<b>968.499</b>	<b>1.047.098</b>	<b>1.141.037</b>	<b>1.271.901</b>	<b>1.364.057</b>
Quito	416.479	449.687	446.016	461.484	485.913	540.086	632.926
Guayaquil	220.601	244.772	250.931	282.035	301.409	316.556	319.814
Tulcán	131.980	127.624	100.440	120.234	167.614	228.061	210.630
Huaquillas	145.371	139.132	143.959	150.116	147.287	143.982	156.741
Macará	14.836	13.456	14.240	14.894	14.504	13.179	11.568
Machala	211	285	387	375	323	267	1.363
Esmeraldas	805	3.862	3.445	7.823	9.692	8.825	7.614
Salinas	134	254	266	357	193	288	509
Manta	2.771	4.662	4.667	4.344	4.466	5.898	4.864
Lago Agrio	2.647	3.784	2.684	3.781	7.266	11.176	14.281
Ibarra	0	0	0	0	0	0	
San Lorenzo	1.652	1.752	564	875	1.390	2.023	2.688
Nuevo Rocafuerte	0	0	117	15	54	1	5
La Balsa	0	0	12	2	712	7	8
San Cristóbal	0	359	587	650	16	663	0
Santa Cruz	0	137	150	91	190	681	0
Latacunga	0	0	34	22	8	202	1.046
Puerto El Carmen (Putumayo) 1/	0	0	0	0	0	6	0

**Fuente:** <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web->

[inec/Poblacion\\_y\\_Demografia/Migracion/2013/Anuario\\_ESI\\_2013.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Migracion/2013/Anuario_ESI_2013.pdf)

**Elaborado por:** La autora del proyecto 2014

## Anexo 2

### Importaciones del año 2008

	Descripción producto	País procedencia	Toneladas neto	Miles Dólares FOB	Miles Dólares CIF
1902110000	Que contengan huevo	Chile	18,03	33,97	35,58
1902110000	Que contengan huevo	China	0,96	0,80	1,01
1902110000	Que contengan huevo	Estados unidos	12,92	37,09	40,29
1902110000	Que contengan huevo	Italia	13,12	48,99	52,11

**Fuente:** Juan E. Mora Villarruel, Comercio Exterior, Dirección de Estadística Económica,

Banco Central del Ecuador

### : Importaciones del año 2009

cod_partida	Descripción producto	País procedencia	Toneladas neto	Miles Dólares FOB	Miles Dólares CIF
1902110000	Que contengan huevo	Estados Unidos	0,454	4,08	4,631
1902110000	Que contengan huevo	Italia	24,791	71,301	76,227

**Fuente:** :Juan E. Mora Villarruel, Comercio Exterior, Dirección de Estadística Económica, Banco Central del Ecuador

### Importaciones del año 2010

cod_partida	Descripción producto	País procedencia	Toneladas neto	Miles Dólares FOB	Miles Dólares CIF
1902110000	Que contengan huevo	Estados Unidos	4,248	11,3	14,694
1902110000	Que contengan huevo	Italia	32,392	124,703	129,206

**Fuente:** :Juan E. Mora Villarruel, Comercio Exterior, Dirección de Estadística Económica, Banco Central del Ecuador

### Importaciones del año 2011

cod_partida	Descripción producto	País procedencia	Toneladas neto	Miles Dólares FOB	Miles Dólares CIF
1902110000	Que contengan huevo	Estados Unidos	4,568	10,839	12,591
1902110000	Que contengan huevo	Italia	26,166	129,974	134,731
1902110000	Que contengan huevo	Perú	210,8	151,281	156,027

**Fuente:** :Juan E. Mora Villarruel, Comercio Exterior, Dirección de Estadística Económica, Banco Central del Ecuador

### Importaciones del año 2012

cod_partida	Descripción producto	País procedencia	Toneladas neto	Miles Dólares FOB	Miles Dólares CIF
1902110000	Que contengan huevo	Estados Unidos	5,735	15,394	18,207
1902110000	Que contengan huevo	Italia	34,227	160,252	166,077
1902110000	Que contengan huevo	Perú	131,663	97,685	103,417

**Fuente:** :Juan E. Mora Villarruel, Comercio Exterior, Dirección de Estadística Económica, Banco Central del Ecuador

### Importaciones del año 2013

Ruc	Importador	Partida	Descripción arancelaria	Toneladas neto
0990004196001	Importadora el rosado s.a. (mi comisariato)	1902110000	Que contengan huevo	2,93
1790016919001	Supermercados la favorita c a	1902110000	Que contengan huevo	23,77
1792036739001	Datugourmetcia.ltada	1902110000	Que contengan huevo	3,10

**Fuente:** :Juan E. Mora Villarruel, Comercio Exterior, Dirección de Estadística Económica, Banco Central del Ecuador

Anexo 3



Anexo 4



**Anexo 5**



**Anexo 6**



## Anexo 7



## Anexo 8

### Hoteles en Quito



**Anexo 9**



**Anexo 10**

