



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA:

**“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN
Y COMERCIALIZACIÓN DE CANASTAS DE HARINA DE ARROZ EN
LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”**

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios

Autor:

Claudia Sofía Criollo Valencia

Tutor:

Mónica Paulina Espinoza Guano Mg.

AMBATO – ECUADOR

2020

AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Yo, CLAUDIA SOFÍA CRIOLLO VALENCIA, declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CANASTAS DE HARINA DE ARROZ EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DEL TUNGURAHUA” como requisito para optar al grado de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios y autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Ambato, a los 26 días del mes de febrero de 2020, firmo conforme:

Autor: Claudia Sofía Criollo Valencia

Firma:

Número de Cédula: 180302152-4

Dirección: Av. Atahualpa y Miguel de Santiago

Correo Electrónico: reinaclaudiaccv@hotmail.com

Teléfono: 0983355079

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CANASTAS DE HARINA DE ARROZ EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DEL TUNGURAHUA” presentado por Claudia Sofía Criollo Valencia, para optar por el Título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios.

CERTIFICO

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del Tribunal Examinador que se designe.

Ambato, 02 de marzo de 2020

.....
Ing. Mónica Paulina Espinoza Guano Mg.
TUTOR

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Ambato, 02 de marzo de 2020

.....
Claudia Sofía Criollo Valencia
C.I. 180302152-4

APROBACIÓN TRIBUNAL

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CANASTAS DE HARINA DE ARROZ EN LA CIUDAD DE AMBATO, PROVINCIA DE TUNGURAHUA”, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas y Negocios, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Ambato, 02 de marzo de 2020

.....

Ing. Silva Ordoñez Catalina Alexandra
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....

Ing. Bucheli Ponce Patricio Fabián
VOCAL

.....

Ing. Núñez Torres Luis Gabriel
VOCAL

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser el creador de la vida, quien por medio del Espíritu Santo me ha dotado de capacidades, aptitudes, inteligencia, perseverancia durante mí caminar y me inspiró para realizar este trabajo.

Agradezco a los Estimados docentes de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Indoamérica, que me abrieron las puertas del saber, brindándome los mejores conocimientos para mí formación profesional de manera muy especial, a la Ingeniera Mónica Espinoza tutor del plan de negocios quien con sus conocimientos, paciencia y dedicación ha sabido guiarme durante la elaboración de mi proyecto.

Claudia

DEDICATORIA

A Dios por esa oportunidad maravillosa de vida que me dio al permitirme seguir en este hermoso caminar y por cada bendición derramada sobre mí para cumplir esta meta tan anhelada.

A la memoria de mi Madre Helinda Valencia y mi amado Esposo Mauricio Cárdenas por ser mis inspiradores desde el cielo; quienes con su ejemplo de liderazgo, lucha y perseverancia formaron de mí una mujer honesta y triunfadora por guiar mis pasos y darme fuerza de voluntad para continuar.

A mis amados hijos Erick y Génesis por la paciencia y todo el tiempo a lo largo de estos años soportar mi ausencia, para lograr llegar hasta aquí y poder lograr mi deseo tan anhelado. Esta meta lograda es por ustedes que los amo con todo mi corazón.

Claudia

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS

PORTADA	i
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	iii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	iv
APROBACIÓN TRIBUNAL.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
DEDICATORIA.....	vii
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDOS.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiv
RESUMEN EJECUTIVO	xvii
ABSTRACT	xviii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	3
ÁREA DE MARKETING.....	3
1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	3
1.1.1 Especificación del Servicio o Producto.....	3
1.1.2 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.	5
1.2 DEFINICIÓN DEL MERCADO	5
1.2.1 ¿Qué mercado se va a tocar en general?.....	6
1.2.1.1 Categorización de sujetos.....	6
1.2.1.3 Plan de muestreo	8
1.2.1.4 Diseño y recolección de información.	12
1.2.2 Demanda Potencial	30
1.3 ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE	33
1.3.1 Análisis del micro ambiente.....	33
1.3.2 Análisis del macro ambiente	38
1.3.3 Proyección de la oferta	42
1.4 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	43
1.5. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD QUE SE REALIZARÁ (CANALES DE COMUNICACIÓN).....	44

1.6. SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR. (CANALES DE DISTRIBUCIÓN)	46
1.7. SEGUIMIENTO DE CLIENTES	47
1.8. ESPECIFICAR MERCADOS ALTERNATIVOS	48
CAPÍTULO II.....	49
2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)	49
2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE PRODUCCIÓN	49
2.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	49
2.2.1. Descripción de proceso de transformación del bien.	49
2.2.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas.	54
2.2.3. Tecnología a aplicar.....	59
2.3. FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES	59
2.3.1. Ritmo de producción.....	59
2.3.2. Nivel de inventario promedio.....	60
2.3.3. Número de trabajadores.....	61
2.4. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	62
2.4.1. Capacidad de Producción Futura.	62
2.6. DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN	
62	
2.6.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.....	62
2.7. CALIDAD	63
2.7.1. Método de Control de Calidad.	63
2.8. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.	66
2.8.1. Seguridad e higiene ocupacional.....	66
2.8.2.....	Permisos
.....	68
CAPÍTULO III	71
3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	71
3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN.....	71
3.2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS.....	71
3.2.1. Visión.....	71
3.2.2. Misión.....	71
3.2.3. Objetivos y estrategias.....	72
3.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.....	74

3.2.1 Organización Interna.....	74
3.2.2 Descripción de puestos.....	75
3.3 CONTROL DE GESTIÓN.....	81
3.3.1 Indicadores de gestión.....	81
3.4 NECESIDADES DE PERSONAL	82
CAPÍTULO IV	84
ÁREA JURÍDICO LEGAL.....	84
4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL	84
4.2. Determinación de la forma jurídica	84
CAPÍTULO V	90
ÁREA FINANCIERA.....	90
5.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO FINANCIERO	90
5.2. PLAN DE INVERSIONES	90
5.4. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS	92
5.5. CÁLCULO DE INGRESOS	105
5.6. FLUJO DE CAJA	107
5.7. PUNTO DE EQUILIBRIO.....	108
5.8. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	111
5.9. EVALUACIÓN FINANCIERA	112
BIBLIOGRAFÍA	115
ANEXO.....	119

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Categorización de sujetos	6
Tabla 2: Dimensión conductual.....	7
Tabla 3: Dimensión geografía	8
Tabla 4: Dimensión demográfica.....	8
Tabla 5 Pregunta 3	9
Tabla 6: Cuadro de necesidades objetivo 1	10
Tabla 7: Cuadro de necesidades objetivo 2.....	11
Tabla 8: Propiedades nutricionales de la harina de arroz.....	12
Tabla 9: Componentes de las canastas de harina de arroz	13
Tabla 10: Proveedores de materias primas.....	17
Tabla 11: Normas de calidad.....	17
Tabla 12: Pregunta 1	19
Tabla 13: Pregunta 2.....	21
Tabla 14: Pregunta 3	22
Tabla 15: Pregunta 4.....	23
Tabla 16: Pregunta 5	24
Tabla 17: Pregunta 6.....	25
Tabla 18: Pregunta 7	26
Tabla 19: Pregunta 8.....	27
Tabla 20: Pregunta 9.....	28
Tabla 21: Pregunta 10.....	29
Tabla 22: Demanda histórica.....	30
Tabla 23: Proyección de la demanda	32
Tabla 24: Rivalidad y competencia en el mercado	34
Tabla 25: Amenaza de nuevos competidores	35
Tabla 26: Poder de negociación de los compradores.....	36
Tabla 27: Amenaza de productos sustitutos.....	37
Tabla 28: Poder de negociación con los proveedores.....	38
Tabla 29: Matriz EFE.....	38
Tabla 30: Matriz EFI.....	39
Tabla 31: Matriz de perfil competitivo	40

Tabla 32: Plan de contingencia.....	41
Tabla 33: Oferta de productos sustitutos.....	42
Tabla 34: Demanda potencial insatisfecha.....	43
Tabla 35: Asignación de presupuesto	45
Tabla 36: Cronograma de Publicidad	46
Tabla 37: Plan de acción	46
Tabla 38: Proceso de actividades.....	50
Tabla 39: Simbología.....	52
Tabla 40: Dimensión por área	54
Tabla 41: Descripción de equipos.....	56
Tabla 42: Descripción de personas	59
Tabla 43: Ritmo de producción	60
Tabla 44: Nivel de inventario promedio	61
Tabla 45: Número de trabajadores.....	61
Tabla 46: Capacidad de producción futura	62
Tabla 47: Grado de sustitución.....	62
Tabla 48: Lista de Verificación	63
Tabla 49: Diagrama de Pareto	64
Tabla 50: FODA	72
Tabla 51: Descripción de puesto de Administrador	76
Tabla 52: Descripción de puesto de Asistente Administrativa/Contable.....	77
Tabla 53: Descripción de puesto de Jefe de Producción.....	78
Tabla 54: Descripción de puesto de Vendedor.....	79
Tabla 55: Descripción de puesto de Ayudante de producción 1	79
Tabla 56: Descripción de puesto de Ayudante de producción 2	80
Tabla 57: Indicadores de gestión	82
Tabla 58: Necesidades de personal.....	82
Tabla 59: Plan de inversión.....	91
Tabla 60: Plan de financiamiento	92
Tabla 61: Costos	93
Tabla 62: Proyección de Costos	94
Tabla 63: Detalle de gastos	95
Tabla 64: Gastos Administrativos	97
Tabla 65: Gastos Ventas.....	99

Tabla 66: Gastos Financieros	100
Tabla 67: Mano de obra directa.....	101
Tabla 68: Mano de obra indirecta.....	102
Tabla 69: Vendedor	103
Tabla 70: Calculo Depreciación	104
Tabla 71: Proyección de la depreciación	105
Tabla 72: Calculo Ingresos.....	105
Tabla 73: Proyección de ingresos.....	106
Tabla 74: Flujo de caja.....	107
Tabla 75: Estado de Resultados.....	111
Tabla 76: Calculo del TMAR.....	112
Tabla 77: Cálculo VAN	113
Tabla 78: Cálculo TIR.....	113
Tabla 79: Pregunta 1	120
Tabla 80 Pregunta 2	121
Tabla 81 Pregunta 3	122
Tabla 82 Pregunta 4	123
Tabla 83 Pregunta 5	124
Tabla 84 Pregunta 6	125
Tabla 85 Pregunta 7	126
Tabla 86 Pregunta 8	127
Tabla 87 Pregunta 9	128
Tabla 88 Pregunta 10	129

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Frecuencia de uso de envases desechables	19
Gráfico 2: Conocimiento sobre los beneficios nutricionales de la harina de arroz	21
Gráfico 3: Consumo de productos derivados del arroz.....	22
Gráfico 4: Frecuencia de consumo	23
Gráfico 5: Precio estimado de compra	24
Gráfico 6: Lugar preferido de compra	25
Gráfico 7: Características del producto.....	26
Gráfico 8: Principales competidores.....	27
Gráfico 9: Material del empaque	28
Gráfico 10 Medios de comunicación	29
Gráfico 11: Demanda Potencial.....	32
Gráfico 12: Fuerzas competitivas de Porter	33
Gráfico 13: Demanda potencial insatisfecha.....	44
Gráfico 14: Canal de distribución.....	47
Gráfico 15: Mapa de Macro Procesos.....	51
Gráfico 16: Flujograma de procesos.....	53
Gráfico 17: Descripción de instalaciones.....	55
Gráfico 18: Diagrama de Pareto	65
Gráfico 19 Punto de equilibrio	110
Gráfico 20 Frecuencia de uso de envases desechables	120
Gráfico 21: Conocimiento sobre los beneficios nutricionales de la harina de arroz	121
Gráfico 22 Consumo de productos derivados del arroz.....	122
Gráfico 23 Frecuencia de consumo	123
Gráfico 24 Precio estimado de compra	124
Gráfico 25 Lugar preferido de compra	125
Gráfico 26 Características del producto.....	126
Gráfico 27 Principales competidores.....	127
Gráfico 28 Material del empaque	128
Gráfico 29 Medios de comunicación	129

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1: Mapa del cantón Ambato	7
Imagen 2: Harina de arroz.....	13
Imagen 3: Balanza digital para alimentos	14
Imagen 4: Amasadora industrial de 100 libras	15
Imagen 5: Molde en forma de canasta de acero	15
Imagen 6: Horno industrial automático a gas.....	15
Imagen 7: Transportadora de rodillos de acero inoxidable.	16
Imagen 8: Empaquetadora industrial	16
Imagen 9: Maquina codificadora semiautomática	16
Imagen 10: Imagen de marca	45
Imagen 11: WhatsApp para negocios	48

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Mapa estratégico	73
Figura 2: Organigrama estructural	74
Figura 3: Organigrama funcional	75

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA Y ECONÓMICA

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE CANASTAS DE HARINA DE ARROZ EN LA CIUDAD DE AMBATO PROVINCIA DE TUNGURAHUA.

AUTOR: Claudia Sofía Criollo Valencia

TUTOR: Mónica Paulina Espinoza Guano Mg.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio tuvo como objetivo principal diseñar un plan de negocios para la elaboración y comercialización de canastas de harina de arroz en la ciudad de Ambato, provincia del Tungurahua, con el fin de disminuir el uso de envases plásticos para comer comidas calientes que aumentan el riesgo en la salud, lo que motivó a desarrollar un producto con las características naturales como es la harina de arroz, para ello se identificó el que mercado al cual se va a dirigir y demás aspectos importantes en base a los requerimientos las personas identificadas como potenciales consumidores. Por otra parte, también se utilizó la encuesta para recolectar datos acerca de la aceptabilidad del producto y demás características importantes. Además, se determinó los procesos productivos para la elaboración de producto, así como también los recursos (instalación, equipo y maquinaria) necesarios para el adecuado funcionamiento del negocio incluido todos los permisos y demás requerimientos legales para su constitución formal. Y finalmente se estructura el área financiera misma que permitió identificar si el proyecto es factible y viable económicamente por medio de los indicadores financieros, por lo que según los resultados obtenidos se comprobó que el proyecto de la elaboración y comercialización de canastas de harina de arroz si es favorable para su inversión pues se obtuvo un VAN de \$ 40.293,15, TIR 41,10% y un costo beneficio de \$1,97.

DESCRIPTORES: Plan de negocios, canastas de harina de arroz, elaboración, comercialización.

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA Y ECONÓMICA

THEME: BUSINESS PLAN FOR THE ELABORATION AND COMMERCIALIZATION OF RICE FLOUR BASKETS IN THE CITY OF AMBATO PROVINCE OF TUNGURAHUA.

AUTOR: Claudia Sofía Criollo Valencia

TUTOR: Mónica Paulina Espinoza Guano Mg.

ABSTRACT

The purpose of this current research was to design a business plan for the production and marketing of containers made of rice flour in the city of Ambato, Tungurahua province. In order to reduce the use of plastic containers for hot food that increases the risk in health aspects which motivated to develop a product with natural characteristics such as rice flour. The market was identified and other important aspects based on the identified requirements of the potential consumers. On the other hand, the survey was also used to collect data about the acceptability of the product and other important characteristics. In addition, the production processes were determined, as well as the resources (installation, equipment and machinery) necessary for the proper functioning of the business, including all the work authorizations and other legal requirements for its formal constitution. Finally the same financial area is structured that allowed to identify if the project is feasible and economically viable through financial indicators, so according to the obtained results it was found that the project of the production and marketing is favorable for the investment because a NPV of \$ 40.293,15, IRR 41,10% and a cost benefit of \$ 1,97 were obtained.

DESCRIPTORS: Business plan, rice flour baskets, processing, marketing

INTRODUCCIÓN

La producción y comercialización de las canastas de harina de arroz se determina en este presente proyecto, de cual nace de la idea de ofertar en el mercado un producto que sustituya el uso de los envases plásticos para alimentos sean estos tarrinas, bandejas o platos desechables o fundas plásticas que contaminan al ambiente, ya sean de plástico o los que están fabricados por cloruro de polivinilo (PVC) y que a su vez representan un impacto ambiental negativo. En razón a ello se provee elaborar canastas de harina de arroz para lo cual se desarrolló un plan de negocio que consta de los siguientes capítulos:

En el capítulo I denominado como área de marketing consta la definición del producto en el cual se detallan las características del producto y los aspectos innovadores de las canastas de harina de arroz, así también se especifica la definición del mercado, demanda potencial y oferta. Así también dentro de este apartado se define el análisis del macro y micro ambiente del proyecto incluida la identificación de la oferta del negocio conjuntamente con el establecimiento de la demanda potencial, la promoción y publicidad que se efectuará, los sistemas de distribución a utilizar, seguimiento de los clientes y la especificación de los mercados alternativos.

Capítulo II; en este apartado se establece el área de producción, es decir, se describe el proceso de transformación de la materia prima en el producto terminado para lo cual se identifica el proceso, la descripción de las instalaciones, equipos y personas, así también se describen del plan de operaciones, capacidad de producción, la fijación de un método de control de calidad y las normativas y permisos pertinentes.

Capítulo III; aquí se detalla lo que contiene el área de organización y gestión del negocio, en el que se incluye la descripción de un análisis estratégico (misión y visión) y definición de objetivos y estrategias. Por otra parte, también se establece el área organizacional en la que se describen los puestos de trabajo. El control de la

gestión; contiene los cálculos de los indicadores de gestión, además de la presentación del control de gestión y las necesidades del personal.

Capítulo IV; dentro de este capítulo se describe al área Jurídico Legal, en el cual se especifica la forma jurídica de la empresa de cómo está constituido y cuáles son los trámites necesarios para su funcionamiento, adicional a ello se detallan los registros y permisos que obligatoriamente debe cumplir para poner en marcha el negocio.

Capítulo V; área financiera, en este capítulo se fija el plan de inversión que refleja los recursos importantes para el inicio de las actividades económicas de la empresa, además de calcular los costos, gastos, ingresos y de más rubros necesarios para efectuar la evaluación financiera.

Objetivos del trabajo de titulación

Objetivo General

Estructurar un plan de negocios para la elaboración y comercialización de canastas de harina de arroz en la ciudad de Ambato, provincia de Tungurahua.

Objetivos Específicos

- Determinar el estudio de mercado la oferta y demanda del producto a comercializar.
- Identificar el proceso productivo y los recursos necesarios para la elaboración de las canastas de harina de arroz.
- Establecer una estructura organizativa que responda a los requerimientos del negocio y las exigencias del mercado.
- Fijar el tipo de forma jurídica y los procedimientos que la conforman para el adecuado funcionamiento de la empresa.
- Desarrollar un estudio financiación para que determine la aceptabilidad y viabilidad de negocio.

CAPÍTULO I

ÁREA DE MARKETING

1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

1.1.1 Especificación del Servicio o Producto.

Las canastas de harina de arroz se definen dentro de la categoría de producto, según García (2015) un producto es un conjunto de características tanto intrínsecas como la variedad, diseño, la marca, el empaque, tamaño y las características externas como la distribución, el precio, la promoción, etc.

Este producto se originó de la necesidad de ofertar en el mercado un producto que sustituya el uso de los envases para alimentos que son fabricados generalmente de plástico ya sean tarrinas, bandejas descartables o fundas que ocasionan contaminación al ambiente, ya que estos envases plásticos están hechos de cloruro de polivinilo (PVC), según Frías, Lema, y Gavilán (2003) los desechos de los plásticos sintéticos representan un impacto ambiental negativo porque no se degradan en el entorno. Al no degradarse se acumulan y contaminan bosques, ríos, mares, océanos, afectando a la fauna marina y terrestre. Además, según (Noroña (2018) las tarrinas de comida y las botellas de plástico representan una fuente importante de contaminación a nivel nacional, ya que, en los tres últimos años, se recolectaron 499.33 toneladas de desechos en todo el territorio.

Por otra parte, el uso de envases plásticos para comer comidas calientes podría aumentar el riesgo en la salud tanto de adultos como de niños porque cuando los plásticos están expuestos a altas temperaturas o calor; se desprende del plástico toxinas como: la dioxina, el bifenilo A y los falatos, que son químicos que se utilizan para hacer el plástico (Guerschanik, 2016).

Por otra parte, el uso de envases plásticos para comer comidas calientes podría aumentar el riesgo en la salud tanto de adultos como de niños porque cuando los plásticos están expuestos a altas temperaturas o calor; se desprende del plástico toxinas como: la dioxina, el bifenilo A y los falatos, que son químicos que se utilizan para hacer el plástico (Guerschanik, 2016).

Es por ello que lo más conveniente es utilizar otros productos que no sean derivados del plástico, motivo por el cual se propone la creación de canastas de harina de arroz como producto reemplazo para los envases plásticos, todo ello con el fin de coadyuvar a la salud de las personas.

El producto combina dos beneficios tanto para el consumidor como el medio ambiente, ya que la principal materia de la canasta es la harina de arroz, pues el arroz en sí es un alimento que contiene varias propiedades nutricionales para el consumidor, según la FAO (2015) el arroz blanco es rico en fibra, vitamina B, minerales y nutrientes, además por cada 100 gramos de arroz blanco aporta 6.8 gramos de proteína, 1.2 miligramos de hierro, 0.5 gramos de cinc, y 0.6 gramos de fibra en la alimentación humana.

Mientras que el otro beneficio, un impacto positivo al medio ambiente, generaría la reducción de desechos causados por los desperdicios de las tarrinas de comida, envases o platos de plástico, debido a que generalmente estos envases después de utilizados son arrojados a la basura sin recibir un adecuado tratamiento de manejo de desechos, acumulándose en carreteras, bosques, o ríos. De esta manera las canastas de arroz podrán consumirse al igual que el alimento que estará en su interior, además se ofrecerá una amplia gama de aplicaciones para el uso gastronómico, contribuyendo a la mejorar la salud y nutrición de los consumidores como la reducción de desechos plásticos al medio ambiente.

Dichas canastas de harina de arroz, tendrá una forma tal cual una canasta para helado con la diferencia que tendrá una dimensión de 25.2 cm x 15 cm, medida única. Por otra parte, este producto se presentará al mercado por medio de las redes sociales y de publicidad en tiendas comerciales.

1.1.2 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona.

Es muy evidente que la utilización de envases plásticos para comida rápida u otros alimentos es muy utilizada en la actualidad por la mayor parte de empresas que expenden estos alimentos, dichas empresas como INGEMAQ, MEGAENVASES CIA. LTDA., Deltaplastic, entre otras, que venden los envases plásticos son los principales competidores para el presente proyecto.

No obstante, el producto que ofertará la empresa son canastas de harina de arroz que tiene varias características innovadoras, pues entre las particularidades el producto se elaborará con materias primas naturales, precisamente para combatir la contaminación que provocan los envases plásticos, además de contribuir al cuidado ambiental. Como ya se mencionó el producto tendrá alto estándares de calidad ya que contendrá productos netamente naturales y porque además será utilizado para contener alimentos consumibles. En este sentido el precio de los productos será accesibles en comparación con los productos similares.

1.2 DEFINICIÓN DEL MERCADO

El mercado según Martínez (2017) es el físico o digital (en el caso del mercado online) en donde operan las fuerzas de la demanda y la oferta, y donde los compradores y vendedores interactúan o a través de intermediarios para intercambiar bienes, servicios por dinero.

Los mercados incluyen mecanismos o medios para (1) determinar el precio del artículo comercializado, (2) comunicar la información del precio, (3) facilitar transacciones y transacciones, y (4) efectuar la distribución. El mercado para un artículo en particular está formado por clientes existentes y potenciales que lo necesitan y tienen la capacidad y la voluntad de pagar por él (Rivera , 2015).

Es decir que, el mercado lo componen todos los potenciales compradores y consumidores de las canastas de harina de arroz, para el presente plan de negocios en el aspecto conductual de compra se consideró hombres y mujeres en un rango de edad de 20 a 54 años de la ciudad de Ambato que compren sus alimentos en restaurantes o en establecimientos de comida o que deseen elaborar platillos innovadores en su hogar, según Aguilar y Benítez (2006) comprenden todas las

personas que realizan algún tipo de actividad económica o que buscaron activamente hacerlo. De esta manera se asegura incluir a los potenciales clientes que busquen alimentar sanamente a su familia a través de un producto natural, además de reducir la contaminación ambiental y que dispongan de los recursos económicos para adquirirlos.

1.2.1 ¿Qué mercado se va a tocar en general?

1.2.1.1 Categorización de sujetos

Los clientes de la empresa son hombres y mujeres en un rango de edad de 20 a 54 años de la ciudad de Ambato, encargados de la alimentación en sus hogares.

Tabla 1: Categorización de sujetos

Categoría	Sujeto
¿Quién compra?	Responsable de la alimentación del hogar.
¿Quién usa?	Familia.
¿Quién decide?	Responsable de la alimentación del hogar.
¿Qué influye?	Informes de contaminación ambiental causados por plásticos PVC. Informes sobre nutrición.

Fuente: Investigación documental.

1.2.1.2 Estudio de Segmentación

El cantón Ambato está compuesto por 18 parroquias rurales: Unamuncho, Totoras, Santa Rosa, San Fernando, San Bartolomé de Pinillo, Quisapincha, Pilahuin, Picaihua, Pasa, Montalvo, Juan B. Vela, Izamba, Huachi Grande, Cunchibamba, Constantino Fernández, Augusto Martínez, Atahualpa, Ambatillo y 10 parroquias urbanas: San Francisco, Pishilata, La Península, La Merced, La Matriz, Huachi Loreto, Huachi Chico, Ficoa, Celiano Monge y Atocha.

Se encuentra localizada en la zona central del Ecuador, tiene una superficie de 1009 kilómetros cuadrados.

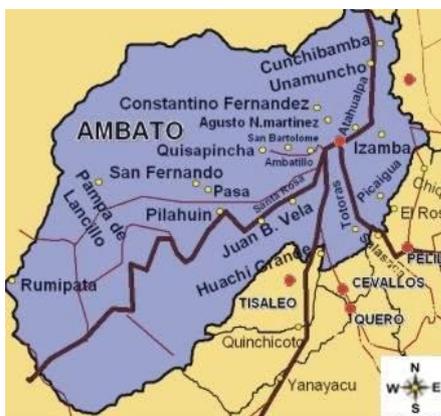


Imagen 1: Mapa del cantón Ambato

Fuente: GAD Ambato

Tabla 2: Dimensión conductual

Variable	Descripción
Tipo de necesidad	Fisiológicas
Tipo de compra	Comparación
Relación con la marca	Sí
Actitud frente al producto	Positiva

Fuente: Investigación documental.

Las necesidades fisiológicas derivadas de la pirámide de Maslow, según Blanco, (2013) es una pirámide que muestra jerárquicamente las necesidades, estas necesidades se refieren a los elementos básicos para la supervivencia de una persona, elementos como comida, ropa, aire, salud, etc., si estas son dominantes los demás tipos de necesidades son inoperantes mientras que las necesidades fisiológicas sean satisfechas.

El tipo de compra es por comparación, por cuanto el cliente podrá elegir entre utilizar tarrinas, bandejas o fundas plásticas que contaminan el ambiente, o la canasta de arroz que ofrece propiedades nutritivas y ayuda a la reducción de desechos plásticos al medio ambiente. Los clientes empezarán a tener una relación con la marca, desde cuando compren el producto y disfruten de los beneficios nutricionales de las canastas de harina de arroz, para lo cual la actitud será positiva por el sabor, la textura y los aportes nutricionales.

Tabla 3: Dimensión geografía

Variable	Descripción
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Tungurahua
Ciudad	Ambato
Zona	Urbana y rural
Tamaño	342.529 habitantes en el 2010 378.523 habitantes proyectados para el 2019

Fuente: (INEC, 2010)

Tabla 4: Dimensión demográfica

Variable	Descripción	2010	2019
Sexo	Hombres y mujeres	342.529	378.523
Edad	20 a 54 años	155,679	181.385

Fuente: (INEC, 2010)

Nota: Los datos corresponden al censo poblacional del año 2010 están proyectados al 2019 con el promedio de la Tasa de Crecimiento Poblacional (TCP) del 1.54%.

1.2.1.3 Plan de muestreo

Prueba Piloto

Se determinó una encuesta piloto para determinar la estructura adecuada de las preguntas según Escofet, Folgueiras, Luna, y Palou (2016) se debe realizar una encuesta piloto para determinar la fiabilidad del cuestionario. Esto se realizó con el fin de determinar si las preguntas son acordes a las necesidades de la investigación de mercado. Se aplicó la encuesta piloto a 30 personas de la ciudad de Ambato entre los rangos de edad de 20 a 54 años de edad, los resultados se encuentran en el Anexo 1.

No obstante, se tomó una pregunta central como referencia para conocer la aceptabilidad del producto, esta interrogante fue la pregunta 3. ¿Consume productos derivados del arroz en su alimentación diaria?, de la cual se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 5 Pregunta 3

Alternativas	Valor	Seria	Porcentaje	Promedio
Si	27	P	91%	0,91
No	3	Q	9%	0,09
TOTAL	30		100%	

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación: El 91% de los encuestados indican que, si consumen productos derivados del arroz en su alimentación diaria, mientras que, el 9% manifiesta que no ha consumido este tipo de productos. Con dichos datos se puede verificar que la mayor parte de las personas si ha consumido derivados del arroz, motivo por el cual, se considera que existe una población significativa para el consumo de las canastas de harina de arroz.

Fórmula para el cálculo de la muestra

Según García, Reding, y López (2013) la muestra permite a los investigadores conocer cuántos individuos deben ser estudiarse, es un subgrupo o una parte de la población que será estudiada, para ello la muestra debe ser representativa. Para determinar la muestra se aplicó la fórmula de la población finita.

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + Ne^2}$$

En donde:

n: tamaño de la muestra

Z: nivel de confianza 1.96 = 95%

P: probabilidad de ocurrencia (aceptación del producto 0.91)

Q: probabilidad de no ocurrencia (rechazo del producto 0.09)

N: Población

e: Error de la muestra 5%

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{Z^2 * P * Q + Ne^2}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.91 * 0.09 * 181385}{1.96^2 * 0.91 * 0.09 + 181385(0.05)^2}$$

$$n = 126$$

Mediante el cálculo de la fórmula se obtuvo una muestra de 126 personas a ser encuestadas en Ambato, en un rango de edad de 20 a 54 años.

Objetivo específico 1

Determinar el proceso operativo de elaboración de canastas de harina de arroz acorde a las necesidades de los clientes.

Tabla 6: Cuadro de necesidades objetivo 1

Necesidades de información	Tipo de información	Fuentes	Instrumentos
Determinar las características nutritivas de la harina de arroz	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Conocer los procesos de elaboración para la obtención de las canastas de la harina de arroz	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Establecer las maquinarias necesarias para la producción	Secundaria	Libros Proveedores	Servicios agrupados
Determinar los principales proveedores de materias primas	Secundaria	Páginas web Proveedores	Servicios agrupados
Conocer las normas de calidad e higiene para cumplir con los procesos operativos	Secundaria	INEN Páginas web	Servicios agrupados

Fuente: Investigación propia

Objetivo específico 2

Realizar la investigación de mercado para determinar la aceptación del producto canastas de harina de arroz y las características sobre el: precio, plaza, producto y promoción.

Tabla 7: Cuadro de necesidades objetivo 2

Necesidades de información	Tipo de información	Fuentes	Instrumentos
Segmentación	Secundaria	INEC	Servicios agrupados
Establecer el nivel de conocimientos del mercado objetivo sobre el producto	Primaria	Clientes	Encuesta
Determinar la frecuencia de consumo	Primaria	Clientes	Encuesta
Conocer el lugar de venta ideal	Primaria	Clientes	Encuesta
Conocer los gustos y preferencias de los consumidores	Primaria	Clientes	Encuesta
Determinar el tamaño ideal del producto	Primaria	Clientes	Encuesta
Establecer la presentación	Primaria	Clientes	Encuesta
Determinar el precio	Primaria	Clientes	Encuesta
Conocer los medios de promoción del producto	Primaria	Clientes	Encuesta
Determinar el canal de distribución del producto	Primaria	Clientes	Encuestas

Fuente: Investigación propia

1.2.1.4 Diseño y recolección de información.

DESARROLLO DE INSTRUMENTOS

INFORMACIÓN SECUNDARIA

Servicios Agrupados

Necesidad 1

Determinar las características nutritivas de la harina de arroz:

Según Alvis, Pérez, y Arrazola (2011) la harina de arroz es una materia prima que se adapta a todo tipo de menús, convirtiéndose en la alternativa más saludable a la harina de trigo, especialmente para las personas que sean celíacos ya que el arroz no contiene gluten, por lo que controla el colesterol.

Las propiedades nutricionales de la harina de arroz según (FUNIBER, 2017) son:

Tabla 8: Propiedades nutricionales de la harina de arroz

Nutrientes	Cantidad
Energía	357
Proteína	5.95
Grasa total (gr.)	1.42
Colesterol (mg.)	0
Glúcidos	85.47
Fibra (g)	6.50
Calcio (mg)	10
Hierro (mg)	0.35
Yodo (microgramo)	1
Vitamina A (mg)	0
Vitamina C (mg)	0
Vitamina D (microgramo)	0
Vitamina E (mg)	0.13
Vitamina B12 (microgramo)	0.10
Folato (microgramo)	4

Fuente: (FUNIBER, 2017)

Necesidad 2

Conocer el proceso de elaboración para la obtención de las canastas de la harina de arroz

La principal materia prima es la harina de arroz, según Gil (2010) esta se obtiene del proceso de molido finamente del arroz, este puede ser del grano blanco o integral. Para hacer la harina, se quita la cascarilla y se obtiene así el arroz crudo, que se muele para obtener la harina de arroz.



Imagen 2: Harina de arroz

Fuente: Google imágenes

Los principales ingredientes para la obtención de la canasta de harina de arroz son: agua potable, sal y aceite bajo los siguientes porcentajes:

Tabla 9: Componentes de las canastas de harina de arroz

Componente	Porcentaje
Harina de arroz	60%
Agua	30%
Sal	1-2%
Aceite	8%

Fuente: (Silva, 2016)

Los aditivos necesarios para la elaboración: glutamato monosódico (acentuador de sabor) y conservador de panificación.

Los pasos para la elaboración de las canastas de harina de arroz son:

- Selección y recepción de la materia prima, ingredientes y aditivos
- Dosificación de la materia prima, ingredientes y aditivos
- Primer mezclado: consiste en la mezcla de la materia prima, ingredientes y aditivos en seco.
- Segundo mezclado: consiste en la incorporación de aceite, saborizante y agua, con el primer mezclado.
- Amasado: el amasado se realiza en la maquina amasadora

- División y pesado: se divide la masa en porciones, pesadas en balanza
- Moldeado: las masas ya pesadas se moldean en forma de canasta de acuerdo a diámetros establecidos.
- Reposo: las piezas de masa tienen un periodo de reposo de 30 min a 30 °C
- La canasta de harina de arroz obtenida tiene un grosor de 3 milímetros aproximadamente y un diámetro aproximado de 13-14 cm.
- Horneado
- Enfriado y pesado
- Almacenado: las canastas de harina de arroz se almacenan en bolsas plásticas transparentes de polietileno de baja densidad (LDPE) con una banda hermética para abrir y cerrar, manteniendo una temperatura de refrigeración de 5°C.

Necesidad 3

Establecer las maquinarias necesarias para la producción

Las maquinarias y equipos necesarios para la producción de las canastas de harina de arroz son las siguientes:

- Balanza digital para alimentos: esta se necesita para pesar y dosificar los ingredientes para las canastas de harina de arroz.



Imagen 3: Balanza digital para alimentos
Fuente: Google imágenes

- Amasadora industrial de capacidad de 100 libras, 110 y 220 voltios:



Imagen 4: Amasadora industrial de 100 libras
Fuente: Google imágenes

- Moldes en forma de canasta de acero inoxidable.



Imagen 5: Molde en forma de canasta de acero
Fuente: Google imágenes

- Horno industrial automático a gas



Imagen 6: Horno industrial automático a gas
Fuente: Google imágenes

- Transportadora de rodillos de acero inoxidable.



Imagen 7: Transportadora de rodillos de acero inoxidable.
Fuente: Google imágenes

- Empaquetadora industrial semiautomática de 220 voltios.



Imagen 8: Empaquetadora industrial
Fuente: Google imágenes

- Máquina codificadora semiautomática: máquina para imprimir con gran nitidez fechas de vencimiento, fecha de elaboración, lote y PVP en superficies de polietileno, polipropileno.



Imagen 9: Máquina codificadora semiautomática
Fuente: Google imágenes

Necesidad 4

Determinar los principales proveedores de materias primas

De acuerdo a la investigación realizada, los siguientes proveedores podrán satisfacer las necesidades de materias primas para realizar los procesos de producción.

Tabla 10: Proveedores de materias primas

Materia	Proveedores
Harina de arroz	MASCORONA PRODICEREAL MOLINOS RIPALDA MOLINOS PAULTIER
Agua potable	EMAPA
Sal	ECUASAL
Aceite	La Fabril S.A Industrias ALES
Glutamato monosódico (saborizante)	AJINOMOTO DEL ECUADOR S. A
Conservador de panificación	LEVAPAN S. A

Fuente: Investigación documental

Necesidad 5

Conocer las normas de calidad e higiene para cumplir con los procesos operativos.

Considerando los procesos que deben cumplir los procesos operativos desde la adquisición de las materias primas hasta el empaquetado de las canastas de harina de arroz, se pueden mencionar las más importantes:

Tabla 11: Normas de calidad

Procedimiento	Norma de calidad
Requisitos de la harina de arroz	NTE INEN 3050 Descripción Esta norma establece las especificaciones para la harina de arroz, destinada para el consumo humano.
Aditivos alimentarios permitidos para consumo	NTE INEN 2074 Descripción

Procedimiento	Norma de calidad
	La presente Norma define las categorías de alimentos o los productos alimenticios individuales en los que el uso de aditivos alimentarios no está permitido o deberá restringirse
Buenas prácticas de manufactura para alimentos procesados	<p>Descripción</p> <p>Detalle de todas las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envasado, etiquetado, empacado, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos procesados de consumo humano, en el territorio nacional.</p>
Rotulado de productos alimenticios para el consumo humano	<p>NTE INEN 1334-2:2001</p> <p>Descripción</p> <p>Esta norma establece los requisitos mínimos que debe cumplir el rotulado nutricional de los alimentos procesados, envasados y empaquetados</p>
Norma BPM	<p>Descripción</p> <p>Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), son las normas establecidas oficialmente que actualmente regulan a las plantas procesadoras de alimentos en particular, en cuanto a los procedimientos de fabricación, limpieza y desinfección, la higiene personal, la manipulación, los controles, registros, almacenamiento, que garantizan calidad y seguridad alimentaria.</p>

Fuente: Investigación documental

INFORMACIÓN PRIMARIA

Objetivo específico 2

Realizar la investigación de mercado para determinar la aceptación del producto canastas de harina de arroz y las características sobre el: precio, plaza, producto y promoción.

A continuación, se presenta las encuestas realizadas para determinar el estudio de mercado, aplicado a una muestra de 126 personas en Ambato, en un rango de edad de 20 a 54 años, responsables de la alimentación del hogar.

1. ¿Con que frecuencia utiliza platos o envases desechables?

Tabla 12: Pregunta 1

Alternativas	Total	Porcentaje
Siempre	89	70.64%
Casi siempre	22	17.46%
Ocasionalmente	9	7.14%
Casi nunca	6	4.76%
Nunca	0	0,00%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

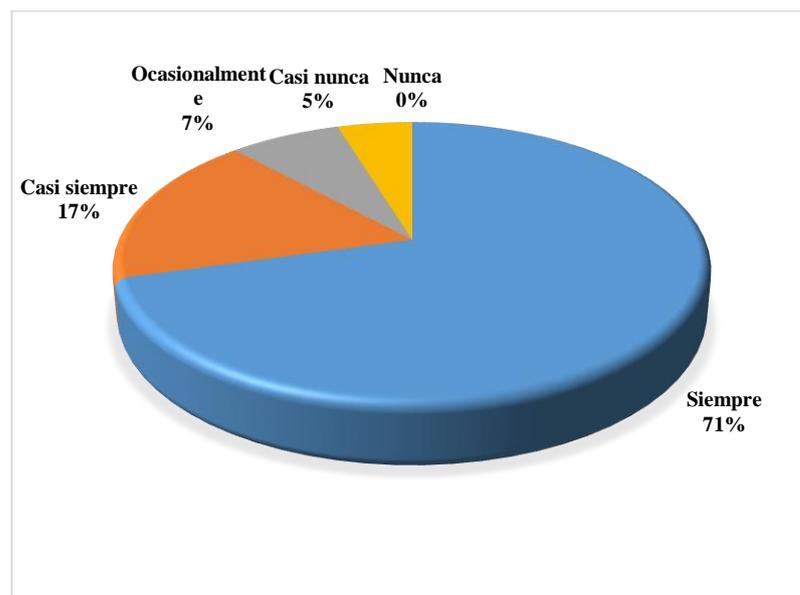


Gráfico 1: Frecuencia de uso de envases desechables

Fuente: Encuesta

Análisis

Del 100% del total de personas encuestadas, el 70.64% utiliza siempre envases desechables, 17.46% casi siempre, 7.14% ocasionalmente y 4.76% casi nunca.

Interpretación

Se puede observar que las personas encuestadas en su mayor parte siempre utilizan envases desechables en su alimentación, por lo que existe mayor incidencia de contaminación generada por el uso y desecho de estos envases que generalmente son hechos de plástico, por lo que el producto canastas de harina de arroz tiene oportunidades en el mercado que además ayudará a reducir la contaminación ambiental. En este sentido, este producto brindará múltiples beneficios a la salud humana, pues con la utilización de las canastas se prevé eliminar las toxinas que generalmente se desprenden de los envases plásticos y que afectan a la salud de las personas.

2. ¿Conoce usted los beneficios nutricionales del consumo de productos hechos a base de la harina de arroz?

Tabla 13: Pregunta 2

Alternativas	Total	Porcentaje
Sí	74	58.73%
No	52	41.27%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

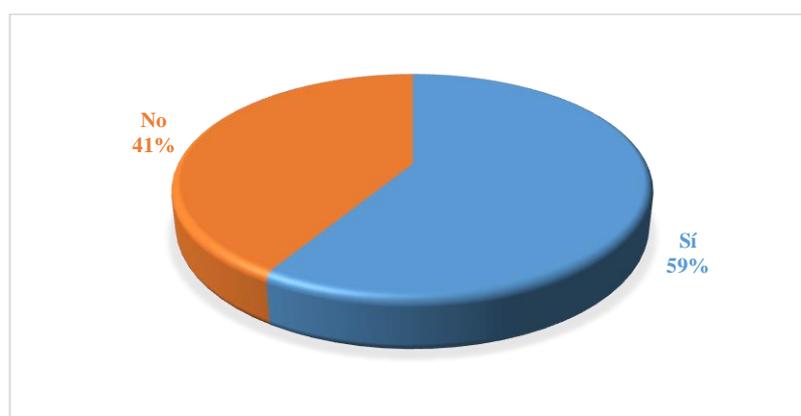


Gráfico 2: Conocimiento sobre los beneficios nutricionales de la harina de arroz

Fuente: Encuesta

Análisis

Con respecto a la pregunta sobre el conocimiento de los beneficios nutricionales de la harina de arroz, el 58.73% respondió que Sí conoce mientras el 41.27% menciona que No conoce.

Interpretación

Existe una parte importante, el 41% que representa casi la mitad de las personas encuestadas que desconocen los beneficios nutricionales de la harina de arroz, por lo tanto, se debe realizar esfuerzos para promocionar los beneficios nutricionales y también ambientales al consumir las canastas que están hechas de harina de arroz.

3. ¿Consume productos derivados del arroz en su alimentación diaria?

Tabla 14: Pregunta 3

Alternativas	Total	Porcentaje
Sí	126	100.00%
No	0	0.00%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

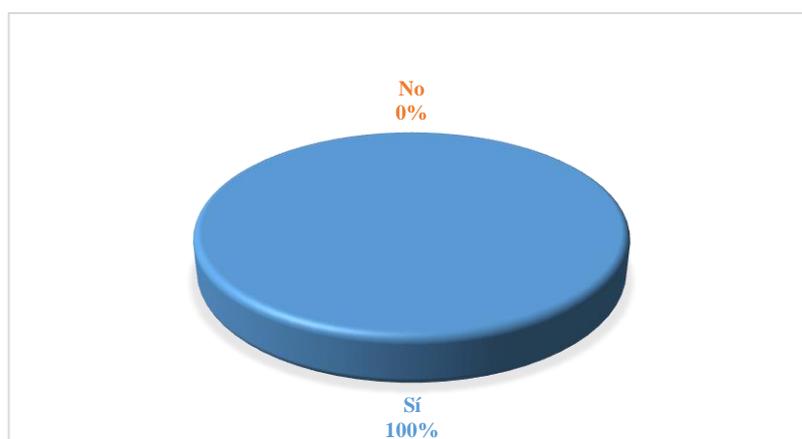


Gráfico 3: Consumo de productos derivados del arroz

Fuente: Encuesta

Análisis

Del 100% de personas encuestadas, la totalidad consume arroz diariamente, por lo tanto, es fácil la adopción de las canastas de harina de arroz en su dieta diaria y estarían dispuestos a adquirir las canastas de harina arroz y reemplazar los envases plásticos.

Interpretación

La mayor parte considera el arroz dentro de su alimentación, el producto canastas de harina de arroz permite mejorar la alimentación y evitar la contaminación que genera los residuos y desechos plásticos, por lo tanto, el producto podrá aprovechar de la amplia aceptación en el mercado objetivo.

4. ¿Con que frecuencia estaría dispuesto a consumir las canastas de harina de arroz?

Tabla 15: Pregunta 4

Alternativas	Total	Porcentaje
Diariamente	73	57.94%
Semanalmente	31	24.60%
Quincenalmente	20	15.87%
Mensualmente	2	1.59%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta



Gráfico 4: Frecuencia de consumo

Fuente: Encuesta

Análisis

Las personas encuestadas mencionaron que, diariamente estarían dispuesto a consumir las canastas de harina de arroz el 57.94%, semanalmente el 24.60%, quincenalmente el 15.87% y mensualmente solo el 1.59%.

Interpretación

Un porcentaje importante consumiría diariamente las canastas de harina de arroz lo que significa que la aceptación del producto por parte del mercado consumidor es grande y que además se tendrá un porcentaje característico de individuos que adquirirán los productos de forma diaria, lo que representa los ingresos diarios que puede obtener el negocio.

5. ¿Qué precio pagaría por un paquete de 12 canastas de harina arroz?

Tabla 16: Pregunta 5

Alternativas	Total	Porcentaje
\$ 2.50 a \$ 3.00	27	21.43%
\$ 3.01 a \$ 3.50	85	67.46%
\$ 3.51 a \$ 4.00	13	10.32%
\$ 4.01 a \$ 4.50	1	0.79%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

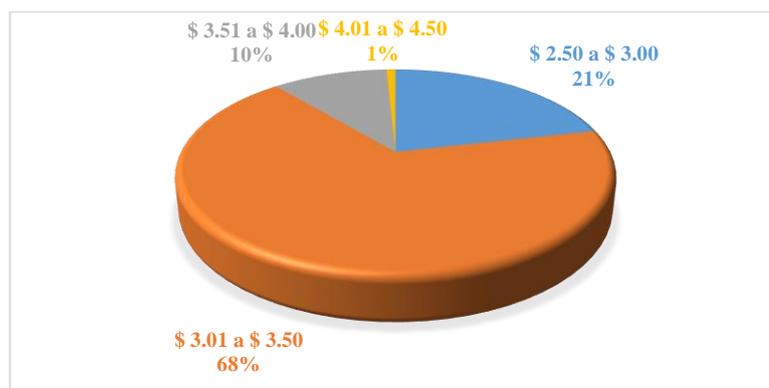


Gráfico 5: Precio estimado de compra

Fuente: Encuesta

Análisis

Del 100% de las personas encuestadas, el 67.46% de 3.01 a 3.50 dólares, el 21.43% estaría dispuesto a pagar de 2.50 a 3 dólares, el 10.32% de 3.51 a 4 dólares y 0.79% de 4.01 a 4.50 dólares.

Interpretación

Existe un porcentaje de personas que están dispuestos a pagar de 3.01 a 3.50 dólares por un paquete de canastas de harina de arroz, por lo tanto, se debe ajustar los costos y los márgenes de ganancias para poder obtener un precio de venta comparable a la disposición al pago de los potenciales clientes.

6. ¿Seleccione el lugar de compra más cómodo y cercano en dónde le gustaría comprar o consumir las canastas de harina de arroz?

Tabla 17: Pregunta 6

Alternativas	Total	Porcentaje
Supermercados	56	44.44%
Micro mercados	29	23.01%
Tiendas	12	9.53%
Puestos de comida	2	1.59%
Restaurantes	27	21.43%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

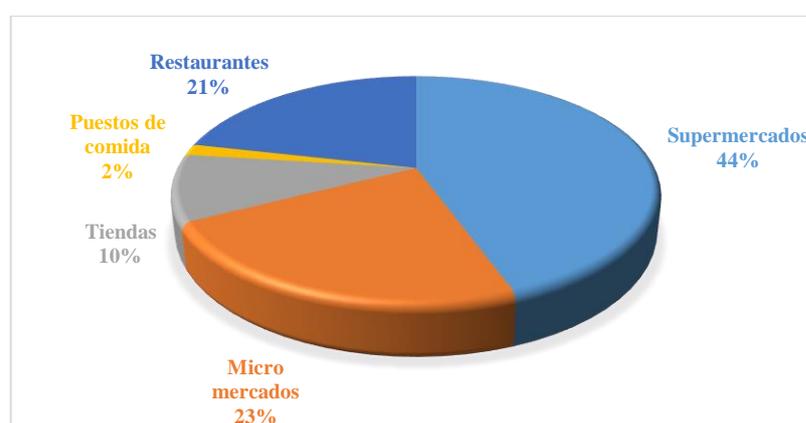


Gráfico 6: Lugar preferido de compra

Fuente: Encuesta

Análisis

De acuerdo a la encuesta, el 44.44% prefieren los supermercados, el 23.01% prefieren micro mercados, 21.43% prefieren restaurantes, el 9.53% prefieren tiendas y 1.59% prefieren puestos de comida ambulante.

Interpretación

Los canales de comercialización preferidos son: los supermercados, micro mercados y restaurantes, en los dos primeros canales el cliente podrá adquirir las canastas de harina de arroz para preparar sus platillos preferidos, y en los restaurantes los clientes podrán solicitar el producto en reemplazo de los envases desechables que contaminan el ambiente.

7. ¿Cuál es la principal característica que le gustaría que cumpla las canastas de harina de arroz?

Tabla 18: Pregunta 7

Alternativas	Total	Porcentaje
Sabor	41	32.54%
Precio accesible	37	29.37%
Textura	12	9.52%
Certificaciones de calidad	26	20.63%
Ingredientes naturales	10	7.94%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta



Gráfico 7: Características del producto

Fuente: Encuesta

Análisis

Del total de personas encuestadas, 32.54% prefiere sabor, 29.37% menciona precio, 20.63% prefiere certificaciones de calidad, 9.52% prefiere textura y 7.94% prefieren ingredientes naturales.

Interpretación

Las características con mayor preferencia son el sabor, precio y certificaciones de calidad, por lo tanto, se debe considerar estas tres características al momento de la producción de las canastas de arroz de manera que se puedan satisfacer las necesidades de los consumidores finales.

8. De las siguientes empresas productoras de alimentos a base de harina de trigo, ¿cuál es la que usted más prefiere?

Tabla 19: Pregunta 8

Alternativas	Total	Porcentaje
MIGAPAN S. A	12	9.52%
INALECSA	75	59.52%
FACUNDO (Grupo VILASECA)	29	23.02%
MAXIPAN	10	7.94%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

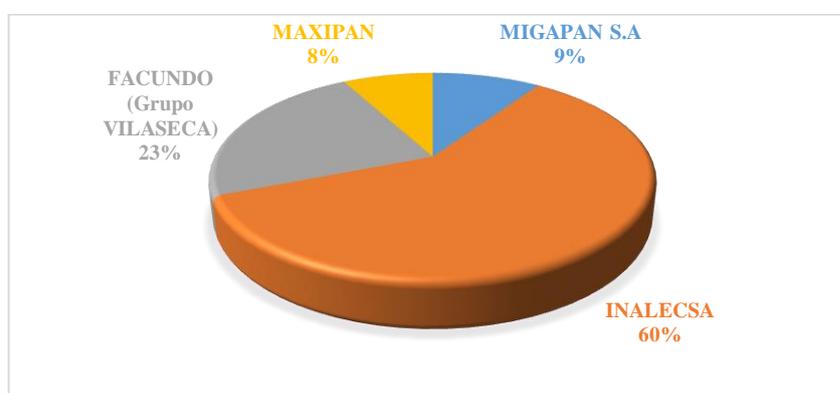


Gráfico 8: Principales competidores

Fuente: Encuesta

Análisis

Los principales competidores mencionados por las personas encuestadas son: INALECSA con el 59.52%, FACUNDO con el 23.02%, MIGAPAN S.A con el 9.52% y MAXIPAN con el 7.94%, estas empresas ofertan productos similares o sustitos de las canastas de harina de arroz.

Interpretación

En el análisis de competitividad se debe considerar a las empresas INALECSA y FACUNDO para poder determinar cuál es la situación de la empresa frente a las principales empresas competidoras.

9. ¿Qué material le gustaría para el empaquetado del producto?

Tabla 20: Pregunta 9

Alternativas	Total	Porcentaje
Cartón	25	19.84%
Bolsas con cierre hermético	86	68.25%
Empaque de aluminio	15	11.91%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

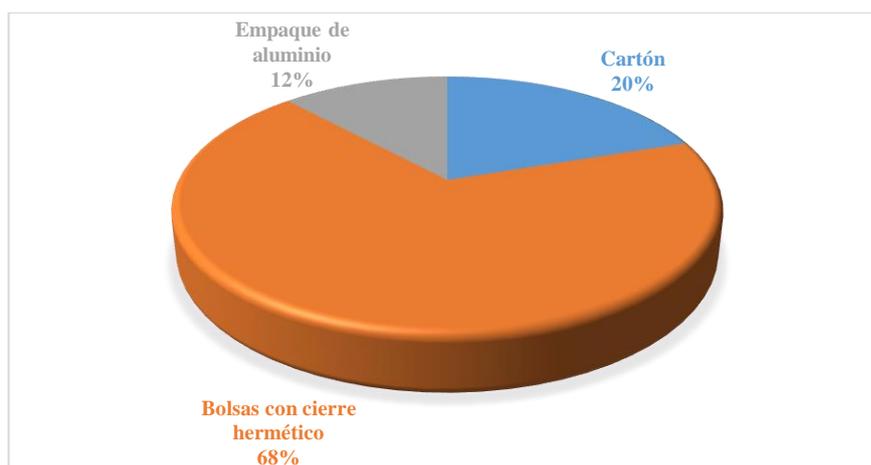


Gráfico 9: Material del empaque

Fuente: Encuesta

Análisis

De la totalidad de los encuestados, el 56% manifiesta que el material que más le agrada para que las canastas estén empaquetadas es el cartón, el 32% indican que prefieren las bolsas con cierre hermético, el 11% optan por el empaque de aluminio y el 1% prefieren envases que no afecten al medio ambiente.

Interpretación

Acorde a los datos obtenidos se pudo verificar que la mayor parte de personas prefieren los envases de cartón y las bolsas con cierre hermético, por lo que es muy importante tomar en cuenta este dato al momento de fijar el tipo de empaque a utilizar para empacar el producto, con el fin de acogerse a las sugerencias de los potenciales clientes.

10. ¿Cuál es su medio de comunicación preferido?

Tabla 21: Pregunta 10

Alternativas	Total	Porcentaje
WhatsApp	51	40.48%
Facebook	35	27.78%
YouTube	30	23.81%
Periódicos	4	3.17%
Radio	6	4.76%
Total	126	100%

Fuente: Encuesta

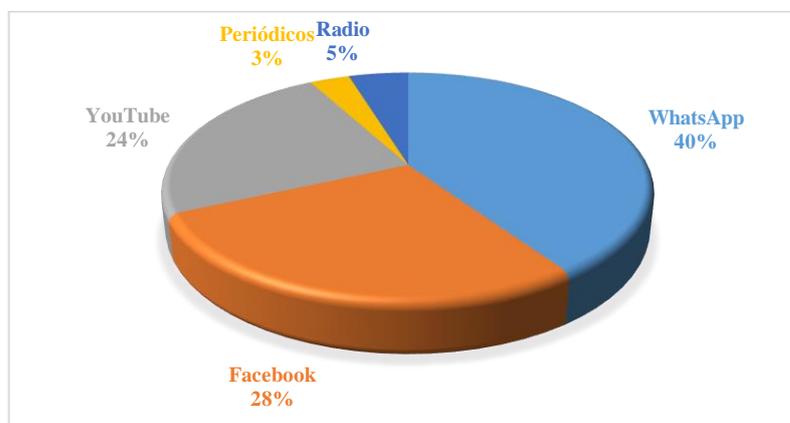


Gráfico 10 Medios de comunicación

Fuente: Encuesta

Análisis

Del 100% del total de encuestados, 40.48% respondió que prefieren como medio de comunicación WhatsApp, 27.78% Prefiere Facebook, 23.81% indico YouTube, mientras que tan solo 4.76% prefiere la radio y 3.17% periódicos.

Interpretación

Se deben utilizar los canales WhatsApp, Facebook, y YouTube como plataformas tecnológicas de comunicación, tanto para realizar las promociones, ventas y contacto directo con el cliente.

1.2.2 Demanda Potencial

La demanda potencial según Herrera y Sánchez (2015) la demanda potencial representa los consumidores o clientes que tienen interés por adquirir el producto, es posible convencerlos mediante la utilización de instrumentos de marketing.

En el presente plan de negocios la demanda potencial comprende todos los posibles consumidores que buscan un producto nutritivo, innovador y que ayude a preservar el medio ambiente, para ello las canastas de harina de arroz es un producto que busca satisfacer estas necesidades, dentro de un mercado compuesto por personas del género masculino y femenino que sean responsables de la alimentación del hogar y en un rango de edad de 20 a 54 años del cantón Ambato.

Los datos que se dispone de la población del mercado objetivo son tomados de la base de datos del censo de población y vivienda (INEC, 2010), con una tasa de crecimiento poblacional (TCP) del 1,5%. No obstante, para determinar la demanda actual se procede a aplicará el cálculo de mínimos cuadrados:

Datos:

X = número de años

$\sum x$ = sumatoria de años

Y = total demanda

XY = número de años por demanda total = demanda por año

X^2 = potencia de los números de años

Tabla 22: Demanda histórica

	X	Y	XY	X²
1	2010	159400	159400	1
2	2011	161791	323582	4
3	2012	164218	492654	9
4	2013	166681	666725	16
5	2014	169181	845907	25
6	2015	171719	1030314	36
7	2016	174295	1220064	49
8	2017	176909	1415274	64
9	2018	179563	1616066	81
45		1523757	7769986	285

Elaborado por: Claudia Criollo

Como se observa en la tabla anterior se utilizó el cálculo de los mínimos cuadrados para poder proyectar la demanda del 2010 al 2019, y en base a ello se realizan otros cálculos para establecer una proyección al 2023, como se muestra a continuación:

- Promedio número de años

$$x = \frac{\sum x}{n}$$

$$x = \frac{45}{9}$$

$$x = 5$$

- Promedio demanda

$$y = \frac{\sum y}{n}$$

$$y = \frac{1523757}{9}$$

$$y = 169306,39$$

$$b = \frac{\sum xy - nxy}{\sum x^2 - nx^2}$$

$$b = \frac{7769986 - 45 * 169306,39}{285 - 9 * (5)^2}$$

$$b = 2519,97$$

$$a = y - bx$$

$$a = 169306,39 - 2519,97 * 5$$

$$a = 156706,52$$

- Demanda para los próximos años proyectados

$$y = a + bx$$

$$y = 156706,52 + 2519,97 * 10$$

$$y = 181906$$

Tabla 23: Proyección de la demanda

$Y = a + b X$	
Años	Demanda
2019	181906
2020	184426
2021	186946
2022	189466
2023	191986

Elaborado por: Claudia Criollo

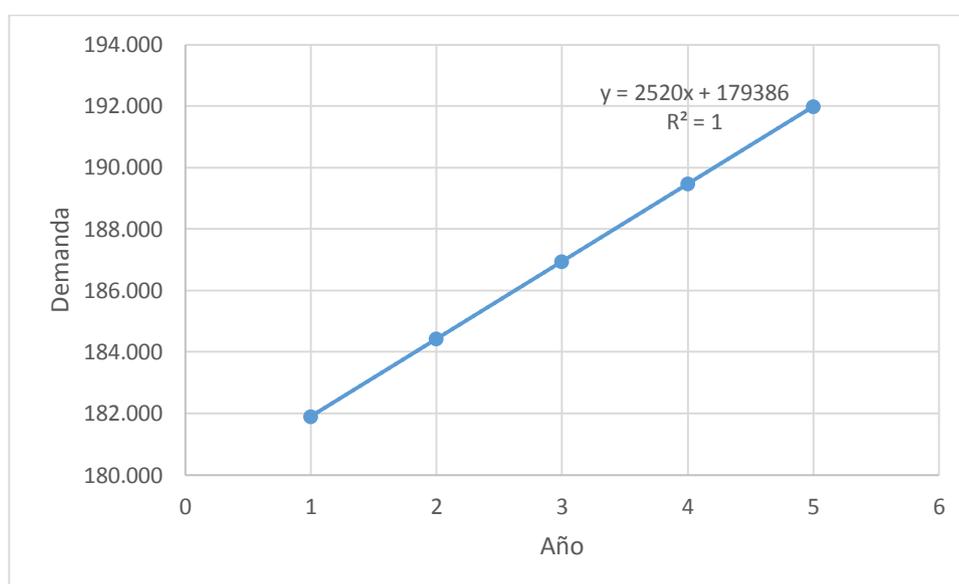


Gráfico 11: Demanda Potencial
Elaborado por: Claudia Criollo

Análisis

Acorde a los resultados obtenidos se puede observar que existe una relación directa entre las variables de estudio, es decir, que a medida que pasan los años la demanda también crece, lo que favorecerá notablemente a la empresa, es decir, que el mercado potencial desde el 2019 será de 181.906 personas y para el 2023 será de 191.986 personas con una TCP del 1.5%.

1.3 ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE

1.3.1 Análisis del micro ambiente

El análisis de las 5 fuerzas de Michael Porter permite identificar 5 fuerzas específicas, según Peirano (2014) Porter desarrolló un modelo en el cual se identifican cinco fuerzas que compiten por la rentabilidad en una industria específica, las fuerzas son: el poder de negociación de los proveedores, el poder de negociación de los clientes, las barreras de entrada del sector, los productos sustitutos y la rivalidad del sector.

Adicionalmente estas fuerzas permiten a la empresa generar herramientas para contrarrestar los efectos de estas fuerzas y la creación de estrategias generales para permitir posicionarse en el mercado.

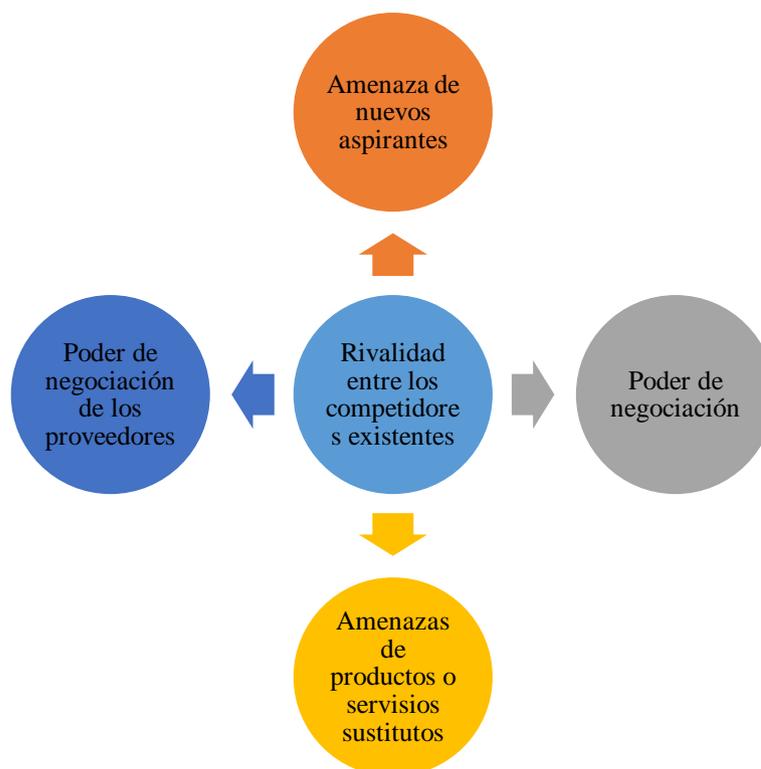


Gráfico 12: Fuerzas competitivas de Porter
Fuente: (Porter, 2017)

Para el análisis de las fuerzas de Porter, se deben considerar los siguientes elementos:

1. Rivalidad y competencia en el mercado
2. Amenaza de nuevos competidores
3. Poder de negociación con los compradores.
4. Amenaza de ingresos de productos sustitutos
5. Poder de negociación de los proveedores.

1. Rivalidad entre los competidores existentes

Esta amenaza es fundamental en la competencia en la industria, según Fred (2013) el grado de competencia se deriva de la mayor o menor rivalidad entre empresas competidoras en una industria o sector, influye directamente en el potencial competitivo y el nivel de atractivo de un sector.

La situación actual en cuanto a la competitividad se puede determinar mediante las empresas que compiten en el mismo sector o en productos sustitutos, como las empresas que fabrican productos derivados del trigo como tacos, tortillas de harina de maíz o trigo como INALECSA y FACUNDO, por lo tanto, hay un mayor grado de atractivo para que la empresa pueda ofertar el producto en el mercado ya que en actualidad no se oferta las canastas de harina de arroz.

Tabla 24: Rivalidad y competencia en el mercado

Factores	Alto (+)	Medio	Bajo (-)
Número de competidores		1	
Nivel de diferenciación de productos en el mercado			1
Características diferenciadoras del producto			1
Competitividad de precios	1		
Nivel de rivalidad	1	1	2

Fuente: Investigación documental

Análisis

El nivel de rivalidad en el mercado de la producción y comercialización de canastas de harina de arroz es bajo, debido a que ninguna empresa oferta el producto canastas de harina de arroz en el mercado, sin embargo, hay que considerar que

existen productos sustitutos como las tortillas de harina de maíz y trigo producidas por grandes compañías como INALECSA o Facundo, por lo tanto, dependiendo del grado de éxito en el mercado estas organizaciones podrían producir el mismo producto, para ello la empresa debe estar preparada.

2. Amenaza de nuevos competidores

De acuerdo a Fred (2013) la amenaza de nuevos competidores es significativa cuando las empresas pueden entrar con facilidad a la industria y competir en el mercado, una empresa tiene mayor poder cuando ha alcanzado conocimiento especializado, innovación, tecnología, experiencia, calidad, precios competitivos, lealtad de los clientes, elementos que empresas nuevas no podrán conseguir en poco tiempo.

Tabla 25: Amenaza de nuevos competidores

Factores	Alto (+)	Medio	Bajo (-)
Costes de entrada		1	
Identificación de la marca			1
Barreras legales			1
Barreras administrativas	1		
Calidad del producto	1		
Precios competitivos	1		
Nivel de amenaza de nuevos competidores	3	1	2

Fuente: Investigación documental

Análisis

La amenaza de nuevos competidores es alta, debida a que las barreras de entrada son bajas, es decir, cualquier microempresa pueda entrar al mercado de producción y comercialización de las canastas de harina de arroz, por lo que los costes son bajos además de las barreras legales, además un factor importante es la calidad del producto y los precios competitivos para poder competir y sobresalir en el mercado. La empresa debe conseguir todas estas características para que la entrada de nuevas empresas en el mercado no pueda afectar negativamente a la empresa, para ello se debe concentrar en la calidad, tecnología y procesos operativos eficientes.

3. Poder de negociación con los compradores.

De acuerdo a Fred (2013) el poder de negociación se determina por el volumen de compradores, el poder de compra y la organización de los mismos, cuando los consumidores están ubicados en un solo lugar, son muchos y compran por grandes volúmenes representa una fuerza importante en la intensidad de compra. En el presente plan de negocios, los consumidores tienen un poder de negociación importante, por cuanto se consideró como mercado objetivo a las personas que residan en Ambato, un factor importante a considerar es el precio competitivo para influir positivamente en el mercado.

Tabla 26: Poder de negociación de los compradores

Factores	Alto (+)	Medio	Bajo(-)
Número de consumidores potenciales	1		
Posibilidad de sustituir el producto	1		
Número de competidores en el mercado			1
Precios competitivos	1		
Nivel de poder de negociación de los compradores	3	0	1

Fuente: Investigación documental

Análisis

El nivel de poder de negociación de los compradores es alto, debido a que los consumidores siempre buscaran productos de calidad a bajo precio, y en el sector de los alimentos siempre existen varios productos sustitutos, para ello la empresa debe crear una relación sólida con sus consumidores y con el mercado, ofertando productos naturales, de máxima calidad a precios bajos.

4. Amenaza de ingresos de productos sustitutos

De acuerdo a Kotler y Lane (2016) una industria carece de atractivo para empresas que quieran competir en el mercado, cuando existen demasiados productos sustitutos reales o potenciales, debido a que estos productos limitan los precios de ventas, los volúmenes de ventas y margen de rentabilidad. En general existen varios productos sustitutos a las canastas de harina de arroz, como las

tortillas de harina de trigo o de maíz, sin embargo, el producto tiene un enfoque nutritivo y ecológico para que se pueda reemplazar el uso de platos desechables.

Tabla 27: Amenaza de productos sustitutos

Factores	Alto (+)	Medio	Bajo (-)
Precios competitivos	1		
Calidad	1		
Sabor	1		
Textura	1		
Nivel de amenaza de productos sustitutos	4	0	0

Fuente: Investigación documental

Análisis

El nivel de amenaza de productos sustitutos es alto, debido a que en el mercado existen varias opciones como las tortillas de harina de trigo o maíz, para ello es importante que la empresa obtenga ventajas competitivas que le permitan diferenciarse en el mercado alimenticio, para ello hay que destacar la importancia ecológica de la reducción de los envases plásticos que contaminan la ciudad.

5. Poder de negociación de los proveedores

De acuerdo a Varela (2012) esta amenaza hace referencia a la influencia que tienen los proveedores, cuando se trata con proveedores que actúan como monopolio, la capacidad de negociación de la empresa es limitada, en cambio cuando hay varios proveedores compitiendo el poder de negociación de la empresa es alto. Los proveedores de materias primas y de maquinarias son varias en el mercado, por lo tanto, el poder de negociación es alto, para poder negociar buenos precios de compra, así como la entrega en la fábrica de las materias sin costos adicional.

Tabla 28: Poder de negociación con los proveedores

Factores	Alto (+)	Medio	Bajo (-)
Número de proveedores		1	
Precios competitivos	1		
Volumen de compra de materias primas	1		
Posibilidad de sustituir los proveedores			1
Ubicación de los proveedores	1		
Total	3	1	1

Fuente: Investigación documental

Análisis

El poder de negociación con los proveedores es alto, debido a que la empresa podrá negociar descuentos y entrega en la planta de producción debido a los volúmenes de compra y la lealtad hacia los proveedores.

1.3.2 Análisis del macro ambiente

Matriz EFE (Factores Externos)

Según Torres (2014) la Matriz EFE permite determinar los factores externos como: los factores económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, jurídicos y la tecnología. Considerando estos elementos externos se elaboró la matriz EFE que permite determinar las oportunidades y amenazas que afectaran a la empresa y de esta manera estar preparado al corto, mediano y largo plazo.

Tabla 29: Matriz EFE

Factores externos			Mejorada		
Oportunidades	Valor	Calif.	Valor Ponderado	Calif.	Valor ponderado
Crecimiento del mercado potencial	0.10	2	0.20	3	0.30
Apoyo gubernamental para promover las pequeñas empresas	0.08	2	0.16	3	0.24
Oportunidad de expansión a mercados de otras ciudades	0.12	3	0.36	3	0.36
Nuevas tendencias de alimentación saludable.	0.05	2	0.10	2	0.05
Imagen favorable en el mercado al tratar de preservar el medio ambiente	0.10	3	0.30	3	0.30
Amenazas					

Nuevos competidores	0.10	3	0.30	3	0.30
Inestabilidad económica del país	0.08	3	0.24	3	0.24
Inestabilidad en los precios del arroz	0.17	2	0.34	2	0.34
Productos sustitutos	0.10	3	0.30	3	0.30
Desastres naturales que dañen las plantaciones de arroz en la Costa del Ecuador	0.10	3	0.30	3	0.30
TOTAL	1.00		2.60		2.73

Fuente: Investigación documental

Análisis

La matriz EFE se mejora al considerar con mayor calificación a las oportunidades de crecimiento en el mercado potencial y apoyo gubernamental para promover las pequeñas empresas, de un valor total de 2.60 se cambia a 2.73. Hay que considerar las amenazas como los nuevos competidores, inestabilidad de precios del arroz, o desastres naturales que dañen las plantaciones de arroz en la costa, considerando estos factores la empresa puede estar preparada ante cualquier adversidad.

Matriz EFI (Factores Internos)

Según Torres (2014) la matriz EFI considera las fortalezas y debilidades más importantes de una empresa, esta además permite formular estrategias dentro de las áreas funcionales, es necesario elaborar la matriz con un enfoque crítico que permita a la empresa tener información realista y objetiva.

Tabla 30: Matriz EFI

Factores externos		Mejorada				
Fortalezas	Valor	Calif.	Valor Ponderado	Calif.	Valor ponderado	
Enfoque en la calidad y reducción de costos	0.20	2	0.40	3	0.60	
Procesos adecuadamente definidos	0.15	2	0.30	3	0.45	
Infraestructura y tecnología en la planta de producción.	0.10	3	0.30	3	0.30	
Producción con materias primas de calidad.	0.10	2	0.20	3	0.30	

Atención y servicio al cliente de calidad.	0.10	3	0.30	3	0.30
Debilidades					
Falta de contactos: clientes y proveedores en otras ciudades.	0.10	2	0.20	2	0.20
Ingresar a un mercado con un producto nuevo	0.08	2	0.16	2	0.16
Falta de recursos económicos propios	0.05	2	0.10	2	0.10
Personal nuevo sin experiencia	0.07	3	0.21	3	0.21
Corto tiempo de caducidad del producto	0.05	3	0.15	3	0.15
TOTAL	1.00		2.32		2.77

Fuente: Investigación documental

Análisis

Mejorando la calificación de los factores enfoque de calidad y reducción de costos, procesos adecuadamente definidos y producción con materias primas de calidad se mejora la calificación total de la matriz EFI de 2.32 a 2.77, para lo cual la empresa debe realizar todos los procesos de forma eficiente para obtener un producto final que pueda destacarse en el mercado.

Matriz Perfil Competitivo

De acuerdo a García (2015) se debe medir el perfil competitivo de la empresa de forma cualitativa y cuantitativa, con el fin de identificar sus principales competidores y comparar sus fortalezas y debilidades con los de ella, para determinar con la mayor precisión su posición estratégica en el mercado.

Tabla 31: Matriz de perfil competitivo

Factores críticos del éxito	EMPRESA			INALECSA		FACUNDO	
	Peso	Calif.	Valor ponderado	Calif.	Valor ponderado	Calif.	Valor ponderado
Calidad del producto	0.15	3	0.45	3	0.45	3	0.45
Precio	0.15	2	0.30	1	0.15	1	0.15
Diseño del empaque	0.05	1	0.05	3	0.15	3	0.15
Tiempo de caducidad	0.15	1	0.15	1	0.15	1	0.15
Sabor	0.20	3	0.60	3	0.60	2	0.40

Textura	0.05	3	0.15	2	0.10	2	0.10
Posición en el mercado	0.10	1	0.10	3	0.30	3	0.30
Posición financiera	0.10	1	0.10	3	0.30	3	0.30
Publicidad	0.05	1	0.05	3	0.15	3	0.15
TOTAL	1.00		1.95		2.35		2.15

Fuente: Investigación documental

Análisis

Se puede evidenciar que las dos principales empresas competidoras tienen mayor calificación: INALECSA con 2.35 y FACUNDO con 2.15, en relación a la empresa del plan de negocios, debido a que estas dos empresas competidoras tienen experiencia, posición sólida financiera, manejan una cobertura más amplia de mercado, sin embargo, la empresa debe enfocarse en la calidad, precio, sabor, textura y publicidad para poder ser más competitivo en el mercado.

Plan de contingencia

Un plan de contingencia de acuerdo a Zambrano (2013) se utiliza para manejar las incertidumbres en una empresa. El plan de contingencia permite estar preparado ante cualquier cambio, o situación en el entorno externo de una empresa.

Tabla 32: Plan de contingencia

Estrategia	Táctica	Responsable	Indicadores	Presupuesto
Realizar un convenio con los proveedores de harina de arroz.	Negociar los precios y cantidades de materias primas a adquirir durante un periodo de tiempo.	Jefe de producción.	Costo de materias primas/ Costo total de producción.	\$ 50.00
Contratar una agencia de publicidad para medios digitales	Establecer como canal de comunicación principal: WhatsApp y YouTube.	Gerente General	Inversión en publicidad/ Inversión total	\$ 1800.00

Capacitar constantemente al personal de la empresa.	Diseñar planes de capacitación de acuerdo a las necesidades de la empresa.	Gerente General	Inversión en capacitaciones/ Inversión total	\$ 2000.00
TOTAL				\$ 3850.00

Fuente: Investigación documental

Análisis

En relación a la matriz EFE y EFI, se determinaron las principales estrategias dentro del plan de contingencia son: realizar un convenio con los proveedores para tener precios fijos de la materia prima (harina de arroz) de esta manera, aunque existan variaciones en el precio del arroz se podrá contar con precios fijos durante plazos determinados, la segunda estrategia es contratar una agencia de publicidad con el fin de posesionar el producto y la marca en el mercado y por último capacitar constantemente al personal de la empresa.

1.3.3 Proyección de la oferta

Según Miranda (2014) la proyección de oferta es un estudio histórico que consiste en determinar las tendencias de consumo futuro para lo que se necesita de tendencia de fuentes primarias y secundarias que le den confiabilidad al estudio.

De acuerdo a la investigación de mercado que se realizó, se determinó el stock de un producto sustituto: tortillas de harina de maíz de las empresas Facundo y INALECSA que se comercializaron en los supermercados de la ciudad de Ambato en los últimos 5 años.

Tabla 33: Oferta de productos sustitutos

Años	Oferta
2018	16.294
2019	16.538
2020	16.786
2021	17.038

2022	17.294
2023	17.553

Fuente: Stock de Facundo e INALECSA en la ciudad de Ambato

Análisis

La oferta se proyectó en base al stock de ventas de las empresas con productos sustitutos, se determinó que para el año 2019 se tendrá una oferta estimada de 109.918 unidades y para el año 2023 un total 116.663 unidades en el cantón Ambato.

1.4 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

Según Hernández (2016) es el conjunto de bienes y servicios que el mercado va a consumir en años futuros, esta demanda depende de varios factores externos a una empresa como el nivel de riqueza, tendencia de consumo, etc.

La demanda potencial insatisfecha se calcula en base a diferencia entre la demanda y la oferta de los años proyectados.

Tabla 34: Demanda potencial insatisfecha

Años	Demanda	Oferta	DPI / año	DPI / mes	DPI/ día
2019	181.906	16.294	165.612	13.801	460
2020	184.426	16.538	167.888	13.991	466
2021	186.946	16.786	170.160	14.180	473
2022	189.466	17.038	172.428	14.369	479
2023	191.986	17.294	174.692	14.558	485

Elaborado por: Claudia Criollo

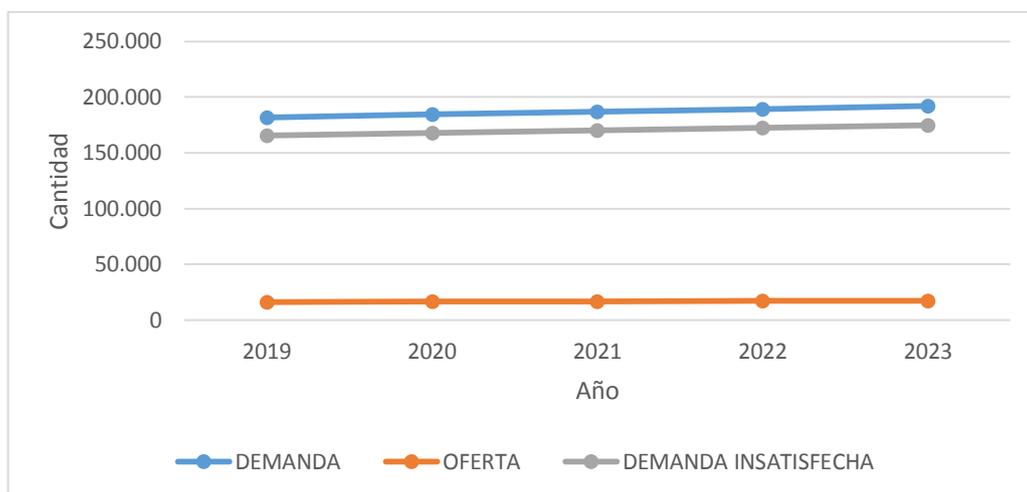


Gráfico 13: Demanda potencial insatisfecha
Fuente: Investigación documental

Análisis

La demanda potencial insatisfecha para el año 2019 es de 165.612 unidades al año y 460 unidades al día, para el año 2023 será de 174.692 unidades al año y 485 cada día.

1.5. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD QUE SE REALIZARÁ (CANALES DE COMUNICACIÓN)

La publicidad según Gómez (2018) comprende todas las actividades y estrategias que una empresa realiza para dar a conocer su producto en un mercado definido, con el fin de informar y persuadir en un determinado sentido a los consumidores del mercado objetivo.

Plan de Medios Publicitarios

Objetivo: Crear imagen de marca

El plan de medios publicitarios permite planificar y estructurar la campaña publicitaria y de comunicación de una empresa, para lo cual se tiene en cuenta al público objetivo, los objetivos del plan de comunicación, el presupuesto y el cronograma.

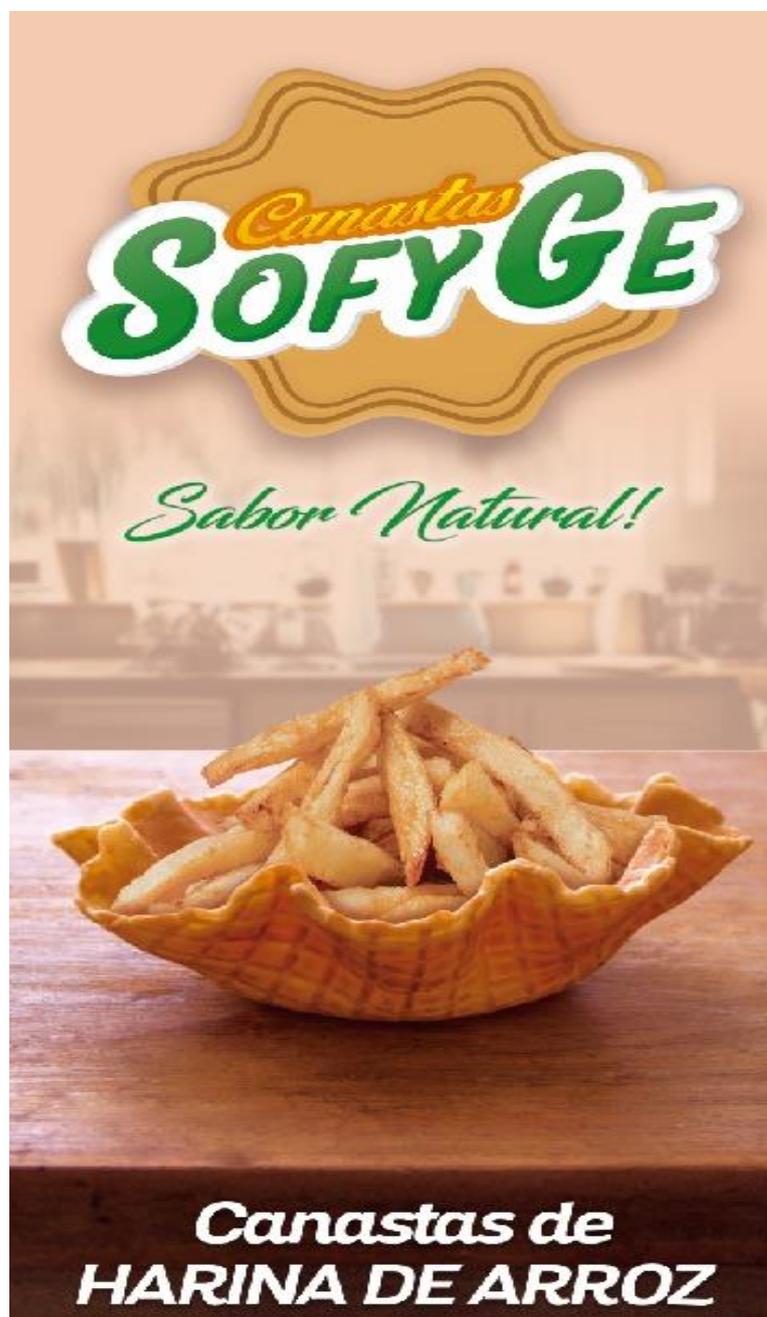


Imagen 10: Imagen de marca
Elaborador por: Claudia Criollo (2019)

Tabla 35: Asignación de presupuesto

Concepto	Importe
Facebook, Instagram	\$650,00
Spot Comercial Radio	\$350,00
Total, Otros Costes	\$1.000,00

Fuente: Investigación de Campo
Elaborador por: Claudia Criollo (2019)

Tabla 36: Cronograma de Publicidad

Medio	Mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	Internet/redes sociales												
Radio/Prensa													
Campaña publicitaria													
Descuentos al 20%													
Distribución a tiendas comerciales													

Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Claudia Criollo (2019)

Tabla 37: Plan de acción

Medios publicitarios	Responsable	Recursos	Tiempo	Presupuesto
Internet/redes sociales	Administrador, Asistente administrativa contable	Económicos	1 año	\$650,00
Radio/Prensa	Administrador, Asistente administrativa contable	Económicos	8 meses	\$350,00
Campaña publicitaria	Vendedor	Económicos	8 meses	\$500,00
Descuentos al 20%	Vendedor	Económicos	6 meses	\$250,00
Distribución a tiendas comerciales	Vendedor	Económicos	1 año	\$360,00

Fuente: Investigación de Campo

Elaborador por: Claudia Criollo (2019)

1.6. SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR. (CANALES DE DISTRIBUCIÓN)

Los canales de distribución según Molinillo (2014) son todos los medios que se utiliza para llevar el producto desde la planta de producción hasta el consumidor final. Existen dos tipos principales de canales de distribución, directo en donde no se contacta ningún intermediario y el indirecto en donde es necesario al

intermediario, como, por ejemplo: supermercados, micro mercados, concesionarios, etc.

En el presente plan de negocios se consideró el uso de un canal indirecto, en la encuesta se determinó que los potenciales clientes prefieren supermercados con un 44.44% de aceptación y para los micro mercados un 23.01% de aceptación.

Se utiliza el canal indirecto ya que este permite tener ventajas frente al canal directo, por ejemplo, se puede extender la cobertura de mercado, además se reducen costos por exhibición de mercadería, sin embargo, hay que tener en cuenta que a los intermediarios se debe ofrecer un precio competitivo y descuentos especiales para que sean leales a la marca y la empresa.



Gráfico 14: Canal de distribución
Fuente: Investigación documental

1.7. SEGUIMIENTO DE CLIENTES

Según Vélez (2017) el objetivo del seguimiento a los clientes es mantener la satisfacción y lealtad del cliente hacia la empresa, esta fase inicia desde que el vendedor ha completado el proceso de ventas. Este proceso permite mantener contacto directo con los clientes para conocer sus necesidades, grado de satisfacción con los productos adquiridos, etc.

Para el adecuado seguimiento al cliente se dispondrá de una línea directa de atención al consumidor, mediante un número comercial en WhatsApp para negocios para comunicación directa, atención a nuevos pedidos, sugerencias y reclamos.



Imagen 11: WhatsApp para negocios

Fuente: Investigación documental

WhatsApp para negocios facilita el contacto con los clientes de manera directa, rápida y sencilla, además permite obtener información actualizada para presentarles ofertas o nuevos productos. La finalidad es rentabilizar la cartera de clientes, reforzar la relación con los clientes actuales y conseguir que los clientes potenciales hagan compras efectivas.

Además, esta aplicación permite obtener algunas de las siguientes funciones que tiene esta aplicación son:

- Perfil de empresa para mostrar la información más importante, como dirección, correo electrónico y sitio web.
- Estadísticas para ver cuántos mensajes se enviaron, entregaron y leyeron exitosamente.
- Herramientas de mensajería para responder de forma rápida a los clientes.

1.8. ESPECIFICAR MERCADOS ALTERNATIVOS

De no cumplirse con las expectativas en cuanto a las ventas o aceptación del producto en el mercado, se cambiaría la materia prima, utilizando harina de trigo, probando la venta en las tiendas, supermercados, micro mercados. La estrategia es utilizar degustaciones para que los clientes prueben las canastas de harina de trigo y así intentar utilizar la misma idea, pero con diferente materia prima.

CAPÍTULO II

2. ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

2.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE PRODUCCIÓN

- Describir los procesos productivos para la elaboración de canastas de harina de arroz.
- Establecer la capacidad de producción que tendrá la empresa productora de canastas de harina.
- Identificar de los recursos y equipos necesarios para la adecuada producción de las canastas de harina de arroz.

2.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

2.2.1. Descripción de proceso de transformación del bien.

La elaboración de canastas de harina de arroz se realizará por medio del siguiente proceso que se detalla, a continuación:

Tabla 38: Proceso de actividades

Actividad	Descripción	Tiempo
Recepción de la materia prima	Se adquieren la materia prima e insumos para la elaboración de las canastas de harina de arroz.	15 minutos
Selección de la materia prima	Se selecciona la materia prima que cumpla con todas las condiciones de calidad (harina de arroz, sal, aceite, glutamato monosódico (saborizante) y conservador de panificación).	10 minutos
Pesaje de los materiales	Se pesarán las cantidades necesarias que se ocuparán en la elaboración de las canastas de harina de arroz.	15 minutos
Mezcla de los ingredientes	<ul style="list-style-type: none"> •Primer mezclado: consiste en la mezcla de la materia prima, ingredientes y aditivos en seco. •Segundo mezclado: consiste en la incorporación de aceite, saborizante y agua, con el primer mezclado. 	20 minutos
Amasado	Una vez introducido la mezcla a la amasadora se batirá hasta obtener una masa homogénea y sin grumos.	15 minutos
División y pesado	Se divide la masa en porciones, pesadas en balanza	15 minutos
Moldeado	Las masas ya pesadas se moldean en forma de canasta de acuerdo a diámetros establecidos a través de pequeñas porciones de masa.	15 minutos
Reposo	Las piezas de masa tienen un periodo de reposo de 30 min a 30 °C	30 minutos
Horneado	Poner los moldes en el horno	15 minutos
Enfriado y pesado	Sacar los moldes del horno y proceder a sacar las canastas del molde para que se enfríen.	20 minutos
Empacado y etiquetado	Una vez que el producto haya llegado a su punto de enfriado se procede a empacarlas en las fundas ya etiquetadas.	10 minutos
Almacenamiento	Se almacena el producto final para luego ser distribuido y comercializado. La temperatura no debe superar los 18°C (evita deterioro del producto).	5 minutos

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

MAPA DE MACRO PROCESOS

El mapa de procesos es una representación global de los procesos de la organización que muestra la secuencia e interacción entre los mismos. Este mapa se lo puede realizar desde lo particular a lo general o al viceversa (Coello, 2014).

Por medio de este mapa de macro procesos se puede identificar los procesos y subprocesos que se van a desarrollar para el adecuado funcionamiento del proyecto por lo que tiene diversos procesos que permiten llegar a la satisfacción de los clientes. En relación a ello se presente el siguiente mapa de macro procesos:

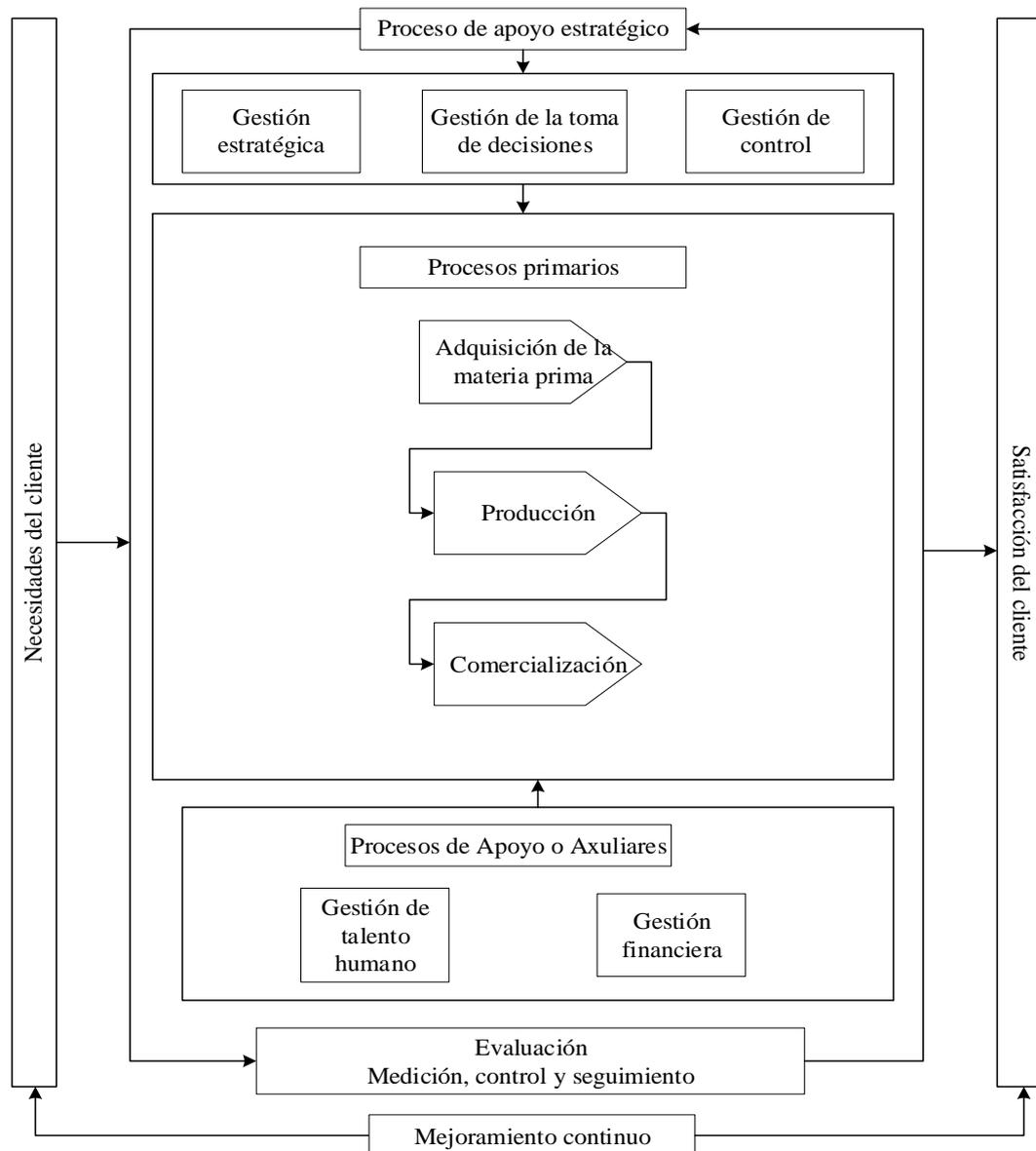
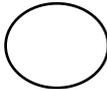
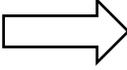
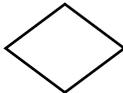
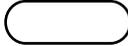


Gráfico 15: Mapa de Macro Procesos
Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

DIAGRAMA DE FLUJO

Para Druker (2013) los Diagramas de Flujo “son con toda seguridad, el método más extendido y popular para realizar el diseño gráfico de procesos. Su simplicidad y versatilidad han contribuido notablemente a su difusión” (p.20). Por medio del diagrama de flujo se determinó el siguiente proceso de producción del producto, por medio la subsiguiente simbología:

Tabla 39: Simbología

SIMBOLOGÍA	REPRESENTACIÓN	DESCRIPCIÓN
	Proceso	Desarrollo de los procesos productivos, funciones, actividades.
	Operación	Cambio de las características de un objeto, ensamblaje con otro, desmontaje o preparación para transporte.
	Transporte	Movimiento de un objeto de un lugar a otro.
	Inspección/Decisión	Examen de un objeto para comprobar su calidad y/o cantidad.
	Almacenamiento	Bajo condiciones controladas, de un objeto.
	Demora	Las circunstancias no permiten la realización del siguiente paso.
	Inicio/Fin	Comienzo y finalización del proceso.

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Fuente: (Druker, 2013)

FLUJOGRAMA DE PROCESO

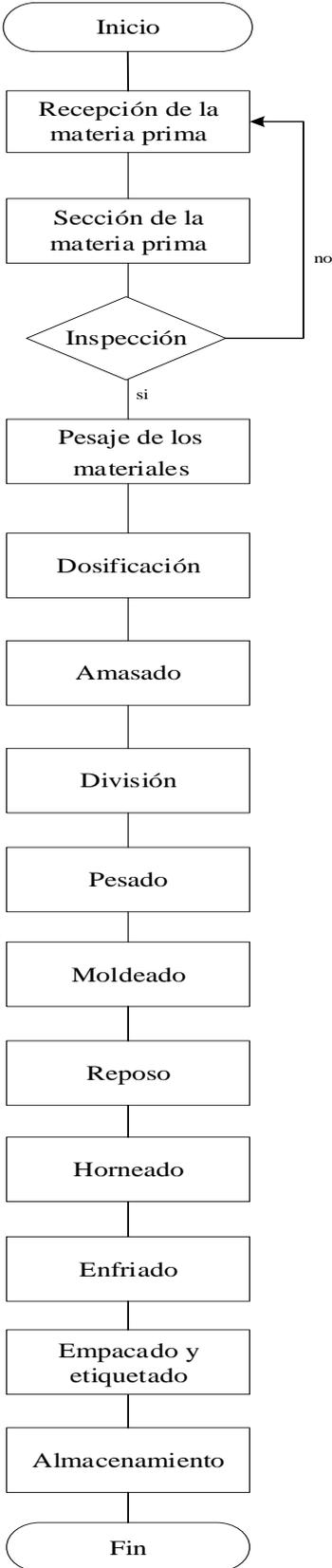


Gráfico 16: Flujograma de procesos
Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

2.2.2. Descripción de instalaciones, equipos y personas.

Para obtener un funcionamiento apropiado en la producción y elaboración de canastas de harina de arroz, a continuación, se detallan las instalaciones, equipos y personas:

Tabla 40: Dimensión por área

Área	Dimensión
Área de producción (procesamiento, almacenamiento de materia prima)	49.77m ²
Área de almacenamiento	9.49m ²
Área administrativa	21.96m ²
Entrada área de producción	11.09m ²
Parqueadero	22.89m ²
Total	115,20m²

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

En relación al área física del negocio se establece en un sitio de 115,20m² los cuales está distribuido para todas las áreas de la empresa tanto para el área de producción como para el área administrativa.

10,5 m



SIMBOLOGÍA			
Estantería		Equipos y maquinaria	
Estantería para almacenaje		Silla Giratoria	
Mueble de espera		Escritorio tipo L	
Mesa de reuniones		Sillas para reuniones	

ESCALA	Elaborado por:	Fecha
Plano de distribución de planta (Área de producción y administrativa)	Claudia Criollo
	Aprobado por:	Fecha

Gráfico 17: Descripción de instalaciones
Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 41: Descripción de equipos

EQUIPOS PARA LA PRODUCCIÓN				
Actividad	Equipo		Velocidad nominal	Costo
Pesa todos los materiales a utilizar en la elaboración de la canasta de harina de arroz.	Balanza digital para alimentos		Balanza Electrónica Digital de 5g a 40Kg Potente Profesional MEDIDAS: 382 X 362X 133 mm. Batería de Litio 4v/4aH Capacidad: 40kg/5g Función de Kg/L Función de Suma Función de Memoria M1-M4 Voltaje: AC110V/60Hz, Con Enchufe de 2 Botones y Panel de Control a Prueba de Agua Bandeja en Acero Inoxidable	\$67,00
Mezcla de forma homogénea todos los ingredientes	Amasadora industrial		Capacidad de 100 libras, 110 y 220 voltios Modelo: HJS50 Poder:3 HP Capacidad: 100 LTS Volumen:50KG Mezclador velocidad: 42RPM	\$1.050,00
Horno para la elaboración de la canasta de harina de arroz.	Horno automático a gas	industrial	Puertas de acero Estructura interna con aislante de lana de vidrio 4 bandejas de acero inoxidable Gradillero	\$780,00

Transporta las fundas etiquetadas con las canastas de harina de arroz	Transportadora de rodillos de acero inoxidable	<p>Ruedas con frenos. Cámaras de distribución de calor Gradillero para 4 bandejas Función a gas Peso: 22 kg (48 1/2 lbs) Ancho de rodillo: 200 MM (7.8 ") Velocidad de funcionamiento: 0-82 pies / minuto (ajustable) Dimensiones totales: 1500 × 250 × 750 mm (59 " x 10 " x 29.5 ")</p>	\$849,00
La máquina empaca y sella en fundas los productos	Empaquetadora industrial semiautomática de 220 voltios.	<p>Contenido del paquete Su estructura en acero al carbono y recubierto en pintura electroestática es muy resistente al trabajo pesado. Category: selladora-en-l Voltaje: 220V - 60/Hz Potencia: 1.3 KW Tipo de plástico: Poleolefina PVC</p>	\$1.919,00
Máquina para imprimir con gran nitidez fechas de vencimiento, fecha de elaboración, lote y PVP en superficies de polietileno, polipropileno.	Maquina codificadora semiautomática	<p>Impresión por presión térmica. • Capacidad de impresión sobre fundas plásticas y sobre etiquetas de cartón. • Impresión automática o manual. • Tamaño reducido de impresión que se ajusta a la información exigida por la norma INEN Estructura de aluminio</p>	\$499,00

- Imprime hasta tres líneas
- Control de temperatura
- Letras y números intercambiables
- Voltaje: 110 V
- Tamaño de maquina: 24cm x 24cm x 14 cm
- Peso aproximado: 2,5 – 3 Kg

EQUIPOS PARA EL AREA ADMINISTRATIVA

Actividad	Equipo	Detalle	Costo
Elaboración de notas de pedido, facturas, documentos, contratos etc.	Computadora	Características del computador de escritorio: P. Core i5- 7400 3.0, Memoria 4gb pc2133, marca Samsung.	\$ 545.00
Impresión de todo tipo de documento.	Impresora	Impresor Multifuncional Epson L380 Conexión USB y Wi-Fi. Importado: No	\$ 196.42
Permite la comunicación directa con clientes y proveedores	Teléfono convencional inalámbrico	Dect Plus Teléfono Inalámbrico Capacidad para Múltiples Auriculares 2.	\$ 57,99

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 42: Descripción de personas

Actividad	Tiempo	N° personas	Horas-hombre
Adquisición de la materia prima	10 minutos	1 persona	20 minutos
Selección de la materia prima	10 minutos		
Pesaje de los materiales	20 minutos		
Mezcla de los ingredientes	15 minutos		
Amasado	1 minuto	1 personas	53 minutos
Precalear el horno	15 minutos		
División y pesado	15 minutos		
Moldeado	15 minutos		
Reposo	5 minuto		
Horneado	2 minutos	1 persona	57 minutos
Enfriado y pesado	10 minutos		
Empacado y etiquetado	10 minutos		
Almacenamiento	5 minutos		

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

2.2.3. Tecnología a aplicar.

La tecnología se aplicará será a futuro, es decir, acorde se implantarán maquinarias mas sofisticadas con alta tecnología, esto acorde a la cadena productiva que se genere o a su vez a la cantidad de productos que demande el mercado.

2.3. FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

2.3.1. Ritmo de producción.

Los trabajadores laborarán 20 días cada mes, con este número de días laborables se calculará el tiempo promedio de producción:

Tabla 43: Ritmo de producción

Actividad	N° personas	Tiempo promedio	Tiempo normal	Ritmo de trabajo
Adquisición de la materia prima	1 persona	200 minutos	150 minutos	Mensual
Selección de la materia prima		200 minutos	150 minutos	Mensual
Pesaje de los materiales		400 minutos	350 minutos	Mensual
Mezcla de los ingredientes	1 personas	300 minutos	250 minutos	Mensual
Amasado		20 minutos	15 minutos	Mensual
Precalentar el horno		300 minutos	250 minutos	Mensual
División y pesado		300 minutos	35 minutos	Mensual
Moldeado		300 minutos	150 minutos	Mensual
Reposo		100 minutos	50 minutos	Mensual
Horneado		40 minutos	35 minutos	Mensual
Enfriado y pesado	1 persona	200 minutos	150 minutos	Mensual
Empacado y etiquetado		200 minutos	150 minutos	Mensual
Almacenamiento		100 minutos	50 minutos	Mensual

Fuente: Investigación**Elaborado por:** Criollo, Claudia (2019)

2.3.2. Nivel de inventario promedio.

Para poder determinar el nivel de inventario promedio, se tomará en la demanda potencial insatisfecha, pues, se ha convertido en el punto meta para cubrir la totalidad la demanda insatisfecha.

Tabla 44: Nivel de inventario promedio

Producto	Cantidad Mes	Nivel de inventario unidades	Inventario anual
Canasta de harina de arroz	13.767	13.767	165.198

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Es importante mencionar que la cantidad mensual de inventario se basó en el 95% de la demanda insatisfecha mensual, es decir, la empresa tratará de cubrir ese porcentaje con la producción de 13.767 canasta mensuales.

2.3.3. Número de trabajadores.

Tabla 45: Número de trabajadores

Número personas	Cargo	Funciones	Contrato	Horas diarias
1	Administrador	Direccionar y controlar del manejo administrativo de la empresa.	Fijo	8 horas
1	Asistente administrativa contable	Manejar la documentación contable y administrativa.	Fijo	8 horas
1	Vendedor	Comercializar el producto.	Fijo	8 horas
1	Jefe de Producción	Controlar los procesos de producción de las canastas de harina de arroz	Fijo	8 horas
1	Ayudante 1	Encargado de la adquisición y selección de la materia prima.	Fijo	8 horas
1	Ayudante 2	Se encarga del moldeado, reposo, horneado, enfriado y pesado, empacado y etiquetado, almacenamiento	Fijo	8 horas

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

2.4. CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

2.4.1. Capacidad de Producción Futura.

Tabla 46: Capacidad de producción futura

Año	Producción anual	Ventas mensuales	Ventas semanales	Ventas diario
1	165.198	13.767	3.442	430
2	167.676	13.973	3.493	437
3	170.191	14.183	3.546	443
4	172.744	14.395	3.599	450
5	175.335	14.611	3.653	457

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

La proyección se basó en la tasa el crecimiento poblacional del 1,50% provincia de Tungurahua según (INEC, 2010).

2.6. DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN

2.6.1. Especificación de materias primas y grado de sustitución que pueden presentar.

Tabla 47: Grado de sustitución

Producto (materia prima)	Detalle	Producto sustitución	Grado de sustitución	Proveedores
Harina de arroz	Ingredientes necesarios para la elaboración de las canastas de harina de arroz	Harina de trigo	100%	MASCORONA PRODICEREAL MOLINOS RIPALDA MOLINOS PAULTIER EMAPA

Agua		No aplica	0%	ECUASAL
Sal		No aplica	0%	La Fabril S.A
Aceite		Manteca	100%	Industrias ALES
Insumos				
Glutamato monosódico (saborizante)	Insumos indispensables para la conservación del producto	No aplica	0%	AJINOMOTO DEL ECUADOR S.A
Conservador de panificación		No aplica	0%	LEVAPAN S. A

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

2.7. CALIDAD

2.7.1. Método de Control de Calidad.

Para la obtención de un producto de calidad se procederá a la realización de una lista de verificación de los distintos lotes de producción del producto terminado y se analizarán detalles como forma y presentación.

Tabla 48: Lista de Verificación

Hoja de verificación		
Proceso: Elaboración de canastas de harina de arroz		
Responsable: Claudia Criollo		
Fecha: 18/07/2019		
Lote de Producción: 1		
Total, de Ítems producidos: 25		
Tipo de defecto	Frecuencia	Total
Variación en la forma	XXXII	32
Textura de la masa	XXI	21
Tamaño Incorrecto	XX	20
Variación en el empaque	XVI	16
Mal estado de la materia prima	IX	9
Atrasos en la adquisición de los insumos	VII	7
Proceso fallido	V	5
Inadecuado control de calidad del producto final	II	2
TOTAL		112

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

- **Diagrama de Pareto**

Según Huguet, Pineda, & Gómez (2016) el diagrama de Pareto, “se basa en el principio de la Ley 80/20, es decir, que el 80% de los problemas están producidos por un 20% de las causas” (p.90). En base a esta definición se plantea el siguiente diagrama:

Tabla 49: Diagrama de Pareto

Problema	Frecuencia de ocurrencia	Frecuencia Acumulada	%	% acumulado	80-20
Variación en la forma	32	32	28,57%	28,57%	80%
Textura de la masa	21	53	18,75%	47,32%	80%
Tamaño Incorrecto	20	73	17,86%	65,18%	80%
Variación en el empaque	16	89	14,29%	79,46%	80%
Mal estado de la materia prima	9	98	8,04%	87,50%	80%
Atrasos en la adquisición de los insumos	7	105	6,25%	93,75%	80%
Proceso fallido	5	110	4,46%	98,21%	80%
Inadecuado control de calidad del producto final	2	112	1,79%	100,00%	80%
TOTAL	112		100,00%		

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

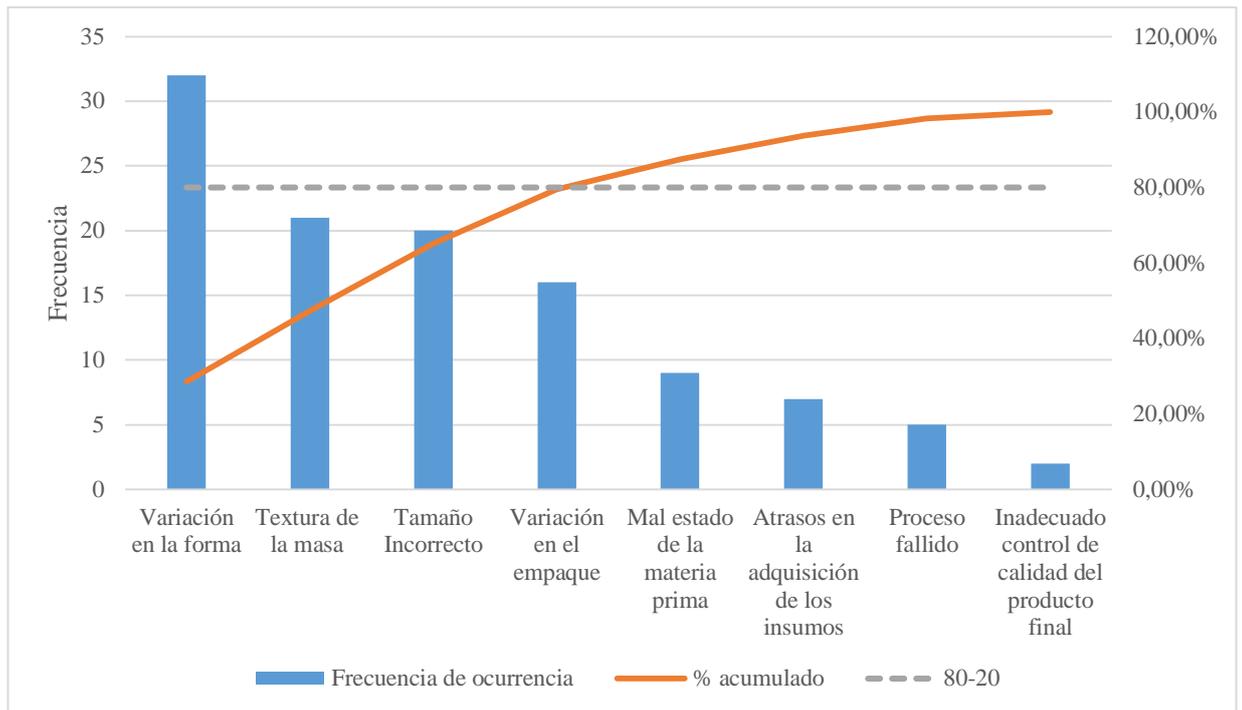


Gráfico 18: Diagrama de Pareto

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

En la gráfica se puede identificar que el mayor problema que se puede presentar es la variación en la forma del producto, pues posee un porcentaje más alto de incidencia, ya que, al no contar con una medida exacta el producto no cumple con las características apropiadas.

Entre las posibles causas que dieron paso a este efecto se encuentra el inadecuado seguimiento de los procesos, desarrollo de los procesos por personas que desconocen los procedimientos y fallas en los equipos productivos. Para poder controlar estas acciones como podría proponer un manual de buenas prácticas de manufactura específica para la producción de las canastas de harina de arroz.

2.8. NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.

2.8.1. Seguridad e higiene ocupacional

Según Ministerio del Trabajo (2015) y Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo, Decreto Ejecutivo 2393:

Art. 11.- Obligaciones de los empleadores: Son obligaciones generales de los personeros de las entidades y empresas públicas y privadas, las siguientes:

1. Cumplir las disposiciones de este Reglamento y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos.

2. Adoptar las medidas necesarias para la prevención de los riesgos que puedan afectar a la salud y al bienestar de los trabajadores en los lugares de trabajo de su responsabilidad.

3. Mantener en buen estado de servicio las instalaciones, máquinas, herramientas y materiales para un trabajo seguro.

5. Entregar gratuitamente a sus trabajadores vestido adecuado para el trabajo y los medios de protección personal y colectiva necesarios.

8. Especificar en el Reglamento Interno de Seguridad e Higiene, las facultades y deberes del personal directivo, técnicos y mandos medios, en orden a la prevención de los riesgos de trabajo.

10. Dar formación en materia de prevención de riesgos, al personal de la empresa, con especial atención a los directivos técnicos y mandos medios, a través de cursos regulares y periódicos.

11. Adoptar las medidas necesarias para el cumplimiento de las recomendaciones dadas por el Comité de Seguridad e Higiene, Servicios Médicos o Servicios de Seguridad.

13. Facilitar durante las horas de trabajo la realización de inspecciones, en esta materia, tanto a cargo de las autoridades administrativas como de los órganos internos de la empresa.

14. Dar aviso inmediato a las autoridades de trabajo y al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, de los accidentes y enfermedades profesionales ocurridos en sus centros de trabajo y entregar una copia al Comité de Seguridad e Higiene Industrial.

15. Comunicar al Comité de Seguridad e Higiene, todos los informes que reciban respecto a la prevención de riesgos.

Art. 13.- Obligaciones de los Trabajadores.

1. Participar en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.

2. Asistir a los cursos sobre control de desastres, prevención de riesgos, salvamento y socorrismo programados por la empresa u organismos especializados del sector público.

3. Usar correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuidar de su conservación.

4. Informar al empleador de las averías y riesgos que puedan ocasionar accidentes de trabajo. Si éste no adoptase las medidas pertinentes, comunicar a la Autoridad Laboral competente a fin de que adopte las medidas adecuadas y oportunas.

5. Cuidar de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.

6. No introducir bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.

7. Colaborar en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.

Art. 21.- Seguridad Estructural.

1. Todos los edificios, tanto permanentes como provisionales, serán de construcción sólida, para evitar riesgos de desplome y los derivados de los agentes atmosféricos.

2. Los cimientos, pisos y demás elementos de los edificios ofrecerán resistencia suficiente para sostener con seguridad las cargas a que serán sometidos.

Art. 159. Extintores móviles.

4. Los extintores se situarán donde exista mayor probabilidad de originarse un incendio, próximos a las salidas de los locales, en lugares de fácil visibilidad y acceso y a altura no superior a 1.70 metros contados desde la base del extintor. Se colocarán extintores adecuados junto a equipos o aparatos con especial riesgo de incendio, como transformadores, calderos, motores eléctricos y cuadros de maniobra y control. Cubrirán un área entre 50 a 150 metros cuadrados, según el riesgo de incendio y la capacidad del extintor.

Una vez determinado algunos puntos específicos acerca de las obligaciones de los trabajadores y los riesgos laborales es importante mencionar que se señalan que al tratarse de un pequeño negocio dedicado a la elaboración de canastas de harina de arroz no es necesario utilizar un equipo de protección personal pero un uniforme que cuide la inocuidad de los productos.

2.8.2. Permisos

El Reglamento sustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario, según Ministerio de Salud Pública (2015):

Art. 3: El Permiso de Funcionamiento es el documento otorgado por la Autoridad Sanitaria Nacional a los establecimientos sujetos a control y vigilancia sanitaria que cumplen con todos los requisitos para su funcionamiento, establecidos en la normativa vigente.

Art.4: La Autoridad Sanitaria Nacional, a través de las Direcciones Provinciales de Salud, o quien ejerza sus competencias, otorgará el Permiso de Funcionamiento a los establecimientos categorizados en este Reglamento como servicios de salud.

Los Permisos de Funcionamiento se emitirán de acuerdo a la categorización señalada en el presente Reglamento, conforme a su riesgo sanitario.

Art.7.-El Certificado de Permiso de Funcionamiento contendrá la información que se detalla a continuación:

- Categoría del establecimiento.
- Código del establecimiento.
- Número del Permiso de Funcionamiento.
- Nombre o razón social del establecimiento.
- Nombre del propietario o representante legal.
- Nombre del responsable técnico, cuando corresponda.
- Actividad del establecimiento.
- Tipo del riesgo.
- Dirección exacta del establecimiento.
- Fecha de expedición.
- Fecha de vencimiento.
- Firma de la autoridad competente.

La categoría o calificación de empresas, medianas y pequeñas empresas, micro empresas (MIPYMES), se realizará de conformidad con lo señalado en el artículo 53 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Art. 8: Los establecimientos categorizados como artesanales están exentos del pago del derecho por Permiso de Funcionamiento; y, para su funcionamiento se regirán por lo dispuesto en la Ley de Fomento Artesanal vigente y en este Reglamento.

- **Certificado de Notificación Sanitaria**

Según la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (2019)

Requisitos Obligatorios:

1. Descripción e interpretación del código de lote
2. Diseño de etiqueta o rótulo del o los productos, ajustado a los requisitos que exige el Reglamento Técnico Ecuatoriano vigente relativo al rotulado de productos alimenticios para el consumo humano y las normativas relacionadas.
3. Especificaciones físicas y químicas del material de envase, bajo cualquier formato emitido por el fabricante o distribuidor
4. Descripción general del proceso de elaboración del producto.

En el Instructivo Externo "Requisitos para la Inscripción y Reinscripción de la Notificación Sanitaria de Alimentos Procesados" Versión 3.0, que se encuentra colgado en la página de la Agencia <https://www.controlsanitario.gob.ec/>, podrá encontrar de forma más detallada los requisitos a través del siguiente link: https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/02/IE-B.3.1.2-ALI-01_REQUISITOS-INSCRIP_REINSCRIP-NS.pdf

- **Normativa de Control Sanitario**

Es importante que la empresa cumpla con la Normativa Técnica Sanitaria para Alimentos Procesados (2016) con el fin de brindar un producto que garantice la calidad. En esta normativa se estipula que:

Art. 1.- Objeto: la presente normativa técnica sanitaria establece las condiciones higiénico sanitarias y requisitos que deberán cumplir los procesos de fabricación, producción, elaboración, preparación, envasado, empaçado transporte y comercialización de alimentos para consumo humano.

Art. 5.- Tipos de alimentos: Con fines de notificación, inscripción, vigilancia y control sanitario se establecen los siguientes tipos de alimentos procesados:

7. Elaboración de cereales y derivados, productos de panadería y pastelería;

CAPITULO II DE LA NOTIFICACIÓN SANITARIA

Art. 13.- La Agencia es el organismo público encargado de otorgar, suspender, cancelar o reinscribir la Notificación Sanitaria de los alimentos procesados.

Por otra parte, los requisitos físico-químicos y microbiológicos requeridos están establecidos por la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1787, en esta normativa se especifica los siguientes requisitos que debe cumplir el producto:

- Deberá ser un producto de aspecto homogéneo, con olor y sabor característicos.
- Deberá estar libre de excretas de animales, larvas, insectos vivos y fragmentos de los mismos.
- No deberá contener aditivos.
- Los envases deberán salvaguardar las condiciones organolépticas, higiénicas y nutritivas del producto.
- El material de los envases debe ser inerte al producto, tal como: papel, celofán, plástico, etc.
- Cada envase deberá llevar impreso, conforme con la norma INEN 1334, la siguiente información:
 - Nombre del producto
 - Marca comercial
 - Identificación del lote
 - Lista de ingredientes
 - Contenido neto en unidades
 - Razón social de la empresa
 - Número del Registro Sanitario
 - Fecha de producción
 - Fecha máxima de consumo
 - Precio de venta al público (PVP)
 - País de origen
 - Norma técnica INEN de referencia
- La comercialización de este producto cumplirá con lo dispuesto en las regulaciones y resoluciones dictadas, con sujeción a la ley de Pesas y Medidas.

CAPÍTULO III

3. ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE LA ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

- Definir la filosofía institucional de la empresa comercializadora de canasta de harina de arroz.
- Estructurar la forma organizativa de la empresa y sus diferentes niveles jerárquicos.
- Determinar la gestión de control a través de indicadores.

3.2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

3.2.1. Visión

Para el año 2024 ser una empresa líder en la elaboración y fabricación de canastas de harina de arroz en el mercado nacional, brindando productos con altos estándares de calidad y superando las expectativas de los clientes.

3.2.2. Misión

Ser una empresa dedicada a la elaboración y fabricación de canastas de harina de arroz mediante el trabajo en equipo y el mejoramiento continuo, siendo socialmente responsables para lograr la satisfacción de los clientes.

3.2.3. Objetivos y estrategias

Los objetivos y estrategias se derivan del análisis FODA, mismo que se desarrolló en el capítulo de Área de Marketing a través de las matrices EFE y EFI.

Tabla 50: FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque en la calidad y reducción de costos • Procesos adecuadamente definidos • Infraestructura y tecnología en la planta de producción. • Producción con materias primas de calidad. • Atención y servicio al cliente de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de contactos: clientes y proveedores en otras ciudades. • Ingresar a un mercado con un producto nuevo • Falta de recursos económicos propios • Personal nuevo sin experiencia • Corto tiempo de caducidad del producto
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento del mercado potencial • Apoyo gubernamental para promover las pequeñas empresas • Oportunidad de expansión a mercados de otras ciudades • Nuevas tendencias de alimentación saludable. • Imagen favorable en el mercado al tratar de preservar el medio ambiente 	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos competidores • Inestabilidad económica del país • Inestabilidad en los precios del arroz • Productos sustitutos • Desastres naturales que dañen las plantaciones de arroz en la Costa del Ecuador

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

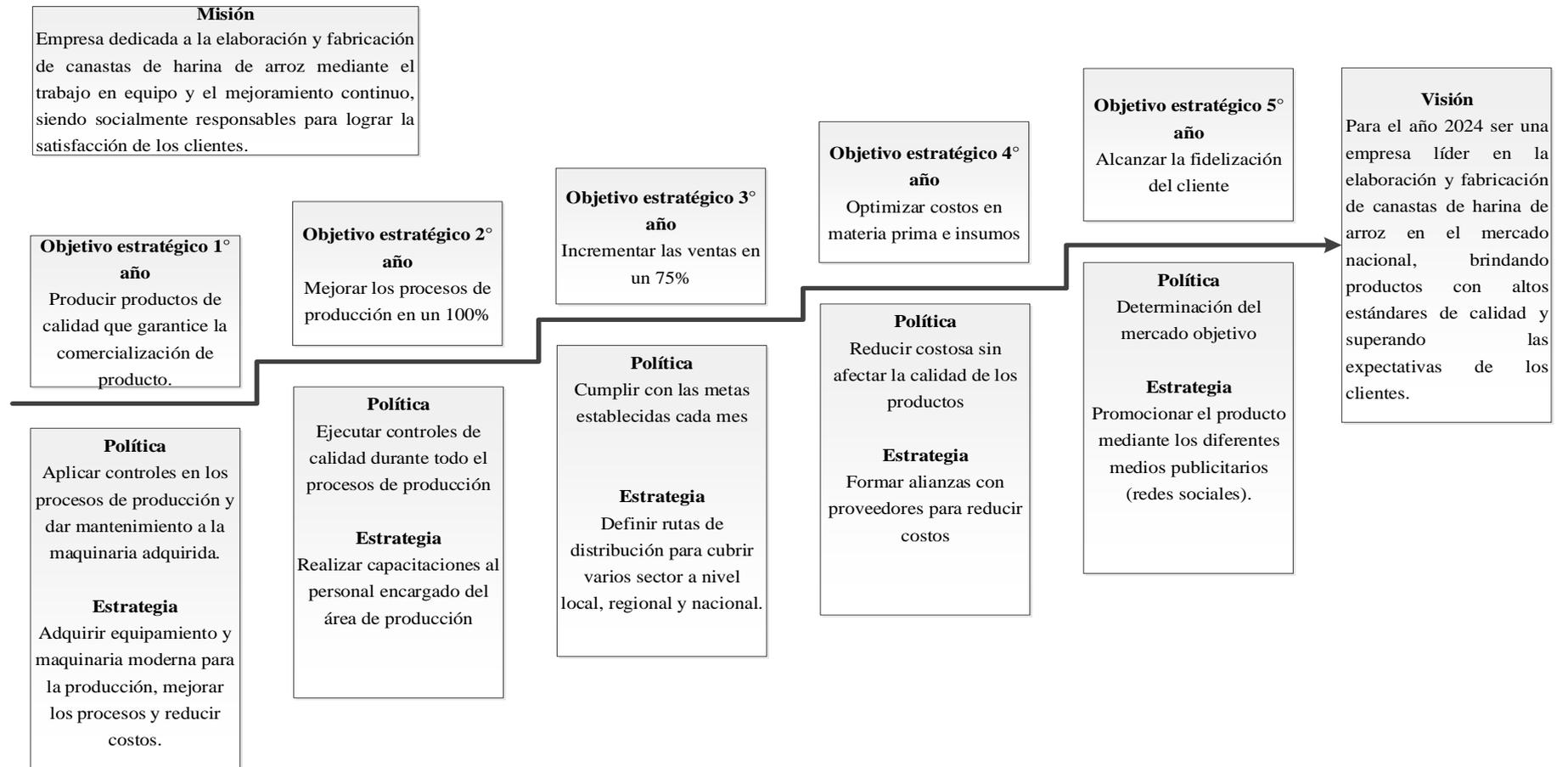


Figura 1: Mapa estratégico

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

3.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

3.2.1 Organización Interna.

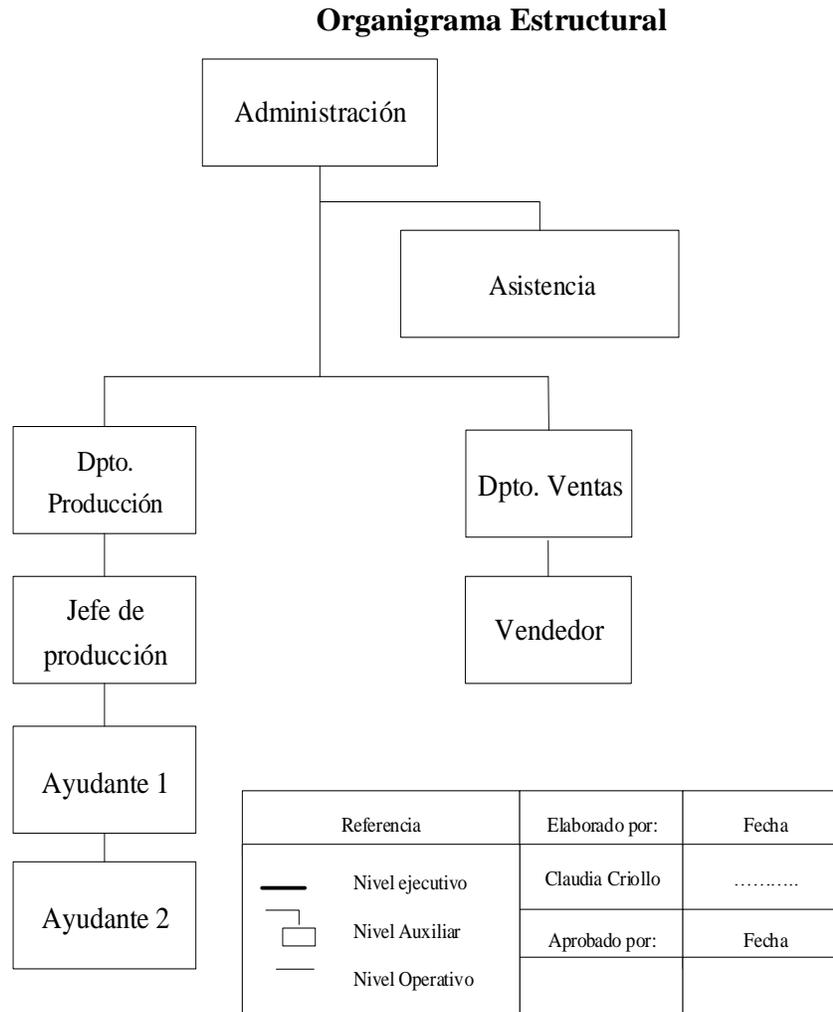


Figura 2: Organigrama estructural

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Organigrama Funcional

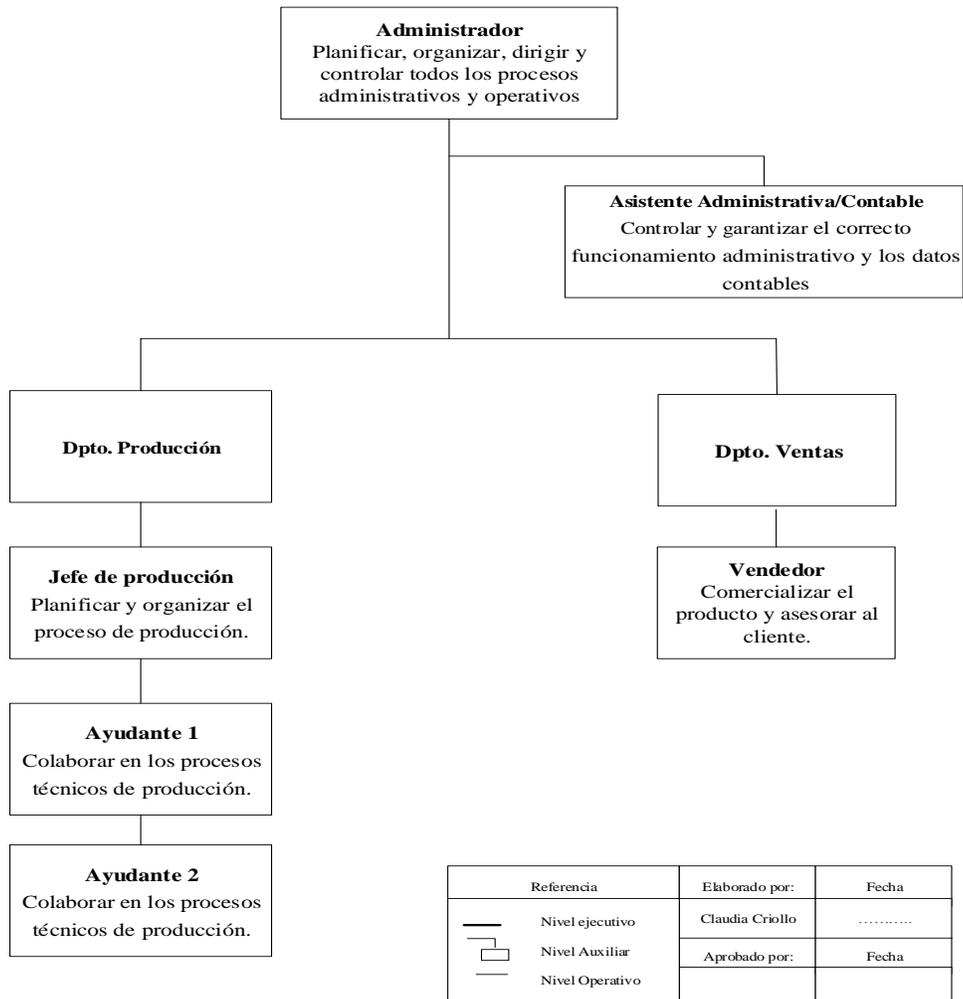


Figura 3: Organigrama funcional
Fuente: Investigación
Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

3.2.2 Descripción de puestos.

La descripción de puestos permite identificar las actividades y funciones de los trabajadores de la empresa, estas características se describen a continuación:

Tabla 51: Descripción de puesto de Administrador

I. INFORMACIÓN BÁSICA

Puesto	Administrador
Jefe inmediato superior	Ninguno
Supervisa a	Asistente Administrativa/Contable; Jefe de producción

II. NATURALEZA DEL PUESTO: Administrador

Mantener un adecuado manejo de la gestión administrativa en la empresa.

III. FUNCIONES

- Dirigir y controlar los procesos de gestión administrativa
- Representar a la empresa de forma legal.
- Liderar y guiar a los colaboradores para trabajar y velar por el logro de los objetivos y metas de la organización.
- Medir los resultados de las ventas, la rentabilidad y las utilidades alcanzadas.
- Planificar estratégicamente las actividades de la empresa, fijando políticas, objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

Título profesional	Ing. en Administración de Empresas, Comercial, Marketing o afines.
Experiencia	Mínimo 2 año en cargos similares.
Habilidades	Comunicación, liderazgo, trabajo en equipo y orientación y cumplimiento de objetivos.
Formación	Gestión organizacional, conocimiento en el área administrativa contable.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 52: Descripción de puesto de Asistente Administrativa/Contable

I. INFORMACIÓN BÁSICA

Puesto	Auxiliar
Jefe inmediato superior	Administrador
Supervisa a	Ninguno

II. NATURALEZA DEL PUESTO: Asistente Administrativa/Contable

Cumplir con el proceso administrativo y contable de la empresa.

III. FUNCIONES

- Llevar el registro contable de la organización en función a las normativas legales y contables.
- Manejar y controlar el sistema contable al día.
- Contar con la información oportuna y precisa cuando se lo requiera.
- Elaborar formatos para pagos de seguridad social de los trabajadores.
- Atender las llamadas telefónicas y al público que se presentan a la oficina.
- Llevar los registros contables.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

Título profesional	Ing. en Administración de Empresas, CPA, Finanzas, o afines.
Experiencia	Mínimo 1 año en cargos similares.
Habilidades	Trabajo en equipo Responsabilidad Habilidades técnicas Digitación de documentos
Formación	Cursos en: paquetes contables, Excel medio/avanzado y Word avanzado.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 53: Descripción de puesto de Jefe de Producción

I. INFORMACIÓN BÁSICA

Puesto	Producción
Jefe inmediato superior	Administrador
Supervisa a	Ayudantes de producción

II. NATURALEZA DEL PUESTO: Jefe de producción

Realizar de forma apropiada el proceso productivo en la empresa.

III. FUNCIONES

- Supervisar la adecuada utilización de la materia prima y demás insumos para elaboración de las canastas de harina de arroz.
- Cumplir con el proceso de calidad del producto.
- Analizar resultados a través de informes y reportes de producción que respalden la toma de decisiones.
- Ejecutar y supervisa planes de seguridad industrial.
- Aplicar y cumple con los manuales de procesos y las normas de buenas prácticas de manufactura.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

Título profesional	Ing. en Alimentos o afines.
Experiencia	Mínimo 2 años en cargos similares.
Habilidades	Buena comunicación, capacidad de planificación, organización.
Formación	Cursos: Manejo y manipulación de alimentos, buenas prácticas de manufactura.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 54: Descripción de puesto de Vendedor

I. INFORMACIÓN BÁSICA

Puesto	Ventas
Jefe inmediato superior	Jefe de producción
Supervisa a	Ninguno

II. NATURALEZA DEL PUESTO: Vendedor

Comercializar el producto en las diferentes zonas.

III. FUNCIONES

- Comercializar el producto y asesora al cliente sobre los beneficios del mismo.
- Ser responsables con la mercadería que tiene a su cargo.
- Cumplir con las metas propuestas en ventas.
- Realizar seguimiento a los procesos de despacho y cobranzas.
- Captar y desarrollo de nuevos clientes.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

Título profesional	Ing. Comercial, Administración de Empresas, Marketing o afines.
Experiencia	Mínimo 1 año en cargos similares.
Habilidades	Organizado, proactivo y atención al cliente.
Formación	Conocimientos en técnicas de ventas, habilidades en interacción con clientes.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 55: Descripción de puesto de Ayudante de producción 1

I. INFORMACIÓN BÁSICA

Puesto	Operativo
Jefe inmediato superior	Jefe de producción
Supervisa a	Ninguno

II. NATURALEZA DEL PUESTO: Ayudante de producción 1

Ejecutar la gestión operativa de la producción de canastas de harina de arroz acorde a los lineamientos establecidos por el jefe de producción.

III. FUNCIONES

- Tener conocimientos en procesos de producción alimentaria.
 - Coordinar con el jefe de producción las actividades a realizar.
 - Controlar la disponibilidad de los materiales para el proceso de elaboración de canastas de harina de arroz (materias primas, insumos y otros).
 - Cumplir con el plan de producción bajo los estándares de Aseguramiento de Calidad.
-

IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

Título profesional	Egresado en Ing. Alimentos o afines
Experiencia	Mínimo 1 año en cargos similares.
Habilidades	Trabajo en equipo, buena comunicación, y buen manejo de información.
Formación	Cursos: Manejo y manipulación de alimentos, conocimientos de las buenas prácticas de manufactura; Excel Avanzado.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 56: Descripción de puesto de Ayudante de producción 2

I. INFORMACIÓN BÁSICA

Puesto	Operativo
Jefe inmediato superior	Jefe de producción
Supervisa a	Ninguno

II. NATURALEZA DEL PUESTO: Ayudante de producción 2

Cumplir con el proceso de producción requerido.

III. FUNCIONES

- Ayudar en los procesos productivos necesarios o los solicitados por el jefe de producción.
- Preparar, envasar y entregar del producto terminado bajo los parámetros de las normas y buenas prácticas de manufactura.
- Cumplir con los procedimientos establecidos y las especificaciones de calidad y cantidad de producto.

IV. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO

Título profesional	Bachiller o Técnico Medio con formación en el área de producción.
Experiencia	Mínimo 1 año en cargos similares.
Habilidades	Buenas relaciones interpersonales, trabajo en Equipo, y responsabilidad.
Formación	Cursos: conocimientos de las buenas prácticas de manufactura.

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

3.3 CONTROL DE GESTIÓN

3.3.1 Indicadores de gestión.

Según Pérez (2016) los indicadores de gestión:

Todas las actividades pueden medirse con parámetros que enfocados a la toma de decisiones son señales para monitorear la gestión, así se asegura que las actividades vayan en el sentido correcto y permiten evaluar los resultados de una gestión frente a sus objetivos, metas y responsabilidades. (p.1)

Los indicadores de gestión que se utiliza en la empresa se dividirán según las áreas que se manejen, como se muestra a continuación:

Tabla 57: Indicadores de gestión

Área	Indicador	Fórmula
	Contratación	$\frac{\text{Carpetas recibidas para personal}}{\text{Personal contratado}}$
Administración	Proveedores	$\frac{\# \text{ de proveedores nuevos}}{\# \text{ de proveedores totales}}$
	Evaluación	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Fondos propios}}$
Auxiliar	Costos	$\frac{\$ \text{ costo de los insumos}}{\$ \text{ costo de producción}}$
	Calidad	$\frac{\text{Número de devoluciones}}{\text{número de pedidos entregados}}$
Área de Producción	Inspección	$\frac{\# \text{ de productos sin especificaciones}}{\# \text{ de productos inspeccionados}}$
	Calidad de Servicio	$\frac{\# \text{ de Clientes insatisfechos}}{\# \text{ de Clientes satisfechos}}$
Área de Ventas	Clientes	$\frac{\# \text{ clientes nuevos}}{\text{Total de clientes}}$
	Cartera	$\frac{\$ \text{ ventas realizadas}}{\$ \text{ ventas planificadas}}$

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

3.4 NECESIDADES DE PERSONAL

La necesidad del personal dependerá del desarrollo del presente proyecto, no obstante, se considera que para el tercer año se incrementará el personal como se estima la siguiente tabla:

Tabla 58: Necesidades de personal

AÑO	PERSONAL				
	Administrador	Asistente	Producción	Ventas	Contador
Año 1	1	1	3	1	-
Año 2	1	1	3	1	-
Año 3	1	1	4	1	1
Año 4	1	1	5	2	1

Año 5	1	1	5	2	1
--------------	---	---	---	---	---

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Como se observa en la tabla anterior, para el tercer año de producción de la empresa se prevé contratar a una persona más para el área de producción, y a un contador para que lleve todos los registros contables y cumpla con la legislación tributaria; por otra parte, para el cuarto año se estima contratar con más personas para el área de producción y un vendedor más, pues se espera que la producción crezca por lo que se requerirá más personas en estas áreas.

CAPÍTULO IV

ÁREA JURÍDICO LEGAL

4.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO JURÍDICO LEGAL

- Establecer la forma jurídica con la cual se identificará la empresa ante el entorno comercial.
- Determinar la protección legal de marca frente a la competencia.
- Identificar las licencias, permisos y documentos legales necesarios para iniciar con el funcionamiento de la empresa.

4.2. Determinación de la forma jurídica

Para el presente proyecto se ha decidido constituirlo como una empresa de Compañía de Responsabilidad Limitada (CIA. LTDA.) bajo la denominación de “Canastas SofyGe Cía. Ltda.” estará formada por dos personas, pero no podrá sobre pasar de 15 personas y el monto por accionista será de 400 dólares como indica la ley de compañías.

Según la nueva Ley, aprobada el 13 de mayo del 2014 por la Asamblea Nacional, en la que se modifica la Ley de Compañías: indica que, existe un nuevo proceso simplificado para la constitución de compañías que es por vía electrónica.

Los requisitos y pasos concretos del nuevo procedimiento se recogen en la Resolución de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros No. 8, publicada en el Registro Oficial Suplemento 278 de 30 de junio del 2014. De la regulación podemos destacar los siguientes puntos:

- **Constitución de la empresa**
- Modelos de minuta para la constitución en la página web de la Superintendencia,
- Firma de un abogado para la validez de la minuta ante Notario Público,
- El nombramiento del administrador,
- Obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

La constitución jurídica obliga a cumplir con los deberes que reglamenta la ley, se creará como persona natural, a partir de una compañía de responsabilidad limitada, con capital social de acuerdo a las aportaciones realizadas por los socios que integran la Empresa “Canastas SofyGe”. El fondo social constituido será administrado por la Gerencia de la empresa creada, sus accionistas responden exclusivamente, por el monto de sus contribuciones.

Pasos para la constitución de la Empresa “Canastas SofyGe” Cía. Ltda., de acuerdo a la normativa del Registro Mercantil (2018):

- Asentimiento de la denominación de la Empresa: llevará el nombre “Canastas SofyGe” Cía. Ltda.
- Iniciación cuenta bancaria con la Integración de Capital formado por los socios: se apertura en Ban-Ecuador ubicada en la ciudad de Ambato. Se llevará:
 - Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación de cada uno socios que la compondrán.
 - Aprobación del nombre “Canastas SofyGe” Cía. Ltda., según aprobación de la Superintendencia de Compañías.
 - Solicitud para apertura de cuenta con la Integración de Capital conformado.

- Valor del depósito realizado.
- Acto de Escritura Pública: acta de constitución de la Empresa “Canastas SofyGe” Cía. Ltda. Presentará:
 - Copia de cédula de identidad y papeleta de votación de cada socio que la compondrán.
 - Aprobación del nombre “Canastas SofyGe” Cía. Ltda., emitido por la Superintendencia de Compañías.
 - Certificado con la apertura de la cuenta bancaria que integra el Capital depositado en el banco.
 - Acta de constitución de “Canastas SofyGe” Cía. Ltda.
 - Comprobante con la cancelación de los derechos de la Notaría donde se realizó el trámite.
- Trámite para la aprobación de la Escritura de Constitución de la Superintendencia de Compañías. Se aportará:
 - Tres copias correctamente legalizadas de la Escritura de constitución de “Canastas SofyGe” Cía. Ltda.
 - Copia de la cédula de identidad del Jurista que firma la solicitud.
 - Solicitud de la aprobación de la Escritura de constitución de “Canastas SofyGe” Cía. Ltda.
- Resolución de aprobación de la Escritura por Superintendencia de Compañías, se entregará la Escritura aprobada a través de un extracto y tres resoluciones de aprobación de la misma.
- Cumplimiento de las disposiciones de la Resolución aprobada:
 - Publicación del extracto de Escritura, a través de un periódico del lugar de residencia de la Compañía creada.
 - Traslado de la resolución de aprobación, a la Notaría donde se realizó la Escritura de constitución, para efectuar su marginación.
 - Adquisición de patente municipal y certificado de inscripción dado por la Dirección Financiera territorial.
- Inscripción de las Escrituras en el Registro Mercantil. Con la siguiente documentación:
 - Aporte de tres copias de la Escritura de constitución y la marginación de la resolución.
 - Patente municipal.
 - Certificado de inscripción emitido por la municipalidad.
 - Divulgación del extracto en el periódico.
 - Copia de cédula de identidad y la papeleta de votación de todos los integrantes.
- Aprobación de los cargos de presidente de la Junta de Socios y de Gerente de la Compañía.

- Inscripción de las denominaciones realizadas, en el Registro Mercantil.
 - Copias (3) de las denominaciones de presidente de la Junta de Socios y de Gerente.
 - Copia de Escritura de Constitución.
 - Copia de cédula de identidad y de la papeleta de votación del presidente de la Junta de Socios y del Gerente.
- Entrada nuevamente de documentaciones a la Superintendencia de Compañías.
 - Trámite del RUC según (SRI, 2019):
 - Llenado de formulario-01^a, sellado con la recepción ejecutada por la Superintendencia de Compañías.
 - Llenado de formulario-01B sellado con la recepción ejecutada por la Superintendencia de Compañías.
 - Aporte de la original y copia de la denominación al cargo del presidente de la Junta de Socios y del Gerente, anotados en el Registro Mercantil.
 - Aporte de la original y copia de la Escritura de constitución, anotada en el Registro Mercantil de modo correcto.
 - Aporte de original y copia de la cédula de ciudadanía y de la papeleta de votación de la persona que será el Representante Legal de la compañía.
 - Copia de planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial de la localidad donde estará domiciliada la empresa a nombre de la misma o, el contrato de arrendamiento. Todos los documentos estarán a nombre de la Compañía o de su Representante Legal.
 - Original y copia de las cuatro hojas con los datos que da la Superintendencia de Compañías.
 - Retiro de la cuenta de Integración de Capital. Se presentará la siguiente documentación:
 - Carta de la Superintendencia de Compañías, con la solicitud al banco para que devuelva el fondo conformado, para apertura de cuenta con la de Integración de Capital.
 - Copia de cédula de identidad de la persona que funge como Representante Legal y la de accionistas que integran la compañía.
 - Solicitud para el retiro de depósitos en la cuenta de Integración de Capital.
 - Inicio de la cuenta corriente de la Empresa “Canastas SofyGe” Cía. Ltda.
 - Trámite para permisos a imprimir Facturas. Incluye el aporte de:
 - Trámite para solicitar la inspección del SRI.
 - Permiso de Bomberos.
 - Certificados, contratos o facturas de proveedores de la compañía.
 - Certificado de cuenta corriente de la compañía.
 - Registro patronal del IESS.
 - Patente de la municipalidad.

- Factura que sustentan la propiedad del inmueble.
- Contrato de arrendamiento de local.
- Planilla de servicios básicos a nombre de la compañía (luz, agua, teléfono) o carta del pago del impuesto predial.

- **Patente Municipal**

Están obligados a obtener la Patente, y, por ende, el pago anual del impuesto todas las personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales en el Cantón Ambato (Solfin, 2018).

Según el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato (2018) se requiere de los siguientes requisitos para la patente:

Registro patente persona natural y obligada a llevar contabilidad por primera vez

- Formulario de Declaración inicial de actividad económica (imprime de la página web de la Municipalidad)
- Copia del RUC actualizado y completo
- Copia de la cédula y certificado de votación

Cuando aplica:

Si el contribuyente no ha registrado su actividad económica a partir de iniciar su actividad y/o ha tenido varias actividades económicas en años anteriores que no consta en la base de datos de patentes del GADMA, debe presentar el historial del RUC, declaración del Impuesto a la Renta de los años que no se han tributado y formulario de actualización (Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato, 2018).

NOTA: Solo en el caso de llevar contabilidad deberá presentar un formulario de actualización por cada año la deuda.

- **Requisitos obtención permiso del Cuerpo de Bomberos Ambato.**

Según Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos de Ambato Ep, (2019) :

Para todo tipo de locales

1. Pago de Predio actualizado.
2. Copia del RUC.
3. Copia del Permiso del año anterior (para verificación).
4. Informe de Inspección, elaborado por el personal autorizado del Departamento de Prevención de la EMBA-EP.
5. Para centros de abastecimiento, embazadoras, centros de acopio y depósitos de distribución de GLP el permiso de la DNH, del año inmediato anterior.
6. Para locales de categoría turística, de tolerancia y general de acuerdo a la reforma y codificación de la ordenanza de control y regulación de establecimientos de diversión y turismo, publicada el 03 de diciembre de 2010, expedida por el I. Municipio de Ambato deberán presentar además informe favorable de la Dirección de Planificación de la Municipal de Ambato y el permiso único para su instalación otorgado por el IMA de acuerdo al Art. 9 y Art. 28 de la mentada Ordenanza.

CAPÍTULO V

ÁREA FINANCIERA

5.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO FINANCIERO

- Fijar el plan de inversión inicial que tendrá el negocio para la elaboración y comercialización de canastas de harina de arroz.
- Establecer costos y gastos en los que se incurrirá para la elaboración y comercialización del producto.
- Determinar la factibilidad económica que tendrá el proyecto para poder tomar una decisión.

5.2. PLAN DE INVERSIONES

Para la determinación del plan de inversión es necesario precisar los elementos necesarios para dar inicio a las actividades del negocio, los mismo que se detallan:

Tabla 59: Plan de inversión

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Total (USD)
1	Instalaciones y remodelaciones	\$ 600,00	\$ 600,00
	Equipos de computación		
1	Computadora	\$ 545,00	\$ 545,00
1	Impresora	\$ 196,42	\$ 196,42
	Equipos de oficina		
1	Teléfono convencional	\$ 57,99	\$ 57,99
2	Archivadores oficina	\$ 89,00	\$ 178,00
	Maquinaria y equipos		
1	Balanza digital para alimentos	\$ 67,00	\$ 67,00
1	Amasadora industrial	\$ 1.050,00	\$ 1.050,00
1	Horno industrial automático a gas	\$ 780,00	\$ 780,00
1	Transportadora de rodillos de acero inoxidable eléctrica	\$ 849,00	\$ 849,00
1	Empaquetadora industrial semiautomática de 220 voltios.	\$ 1.919,00	\$ 1.919,00
1	Maquina codificadora semiautomática	\$ 499,00	\$ 499,00
	Muebles y enseres		
2	Escritorios modulares de oficina	\$ 200,00	\$ 400,00
2	Sillas de espera	\$ 109,99	\$ 219,98
2	Sillón giratorio	\$ 54,99	\$ 109,98
1	Inventario	\$ 0,00	\$ 8.229,27
	Costos constitución		
1	Patente municipal y demás permisos	\$ 300,00	\$ 300,00
1	Honorario Abogado	\$ 250,00	\$ 250,00
1	Provisión Capital de Trabajo	\$ 7.885,09	\$ 7.885,09
INVERSIÓN TOTAL			\$ 24.135,72

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

La inversión total del negocio será de un valor de \$ 24.135,72

5.3. PLAN DE FINANCIAMIENTO

El plan de financiamiento permite enfrentar algunos de los costes del plan de inversión, es decir, se realizará un financiamiento a terceras (entidades financieras) para cubrir ciertos costes.

Tabla 60: Plan de financiamiento

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	PARCIAL (%)	TOTAL (%)
Recursos propios	\$ 4.135,72	17%	17%
Efectivo	\$ 3.271,44	14%	
Bienes	\$ 864,28	4%	
Recursos terceros	\$ 20.000,00	83%	83%
Préstamo privado	\$ 0,00	0%	
Préstamo bancario	\$ 20.000,00	83%	
TOTAL	\$ 24.135,72		100%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

En el plan de financiamiento se reflejan los recursos propios y los recursos que necesitarán financiamiento, por lo que, el negocio requerirá de un crédito de \$20.000,00, para lo cual, se optará por realizar este financiamiento mediante la entidad financiera Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda., con un plazo de 60 meses a un interés de 20,50%. La respectiva tabla de amortización se puede visualizar en el Anexo 3.

5.4. CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

a) Detalle de Costos

Los costos representan los valores monetarios que serán necesario para la elaboración del producto, estos costos se presentan a continuación:

Tabla 61: Costos

Descripción del producto	Unidad de medida	Cantidad mensual requerida	Costos Unitario	Costo mensual	Costos anual
Materia prima					
Harina de arroz	G	110132	\$ 0,00300	\$ 330,40	3964,76
Agua	MI	96366	\$ 0,00010	\$ 9,64	115,64
Sal	G	68833	\$ 0,00020	\$ 13,77	165,20
Aceite	G	103249	\$ 0,00200	\$ 206,50	2477,97
Harina de trigo	G	61949	\$ 0,00200	\$ 123,90	1486,78
Glutamato monosódico (saborizante)	G	1308	\$ 0,00100	\$ 1,31	15,69
Conservador de panificación	G	2684	\$ 0,00010	\$ 0,27	3,22
			444.520,89	\$ 685,77	\$ 8.229,27
Mano de Obra Directa					
Ayudante 1	Unidad	1	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 4.281,20
Ayudante 2	Unidad	1	\$ 394,00	\$ 394,00	\$ 4.281,20
Jefe de producción	Unidad	1	\$ 420,00	\$ 420,00	\$ 4.563,72
		3	\$ 1.208,00	\$ 1.208,00	\$ 13.126,13
Costos Indirectos					
Gas	Kg	3	\$ 3,00	\$ 9,00	\$ 108,00
Energía	kw/h	210	\$ 0,20	\$ 42,00	\$ 504,00
Agua potable	m3	175	\$ 0,05	\$ 8,75	\$ 105,00
Mantenimiento	Unidad			\$ 15,15	\$ 181,82
Depreciaciones	Unidad			\$ 22,88	\$ 274,60
			\$ 3,25	\$ 97,78	\$ 1.173,42
Total Costos				\$ 1.991,56	\$ 22.528,81

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Como se pudo visualizar en la tabla anterior los costos totales serán de un valor de \$ 22.528,81 en relación a la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

b) Proyección de Costos

Tabla 62: Proyección de Costos

Descripción	Costo mensual	Costos		Total año 1	Costos		Total año 2
		Fijos	Variab.		Fijos	Variab	
Materia prima	\$ 685,77	\$ 0,00	\$ 685,77	\$ 8.229,27	\$ 0,00	\$ 686,25	\$ 8.235,03
Mano de obra directa	\$ 1.093,84	\$ 1.093,84	\$ 0,00	\$ 13.126,13	\$ 1.094,61	\$ 0,00	\$ 13.135,32
Costos indirectos de fabricación	\$ 97,78	\$ 0,00	\$ 97,78	\$ 1.173,42	\$ 0,00	\$ 97,84	\$ 1.174,05
TOTALES	\$ 1.877,40	\$ 1.093,84	\$ 783,56	\$ 22.528,81	\$ 1.094,61	\$ 784,09	\$ 22.544,39

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Costos			Costos			Costos		
Fijos	Variab	Total año 3	Fijos	Variab	Total año 4	Fijos	Variab	Total año 5
\$ 0,00	\$ 686,73	\$ 8.240,79	\$ 0,00	\$ 687,21	\$ 8.246,56	\$ 0,00	\$ 687,69	\$ 8.252,33
\$ 1.095,38	\$ 0,00	\$ 13.144,51	\$ 1.096,14	\$ 0,00	\$ 13.153,71	\$ 1.096,91	\$ 0,00	\$ 13.162,92
\$ 0,00	\$ 97,89	\$ 1.174,68	\$ 0,00	\$ 97,94	\$ 1.175,31	\$ 0,00	\$ 97,99	\$ 1.175,94
\$ 1.095,38	\$ 784,62	\$ 22.559,98	\$ 1.096,14	\$ 785,16	\$ 22.575,58	\$ 1.096,91	\$ 785,69	\$ 22.591,19

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

c) Detalle de Gastos

Tabla 63 Detalle de gastos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Detalle	Unidad de medida	Valor unitario	Frecuencia de compra	Valor mensual	Valor anual
Útiles de aseo y Limpieza				\$ 20,75	\$ 63,10
Escobas	U	\$ 1,60	0,50	\$ 0,80	\$ 4,80
Palas	U	\$ 0,75	0,50	\$ 0,38	\$ 4,50
Líquido de limpieza	Ml	\$ 5,75	1,00	\$ 5,75	\$ 17,25
Trapeadores	U	\$ 2,25	0,50	\$ 1,13	\$ 6,75
Papel higiénico	U	\$ 0,35	6,00	\$ 2,10	\$ 12,60
Jabón líquido	Ml	\$ 10,00	1,00	\$ 10,00	\$ 10,00
Fundas de basura	U	\$ 0,12	5,00	\$ 0,60	\$ 7,20
Sueldos y Salarios				\$ 769,68	\$ 9.236,10
Administrador	dólar			\$ 407,48	\$ 4.889,70
Asistente administrativa contable	dólar			\$ 362,20	\$ 4.346,40
Útiles de Oficina				\$ 21,08	\$ 112,80
Resma de papel A4	U	\$ 3,50	1,00	\$ 3,50	\$ 14,00
Esferos	U	\$ 0,80	5,00	\$ 4,00	\$ 16,00
Lápices	U	\$ 0,95	3,00	\$ 2,85	\$ 17,10
Corrector	U	\$ 2,80	0,50	\$ 1,40	\$ 16,80
Borradores	U	\$ 0,40	1,00	\$ 0,40	\$ 4,80
Memory 4g	U	\$ 8,50	0,17	\$ 1,42	\$ 17,00
Carpetas de cartón	U	\$ 0,35	20,00	\$ 7,00	\$ 21,00
Perforadora	U	\$ 3,50	0,08	\$ 0,29	\$ 3,50
Grapadora	U	\$ 2,60	0,08	\$ 0,22	\$ 2,60
Depreciaciones				\$ 7,57	\$ 90,80
Escritorio modular de oficina	dólar			\$ 3,33	\$ 40,00
Sillas de espera	dólar			\$ 1,83	\$ 22,00
Sillón giratorio	dólar			\$ 0,92	\$ 11,00
Archivadores oficina	dólar			\$ 1,48	\$ 17,80
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN				\$ 819,07	\$ 9.321,20

GASTOS DE VENTAS					
Detalle	Unidad de medida	Valor unitario	Frecuencia de compra	Valor mensual	Valor anual
				\$ 158,50	\$ 302,00
Banners	metros	\$ 120,00	1,00	\$ 120,00	\$ 120,00
Fan pags	dólar	\$ 35,00	1,00	\$ 35,00	\$ 140,00
Impresión de etiquetas	metros	\$ 0,01	350,00	\$ 3,50	\$ 42,00
Sueldos Personal de Ventas				\$ 371,26	\$ 4.455,06
Vendedor	dólar			\$ 371,26	\$ 4.455,06
	TOTALES			\$ 529,76	\$ 4.757,06

GASTOS FINANCIEROS					
Detalle	Unidad de medida	Valor unitario	Frecuencia de compra	Valor mensual	Valor anual
Intereses pagados	dólar			\$ 341,67	\$ 3.931,45
TOTALES				\$ 341,67	\$ 3.931,45

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

d) Proyección Gastos

Tabla 64: Gastos Administrativos

Descripción		Gasto mensual	Gastos		Total año 1	Gastos		Total año 2
			Fijos	Variab.		Fijos	Variab	
Útiles de aseo y limpieza			\$ 16,05	\$ 47,05	\$ 63,10	\$ 16,09	\$ 47,18	\$ 63,27
Escobas	U	\$ 0,80	\$ 4,80	\$ 0,00	\$ 4,80	\$ 4,81	\$ 0,00	\$ 4,81
Palas	U	\$ 0,38	\$ 4,50	\$ 0,00	\$ 4,50	\$ 4,51	\$ 0,00	\$ 4,51
Líquido de limpieza	MI	\$ 5,75	\$ 0,00	\$ 17,25	\$ 17,25	\$ 0,00	\$ 17,30	\$ 17,30
Trapeadores	U	\$ 1,13	\$ 6,75	\$ 0,00	\$ 6,75	\$ 6,77	\$ 0,00	\$ 6,77
Papel higiénico	U	\$ 2,10	\$ 0,00	\$ 12,60	\$ 12,60	\$ 0,00	\$ 12,63	\$ 12,63
Jabón líquido	MI	\$ 10,00	\$ 0,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 0,00	\$ 10,03	\$ 10,03
Fundas de basura	U	\$ 0,60	\$ 0,00	\$ 7,20	\$ 7,20	\$ 0,00	\$ 7,22	\$ 7,22
Sueldos y salarios			\$ 9.236,10	\$ 0,00	\$ 9.236,10	\$ 9.261,04	\$ 0,00	\$ 9.261,04
Gerente	Dólar	\$ 407,48	\$ 4.889,70	\$ 0,00	\$ 4.889,70	\$ 4.902,90	\$ 0,00	\$ 4.902,90
Secretaria/contadora	Dólar	\$ 362,20	\$ 4.346,40	\$ 0,00	\$ 4.346,40	\$ 4.358,14	\$ 0,00	\$ 4.358,14
Útiles de oficina		\$ 21,08	\$ 23,10	\$ 89,70	\$ 112,80	\$ 23,16	\$ 89,94	\$ 113,10
Resma de papel a4	U	\$ 3,50	\$ 0,00	\$ 14,00	\$ 14,00	\$ 0,00	\$ 14,04	\$ 14,04
Esferos	U	\$ 4,00	\$ 0,00	\$ 16,00	\$ 16,00	\$ 0,00	\$ 16,04	\$ 16,04
Lápices	U	\$ 2,85	\$ 0,00	\$ 17,10	\$ 17,10	\$ 0,00	\$ 17,15	\$ 17,15
Corrector	U	\$ 1,40	\$ 0,00	\$ 16,80	\$ 16,80	\$ 0,00	\$ 16,85	\$ 16,85
Borradores	U	\$ 0,40	\$ 0,00	\$ 4,80	\$ 4,80	\$ 0,00	\$ 4,81	\$ 4,81
Memory 4g	U	\$ 1,42	\$ 17,00	\$ 0,00	\$ 17,00	\$ 17,05	\$ 0,00	\$ 17,05
Carpetas de cartón	U	\$ 7,00	\$ 0,00	\$ 21,00	\$ 21,00	\$ 0,00	\$ 21,06	\$ 21,06
Perforadora	U	\$ 0,29	\$ 3,50	\$ 0,00	\$ 3,50	\$ 3,51	\$ 0,00	\$ 3,51
Grapadora	U	\$ 0,22	\$ 2,60	\$ 0,00	\$ 2,60	\$ 2,61	\$ 0,00	\$ 2,61
Depreciaciones		\$ 7,57	\$ 90,80	\$ 0,00	\$ 90,80	\$ 90,80	\$ 0,00	\$ 90,80
Escritorios modular de oficina	U	\$ 3,33	\$ 40,00	\$ 0,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 0,00	\$ 40,00
Sillas de espera	U	\$ 1,83	\$ 22,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 0,00	\$ 22,00
Sillón giratorio	U	\$ 0,92	\$ 11,00	\$ 0,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 0,00	\$ 11,00
Archivadores oficina	U	\$ 1,48	\$ 17,80	\$ 0,00	\$ 17,80	\$ 17,80	\$ 0,00	\$ 17,80
Totales			\$ 9.184,45	\$ 136,75	\$ 9.321,20	\$ 9.209,50	\$ 137,12	\$ 9.346,62

Gastos			Gastos			Gastos			Total año 5
Fijos	Variab	Total año 3	Fijos	Variab	Total año 4	Fijos	Variab		
\$ 16,14	\$ 47,30	\$ 63,44	\$ 16,18	\$ 47,43	\$ 63,61	\$ 16,22	\$ 47,56		\$ 63,78
\$ 4,83	\$ 0,00	\$ 4,83	\$ 4,84	\$ 0,00	\$ 4,84	\$ 4,85	\$ 0,00		\$ 4,85
\$ 4,52	\$ 0,00	\$ 4,52	\$ 4,54	\$ 0,00	\$ 4,54	\$ 4,55	\$ 0,00		\$ 4,55
\$ 0,00	\$ 17,34	\$ 17,34	\$ 0,00	\$ 17,39	\$ 17,39	\$ 0,00	\$ 17,44		\$ 17,44
\$ 6,79	\$ 0,00	\$ 6,79	\$ 6,80	\$ 0,00	\$ 6,80	\$ 6,82	\$ 0,00		\$ 6,82
\$ 0,00	\$ 12,67	\$ 12,67	\$ 0,00	\$ 12,70	\$ 12,70	\$ 0,00	\$ 12,74		\$ 12,74
\$ 0,00	\$ 10,05	\$ 10,05	\$ 0,00	\$ 10,08	\$ 10,08	\$ 0,00	\$ 10,11		\$ 10,11
\$ 0,00	\$ 7,24	\$ 7,24	\$ 0,00	\$ 7,26	\$ 7,26	\$ 0,00	\$ 7,28		\$ 7,28
\$ 9,286,04	\$ 0,00	\$ 9,286,04	\$ 9,311,11	\$ 0,00	\$ 9,311,11	\$ 9,336,25	\$ 0,00		\$ 9,336,25
\$ 4,916,14	\$ 0,00	\$ 4,916,14	\$ 4,929,41	\$ 0,00	\$ 4,929,41	\$ 4,942,72	\$ 0,00		\$ 4,942,72
\$ 4,369,90	\$ 0,00	\$ 4,369,90	\$ 4,381,70	\$ 0,00	\$ 4,381,70	\$ 4,393,53	\$ 0,00		\$ 4,393,53
\$ 23,22	\$ 90,19	\$ 113,41	\$ 23,29	\$ 90,43	\$ 113,72	\$ 23,35	\$ 90,67		\$ 114,02
\$ 0,00	\$ 14,08	\$ 14,08	\$ 0,00	\$ 14,11	\$ 14,11	\$ 0,00	\$ 14,15		\$ 14,15
\$ 0,00	\$ 16,09	\$ 16,09	\$ 0,00	\$ 16,13	\$ 16,13	\$ 0,00	\$ 16,17		\$ 16,17
\$ 0,00	\$ 17,19	\$ 17,19	\$ 0,00	\$ 17,24	\$ 17,24	\$ 0,00	\$ 17,29		\$ 17,29
\$ 0,00	\$ 16,89	\$ 16,89	\$ 0,00	\$ 16,94	\$ 16,94	\$ 0,00	\$ 16,98		\$ 16,98
\$ 0,00	\$ 4,83	\$ 4,83	\$ 0,00	\$ 4,84	\$ 4,84	\$ 0,00	\$ 4,85		\$ 4,85
\$ 17,09	\$ 0,00	\$ 17,09	\$ 17,14	\$ 0,00	\$ 17,14	\$ 17,18	\$ 0,00		\$ 17,18
\$ 0,00	\$ 21,11	\$ 21,11	\$ 0,00	\$ 21,17	\$ 21,17	\$ 0,00	\$ 21,23		\$ 21,23
\$ 3,52	\$ 0,00	\$ 3,52	\$ 3,53	\$ 0,00	\$ 3,53	\$ 3,54	\$ 0,00		\$ 3,54
\$ 2,61	\$ 0,00	\$ 2,61	\$ 2,62	\$ 0,00	\$ 2,62	\$ 2,63	\$ 0,00		\$ 2,63
\$ 90,80	\$ 0,00	\$ 90,80	\$ 90,80	\$ 0,00	\$ 90,80	\$ 90,80	\$ 0,00		\$ 90,80
\$ 40,00	\$ 0,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 0,00	\$ 40,00	\$ 40,00	\$ 0,00		\$ 40,00
\$ 22,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 22,00	\$ 0,00		\$ 22,00
\$ 11,00	\$ 0,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 0,00	\$ 11,00	\$ 11,00	\$ 0,00		\$ 11,00
\$ 17,80	\$ 0,00	\$ 17,80	\$ 17,80	\$ 0,00	\$ 17,80	\$ 17,80	\$ 0,00		\$ 17,80
\$ 9,416,20	\$ 137,49	\$ 9,372,10	\$ 9,441,38	\$ 137,86	\$ 9,579,24	\$ 9,285,03	\$ 138,23		\$ 9,604,86

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 65: Gastos Ventas

Descripción	Gasto mensual	Gastos		Total año 1	Gastos		Total año 2
		Fijos	Variab.		Fijos	Variab	
GASTOS EN PUBLICIDAD	\$ 158,50	\$ 260,00	\$ 42,00	\$ 302,00	\$ 260,70	\$ 42,11	\$ 302,82
Banners metros	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 0,00	\$ 120,00	\$ 120,32	\$ 0,00	\$ 120,32
Fan Pags millar	\$ 35,00	\$ 140,00	\$ 0,00	\$ 140,00	\$ 140,38	\$ 0,00	\$ 140,38
Impresión de etiquetas metros	\$ 3,50	\$ 0,00	\$ 42,00	\$ 42,00	\$ 0,00	\$ 42,11	\$ 42,11
SUELDOS Y BENEFICIOS PERS. VENTAS	\$ 371,26	\$ 4.455,06	\$ 0,00	\$ 4.455,06	\$ 4.458,18	\$ 0,00	\$ 4.458,18
Vendedor	\$ 371,26	\$ 4.455,06	\$ 0,00	\$ 4.455,06	\$ 4.458,18	\$ 0,00	\$ 4.458,18
TOTALES	\$ 529,76	\$ 4.715,06	\$ 42,00	\$ 4.757,06	\$ 4.718,88	\$ 42,11	\$ 4.760,99

Gastos		Total año 3	Gastos		Total año 4	Gastos		Total año 5
Fijos	Variab		Fijos	Variab		Fijos	Variab	
\$ 261,41	\$ 42,23	\$ 303,63	\$ 262,11	\$ 42,34	\$ 304,45	\$ 262,82	\$ 42,46	\$ 305,27
\$ 120,65	\$ 0,00	\$ 120,65	\$ 120,97	\$ 0,00	\$ 120,97	\$ 121,30	\$ 0,00	\$ 121,30
\$ 140,76	\$ 0,00	\$ 140,76	\$ 141,14	\$ 0,00	\$ 141,14	\$ 141,52	\$ 0,00	\$ 141,52
\$ 0,00	\$ 42,23	\$ 42,23	\$ 0,00	\$ 42,34	\$ 42,34	\$ 0,00	\$ 42,46	\$ 42,46
\$ 4.461,30	\$ 0,00	\$ 4.461,30	\$ 4.464,42	\$ 0,00	\$ 4.464,42	\$ 4.467,55	\$ 0,00	\$ 4.467,55
\$ 4.461,30	\$ 0,00	\$ 4.461,30	\$ 4.464,42	\$ 0,00	\$ 4.464,42	\$ 4.467,55	\$ 0,00	\$ 4.467,55
\$ 4.722,71	\$ 42,23	\$ 4.764,93	\$ 4.726,53	\$ 42,34	\$ 4.768,87	\$ 4.730,37	\$ 42,46	\$ 4.772,82

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 66: Gastos Financieros

Descripción	Gasto mensual	Gastos		Total año 1	Gastos		Total año 2
		Fijos	Variab.		Fijos	Variab	
Intereses pagados dólar	\$ 341,67	\$ 0,00	\$ 3.931,45	\$ 3.931,45	\$ 0,00	\$ 3.331,91	\$ 3.331,91
TOTALES	\$ 341,67	\$ 0,00	\$ 3.931,45	\$ 3.931,45	\$ 0,00	\$ 3.331,91	\$ 3.331,91

Gastos		Total año 3	Gastos		Total año 4	Gastos		Total año 5
Fijos	Variab		Fijos	Variab		Fijos	Variab	
\$ 0,00	\$ 2.603,79	\$ 2.603,79	\$ 0,00	\$ 1.704,80	\$ 1.704,80	\$ 0,00	\$ 596,87	\$ 596,87
\$ 0,00	\$ 2.603,79	\$ 2.603,79	\$ 0,00	\$ 1.704,80	\$ 1.704,80	\$ 0,00	\$ 596,87	\$ 596,87

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Mano de Obra

Tabla 67: Mano de obra directa

N°	Apellidos y nombres	Cargo	Código	Ingresos		Descuentos		Valor a pagar
				Sbu	9.45%	Total descuento		
1	Bermeo Viviana	Ayudante 1	O1	\$ 394,00	\$ 37,23	\$ 0,00	\$ 356,77	
1	López Alexis	Ayudante 2	O2	\$ 394,00	\$ 37,23	\$ 0,00	\$ 356,77	
1	Vera Santiago	Jefe de producción	JP1	\$ 420,00	\$ 39,69	\$ 0,00	\$ 380,31	
				\$ 1.208,00	\$ 114,16	\$ 0,00	\$ 1.093,84	

Provisiones y beneficios sociales								
Patronal 11,15%	Secap 0,50%	IECE 0,5 %	XIII	XIV	Fondo de reserva	Vacac.	Total provisiones	Costo mes
\$ 43,93	\$ 1,97	\$ 1,97	\$ 32,83	\$ 32,83	\$ 32,83	\$ 16,42	\$ 162,79	\$ 519,55
\$ 43,93	\$ 1,97	\$ 1,97	\$ 32,83	\$ 32,83	\$ 32,83	\$ 16,42	\$ 162,79	\$ 519,55
\$ 46,83	\$ 2,10	\$ 2,10	\$ 35,00	\$ 32,83	\$ 35,00	\$ 17,50	\$ 171,36	\$ 551,67
\$ 134,69	\$ 6,04	\$ 6,04	\$ 100,67	\$ 98,50	\$ 100,67	\$ 50,33	\$ 496,94	\$ 1.590,78

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 68: Mano de obra indirecta

N°	Apellidos y nombres	Cargo	Código	Ingresos SBU	Descuentos 9.45%	Total descuento	Valor a pagar
1	Pérez Jorge	Administrador	G1	\$ 450,00	\$ 42,53	\$ 0,00	\$ 407,48
1	Muñoz Leticia	Asistente administrativa contable	SC1	\$ 400,00	\$ 37,80	\$ 0,00	\$ 362,20
				\$ 850,00	\$ 80,33	\$ 0,00	\$ 769,68

Provisiones y beneficios sociales									
Patronal 11,15%	Secap 0,50%	IECE 0,5 %	XIII	XIV	Fondo de reserva	Vacac.	Total provisiones	Costo mes	
\$ 50,18	\$ 2,25	\$ 2,25	\$ 37,50	\$ 32,83	\$ 37,50	\$ 18,75	\$ 181,26	\$ 588,73	
\$ 44,60	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 33,33	\$ 32,83	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 164,77	\$ 526,97	
\$ 94,78	\$ 4,25	\$ 4,25	\$ 70,83	\$ 65,67	\$ 70,83	\$ 35,42	\$ 346,03	\$ 1.115,70	

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Tabla 69: Vendedor

N°	Apellidos y nombres	Cargo	Código	Ingresos SBU	Descuentos 9.45%	Total descuento	Valor a pagar
1	Guevara Luis	Vendedor	V001	\$ 410,00	\$ 38,75		\$ 371,26
				\$ 410,00	\$ 38,75	\$ 0,00	\$ 371,26

Provisiones y beneficios sociales									
Patronal 11,15%	Secap 0,50%	IECE 0,5 %	XIII	XIV	Fondo de reserva	Vacac.	Total provisiones	Costo mes	
			\$	\$		\$			
\$ 45,72	\$ 2,05	\$ 2,05	34,17	32,83	\$ 34,17	17,08	\$ 168,07		\$ 539,32
			\$	\$		\$			
\$ 45,72	\$ 2,05	\$ 2,05	34,17	32,83	\$ 34,17	17,08	\$ 168,07		\$ 578,07

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Depreciación

Tabla 70: Calculo Depreciación

Detalle del bien	Vida útil	Valor	Porcentaje de depreciación	Depreciación anual
Muebles y enseres		\$ 1.201,94		\$ 120,19
Escritorio modular de oficina	10	\$ 400,00	10%	\$ 40,00
Sillas de espera	10	\$ 219,98	10%	\$ 22,00
Sillón giratorio	10	\$ 109,98	10%	\$ 11,00
Equipos de oficina		\$ 235,99		\$ 23,60
Teléfono convencional	10	\$ 57,99	10%	\$ 5,80
Archivadores oficina	10	\$ 178,00	10%	\$ 17,80
Equipo de tecnología		\$ 741,42		\$ 244,67
Computadora	3	\$ 545,00	33%	\$ 179,85
Impresora	3	\$ 196,42	33%	\$ 64,82
TOTAL		\$ 1.943,36		\$ 388,46

Cálculo de las depreciaciones área de producción

Detalle del bien	Vida útil	Valor	Porcentaje de depreciación	Depreciación anual
Planta de producción		\$ 2.746,00		\$ 274,60
Balanza digital para alimentos	10	\$ 67,00	10%	\$ 6,70
Amasadora industrial	10	\$ 1.050,00	10%	\$ 105,00
Horno industrial automático a gas	10	\$ 780,00	10%	\$ 78,00
Transportadora de rodillos de acero inoxidable eléctrica	10	\$ 849,00	10%	\$ 84,90
Empaquetadora industrial semiautomática de 220 voltios.	10	\$ 1.919,00	10%	\$ 191,90
Maquina codificadora semiautomática	10	\$ 499,00	10%	\$ 49,90
TOTAL		\$ 2.746,00		\$ 274,60

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Proyección de la depreciación

Tabla 71: Proyección de la depreciación

Detalle del bien	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y enseres	\$ 1.201,94	\$ 1.201,94	\$ 1.201,94	\$ 1.201,94	\$ 1.201,94
Equipo de tecnología	\$ 244,67	\$ 244,67	\$ 244,67	\$ 0,00	\$ 0,00
Equipo de oficina	\$ 23,60	\$ 23,60	\$ 23,60	\$ 23,60	\$ 23,60
Planta de producción	\$ 274,60	\$ 274,60	\$ 274,60	\$ 274,60	\$ 274,60
TOTAL	\$ 1.744,81	\$ 1.744,81	\$ 1.744,81	\$ 1.500,14	\$ 1.500,14

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

5.5. CÁLCULO DE INGRESOS

Los ingresos corresponden a la cantidad de dinero ganado por la comercialización de un producto, o servicio, mismo que genera el incremento del patrimonio empresarial del negocio.

Tabla 72: Calculo Ingresos

Producto	Unidad de medida	Costo mensual	Margen de utilidad		Ingresos mensuales	Unidades producidas	Precio de venta unitario
			%	\$			
Canasta de harina de arroz	unidad	\$ 1.991,56	86%	\$ 1.712,74	\$ 3.704,30	13.767	\$ 0,27
TOTALES		\$ 1.991,56		\$ 1.712,74	\$ 3.704,30	13.767	

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Proyección de Ingresos

En relación a la proyección de ingresos fue necesario utilizar el porcentaje del tipo de bolsas utilizadas por parte de los hogares ecuatorianos que según (INEC, 2016) es una tasa del 1,78%, dicha proyección se presenta en la siguiente tabla:

Tabla 73: Proyección de ingresos

Producto	Cant	Precio		Total año 1	Cant	Precio		Total año 2
		Unit				Unit		
Canasta de harina de arroz	165198	\$ 0,27		\$ 44.451,56	167676	\$ 0,28		\$ 47.374,25
TOTALES	165198,2243			\$ 44.451,56	167676			\$ 47.374,25

Continua

Cant	Precio		Total año 3	Cant	Precio		Total año 4	Cant	Precio		Total año 5
	Unit				Unit				Unit		
170191	\$ 0,30		\$ 50.489,10	172744	\$ 0,31		\$ 53.808,76	175335	\$ 0,33		\$ 57.346,69
170191			\$ 50.489,10	172744			\$ 53.808,76	175335			\$ 57.346,69

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

5.6. FLUJO DE CAJA

Tabla 74: Flujo de caja

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A. INGRESOS OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 44.451,56	\$ 47.374,25	\$ 50.489,10	\$ 53.808,76	\$ 57.346,69
Recuperación por ventas		\$ 44.451,56	\$ 47.374,25	\$ 50.489,10	\$ 53.808,76	\$ 57.346,69
B. EGRESOS OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 28.377,81	\$ 28.416,98	\$ 28.456,22	\$ 28.677,13	\$ 28.716,54
Mano de obra directa	\$ 0,00	\$ 13.126,13	\$ 13.135,32	\$ 13.144,51	\$ 13.153,71	\$ 13.162,92
Gasto ventas	\$ 0,00	\$ 4.757,06	\$ 4.760,99	\$ 4.764,93	\$ 4.768,87	\$ 4.772,82
Gastos administrativos	\$ 0,00	\$ 9.321,20	\$ 9.346,62	\$ 9.372,10	\$ 9.579,24	\$ 9.604,86
Costos indirectos de producción	\$ 0,00	\$ 1.173,42	\$ 1.174,05	\$ 1.174,68	\$ 1.175,31	\$ 1.175,94
C. FLUJO OPERACIONAL (A-B)	\$ 0,00	\$ 16.073,75	\$ 18.957,27	\$ 22.032,88	\$ 25.131,63	\$ 28.630,15
D. INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Créditos a contratarse a corto plazo		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Créditos a contratarse a largo plazo		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Aporte de capital		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros Ingresos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
E. EGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 20.000,00	\$ 7.256,09	\$ 7.791,38	\$ 8.377,96	\$ 9.127,23	\$ 9.740,06
Pago de intereses		\$ 3.931,45	\$ 3.331,91	\$ 2.603,79	\$ 1.704,80	\$ 596,87
Pago de crédito a corto plazo		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago de crédito a largo plazo	\$ 20.000,00	\$ 2.561,67	\$ 3.174,81	\$ 3.919,72	\$ 4.839,48	\$ 5.504,32
Pago de participación de utilidades		\$ 762,97	\$ 1.284,66	\$ 1.854,45	\$ 2.453,34	\$ 3.143,53
Pago de impuestos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 129,61	\$ 495,34
Reparto de impuestos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Reparto de dividendos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Adquisición de inversiones temporales		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Adquisición de activos fijos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otros Egresos		\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
F. FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	-\$ 20.000,00	\$ 7.256,09	\$ 7.791,38	\$ 8.377,96	\$ 9.127,23	\$ 9.740,06
G. FLUJO NETO GENERADO (C-F)	\$ 20.000,00	\$ 8.817,66	\$ 11.165,89	\$ 13.654,93	\$ 16.004,40	\$ 18.890,09
H. SALDO INICIAL DE CAJA		\$ 20.000,00	\$ 28.817,66	\$ 39.983,55	\$ 53.638,48	\$ 69.642,88
I. SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	\$ 20.000,00	\$ 28.817,66	\$ 39.983,55	\$ 53.638,48	\$ 69.642,88	\$ 88.532,97

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

5.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un punto en el cual los ingresos son iguales a los costos totales. Para calcular el punto de equilibrio es necesario conocer los costos fijos y costos variables del proyecto como se presenta a continuación:

Datos:

DETALLE DE VARIABLES	TOTALES
Ingresos	\$ 44.451,56
Costos Fijos	\$ 13.126,13
Costos Variables	\$ 9.402,69
Costos totales	\$ 22.528,81
Número de unidades	165198
Precio Unitario de venta	\$ 0,27
Costo Variable Unitario	\$ 0,14

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Una vez obtenidos los datos de los ingresos y los costos se proceden a calcular el punto de equilibrio por medio de las siguientes formulas:

- **Punto de equilibrio en dólares**

$$P. E. Dolares = \frac{\text{Costos Fijo}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos Totales}}}$$

$$P. E. Dolares = \frac{\$ 13.126,13}{1 - \frac{\$ 9.402,69}{\$ 44.451,56}}$$

$$P. E. Dolares = \$ 16.868,52$$

- **Punto de equilibrio en unidades**

$$P. E. Unidades = \frac{\text{Costos Fijo}}{\text{Precio unitario} - \text{Costo variable unitario}}$$

$$P. E. Unidades = \frac{\$ 13.126,13}{\$ 0,27 - \$0,14}$$

$$P. E. Unidades = 61.868$$

- **Punto de equilibrio en porcentajes**

$$P. E. PORCENTAJE = \frac{\text{Punto de equilibrio en dolares}}{\text{Ingresos Totales}} * 100$$

$$P. E. PORCENTAJE = \frac{\$ 16.868,52}{\$ 44.451,56} * 100$$

$$P. E. PORCENTAJE = 63\%$$

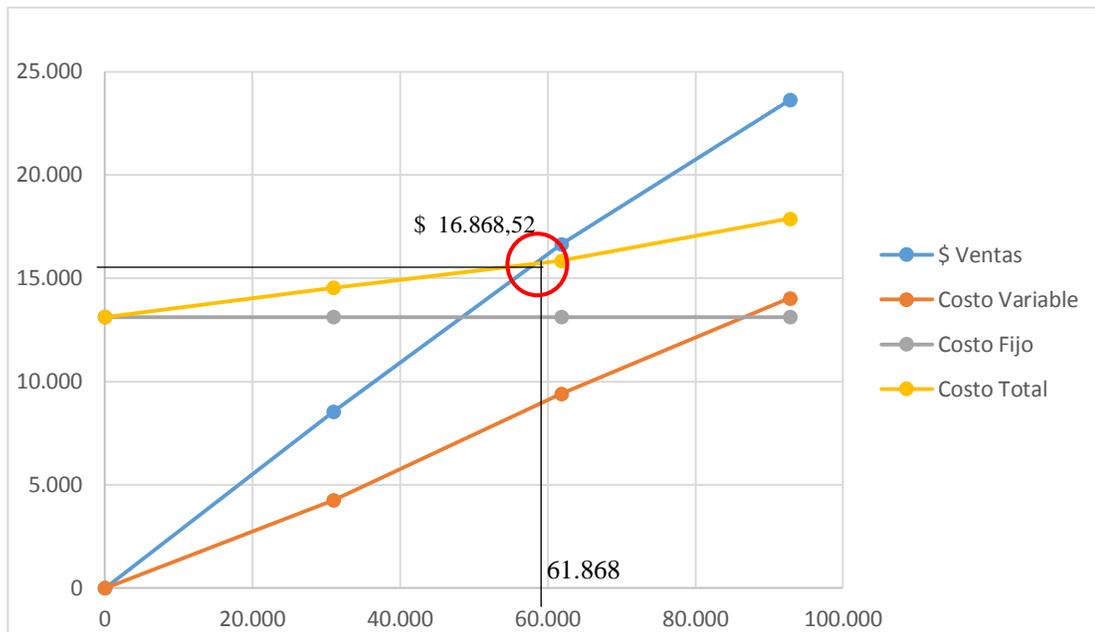


Gráfico 19 Punto de equilibrio

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

En base a los cálculos efectuados se determinó el punto de equilibrio en donde el negocio no gana ni pierde, motivo por el cual el PE de la empresa se genera cuando la misma tenga ingresos de \$16.868,52; una producción en un 63% y una comercialización de 61.868 canasta de harina de arroz.

5.8. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Tabla 75: Estado de Resultados

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por ventas	\$ 44.451,56	\$ 47.374,25	\$ 50.489,10	\$ 53.808,76	\$ 57.346,69
(-) Costo de ventas	\$ 21.355,39	\$ 21.370,34	\$ 21.385,30	\$ 21.400,27	\$ 21.415,25
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	\$ 23.096,16	\$ 26.003,90	\$ 29.103,80	\$ 32.408,49	\$ 35.931,43
(-) Gastos de venta	\$ 4.757,06	\$ 4.760,99	\$ 4.764,93	\$ 4.768,87	\$ 4.772,82
(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS	\$ 18.339,10	\$ 21.242,91	\$ 24.338,87	\$ 27.639,61	\$ 31.158,61
(-) Gastos administrativos	\$ 9.321,20	\$ 9.346,62	\$ 9.372,10	\$ 9.579,24	\$ 9.604,86
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 9.017,90	\$ 11.896,29	\$ 14.966,77	\$ 18.060,37	\$ 21.553,75
(-) Gastos Financieros	\$ 3.931,45	\$ 3.331,91	\$ 2.603,79	\$ 1.704,80	\$ 596,87
(+) Otros Ingresos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(-) Otros Egresos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=) UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	\$ 5.086,45	\$ 8.564,38	\$ 12.362,98	\$ 16.355,57	\$ 20.956,88
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 762,97	\$ 1.284,66	\$ 1.854,45	\$ 2.453,34	\$ 3.143,53
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 4.323,48	\$ 7.279,73	\$ 10.508,53	\$ 13.902,24	\$ 17.813,35
(-) Impuesto a la renta (25%)	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 129,61	\$ 495,34
(=) UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO	\$ 4.323,48	\$ 7.279,73	\$ 10.508,53	\$ 13.772,63	\$ 17.318,02

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

5.9. EVALUACIÓN FINANCIERA

a) Indicadores.

a.1) Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) se determina a través de la diferencia de los ingresos y los egresos acorde a un criterio de evaluación, con el cual se define si se acepta o no el proyecto, pues, según los criterios se acepta el proyecto cuando VAN es > 0 y se rechaza si $VAN < 0$.

Antes de proceder a calcular el VAN es necesario calcular la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (TMAR) como se muestra a continuación:

Tabla 76: Calculo del TMAR

CONCEPTO	% Participación	Tasa de rentabilidad	TMAR
Recursos Propios	17%	6,03%	1,03%
Recursos Ajenos	83%	20,5%	16,99%
TOTAL			18,02%

Fuente: Investigación

Elaborado por: Criollo, Claudia (2019)

Como se puede observar en la tabla anterior la TMAR para el cálculo del VAN será de 18,02%.

Fórmula para el cálculo del VAN

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

Tabla 77: Cálculo VAN

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo Neto Generado	-\$ 24.135,72	\$ 8.817,66	\$ 11.165,89	\$ 13.654,93	\$ 16.004,40	\$ 18.890,09
						\$ 40.293,15
						VAN

Fuente: Investigación**Elaborado por:** Criollo, Claudia (2019)

Acorde a los cálculos realizados se pudo determinar que el proyecto tendrá un VAN de \$ 40.293,15; es decir, que el proyecto es aceptable, puesto que al ser un valor mayor que cero puede ser netamente aceptado por los inversionistas.

a.2) Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno es la tasa que la empresa espera obtener si decide llevar a cabo un proyecto.

Tabla 78: Cálculo TIR

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Flujo Neto Generado	-\$ 24.135,72	\$ 8.817,66	\$ 11.165,89	\$ 13.654,93	\$ 16.004,40	\$ 18.890,09
						41,10%
						TIR

Fuente: Investigación**Elaborado por:** Criollo, Claudia (2019)

a.3) Beneficio Costo

La relación Beneficio/Costo (B/C) se calcula por medio del total de gastos menos los beneficios que se generan por las actividades económicas con el fin de determinar si hay o no un beneficio a favor.

RELACIÓN BENEFICIO COSTO	\$	1,97
---------------------------------	----	------

El beneficio costo del proyecto será de \$1,97, es decir, que por cada dólar invertido se obtendrá un beneficio de \$0,97 ctvs.

a.4) Período de Recuperación

El periodo de recuperación indica de forma general el tiempo estimado en el cual el proyecto puede recupere el capital invertido.

Flujo neto generado	-\$ 24.135,72	\$ 8.817,66	\$ 11.165,89	\$ 13.654,93	\$ 16.004,40	\$ 18.890,09
Suma de flujos	\$ 68.532,97					

Fórmula para el cálculo del periodo de recuperación

$$Payback = \frac{I_0}{F}$$

$$PR = \frac{\$24.135,72}{\$ 68.532,97}$$

$$PR = 0,35$$

	AÑOS	MES	DIA
Periodo de Recuperación	0	4	6

Acorde al cálculo realizado se determina que el proyecto se podrá recupera en el transcurso de 4 meses y 6 días.

BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (07 de Julio de 2019). *Emisión de Inscripción de Notificación Sanitaria Alimentos Procesados de Fabricación Nacional*. Obtenido de <https://www.gob.ec/arcsa/tramites/emision-inscripcion-notificacion-sanitaria-alimentos-procesados-fabricacion-nacional>
- Aguilar, S., & Benítez, J. (2006). *Problemas sociales, económicos y políticos de México*. México D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Alvis, A., Pérez, L., & Arrazola, G. (2011). Estudio de Propiedades Físicas y Viscoelásticas de Panes Elaborados con Mezclas de Harinas de Trigo y de Arroz Integral. *Información tecnológica*, 107-116.
- Blanco, A. (2013). *Las claves de la motivación*. Barcelona: Ediciones ESB.
- Coello, A. (2014). *La gestión de los procesos*. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Druker, P. (2013). Teoría y práctica del modelado de procesos mediante Diagramas de Flujo. *ANÁLISIS Y DISEÑO DE PROCESOS EMPRESARIALES.*, 1-20.
- Empresa Municipal Cuerpo de Bomberos de Ambato Ep. (2019). *Requisitos para la obtención de permisos de Funcionamiento*. Obtenido de <https://www.embaep.gob.ec/requisitos-obtencion-permiso-de-funcionamiento/>
- Escofet, A., Folgueiras, P., Luna, E., & Palou, B. (2016). Elaboración y validación de un cuestionario para la valoración de proyectos de aprendizaje servicio. *Revista Mexicana de Investigación*, 929-949.
- FAO. (2015). *El Arroz y la nutrición humana*. Roma: FAO Food and Nutrition Division. Obtenido de <http://www.fao.org/rice2004/es/f-sheet/hoja3.pdf>
- Fred, D. (2013). *Conceptos de administración estratégica* (Décimo Cuarta ed.). México D.F.: Pearson Educación.
- Frías, C., Lema, I., & Gavilán, A. (2003). La situación de los envases de plástico en México. *Gaceta Ecológica*, 67-82. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/539/53906905.pdf>

- FUNIBER. (2017). *Base de Datos Internacional*. Recuperado el 15 de Diciembre de 2018, de <https://www.composicionnutricional.com/alimentos/HARINA-DE-ARROZ-1>
- García, A. (2013). *Estrategias empresariales: Una visión holística*. Madrid: Editorial Bilineata.
- García, J. (2015). *Marketing digital. Manual teórico*. Madrid: EDITORIAL CEP SL.
- García, J. A., Reding, A., & López, J. C. (2013). Cálculo del tamaño de la muestra en investigación en educación médica. *Investigación en Educación Médica*, 217-224.
- Gil, A. (2010). *Preelaboracion y Conservacion de Alimentos*. Madrid: Ediciones AKAL S.A.
- Gobierno Autónomo Descentralizado Municipalidad de Ambato. (1 de Agosto de 2018). *Registro patente persona natural y obligada a llevar Contabilidad por primera vez*. Obtenido de <https://gadmatic.ambato.gob.ec/gadmatic/docs/requisitos.pdf>
- Gómez, B. (2018). *Fundamentos de la publicidad*. Madrid: Editorial Esic .
- Guerschanik, A. (2016). *Los plasticos y sus riesgos para la salud y el medio ambiente*. Palermo: Universidad de Palermo.
- Hernández, G. (2016). *Diccionario de Economía*. Bogotá: Universidad de Colombia.
- Herrera, A., & Sánchez, O. (2015). Estimación del potencial de los trenes de media y alta velocidad en. *Ingeniería Investigación y Tecnología*, 265-277.
- Huguet, J., Pineda, Z., & Gómez, E. (2016). Mejora del sistema de gestión del almacén de suministros de una empresa productora de gases de uso medicinal e industrial. *Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias*, 89-108.
- INEC. (2010). *Ecuador en cifras*. Recuperado el 24 de Diciembre de 2018, de http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Proyecciones_Poblacionales/proyeccion_cantonal_total_2010-2020.xlsx

- INEC. (2010). *Fascículo Provincial Tungurahua*. Obtenido de Resultados del censo 2010: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/tungurahua.pdf>
- INEC. (2010). *Información Censal*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
- Kotler, P., & Lane, K. (2016). *Dirección de Marketing* (Décimo Cuarta ed.). México D.F.: PRENTICE HALL.
- Martínez, J. F. (2017). *Marketing internacional*. Madrid: Editorial Paraninfo.
- Ministerio de Salud Pública . (2015). *Reglamento ustitutivo para otorgar permisos de funcionamiento a los establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario*. Quito: Ministerio de Salud Pública .
- Ministerio del Trabajo. (2015). *Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo*. Dirección de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Miranda, J. J. (2014). *Gestión de Proyectos* . Bogotá: MM Editores.
- Molinillo, S. (2014). *Distribución comercial aplicada* (Segunda ed.). Madrid: Editorial ESIC.
- Normativa Técnica Sanitaria Para Alimentos Procesados . (29 de Septiembre de 2016). Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2018/12/Resoluci%C3%B3n-ARCSA-DE-067-2015-GGG-Normativa-unificada-de-Alimentos.pdf>
- Noroña, K. (14 de Septiembre de 2018). *¿Cuáles son los desechos que más contaminan el mar en Ecuador?* Obtenido de El Comercio : <https://www.elcomercio.com/tendencias/desechos-plasticos-oceanos-ecuador-ministeriodelambiente.html>
- Peirano, C. (2014). La Pirámide de la Competitividad y su Aplicación al Análisis Competitivo del Sector Forestal. *Visión de futuro*. Obtenido de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-87082014000100004
- Pérez, C. (2016). *Los indicadores de gestión*. Mexico: Soporte & Cia. Ltda.

- Porter, M. (2017). *Ser competitivo: Edición actualizada y aumentada* (Novena ed.). Madrid: Harvard Business Press, Editorial Deusto.
- Registro Mercantil. (18 de 04 de 2018). *Constitución de Compañías Anónimas, Limitadas, en Comandita por Acciones y de Economía Mixta*. Obtenido de registromercantil.gob.ec: <http://registromercantil.gob.ec/quito/30-registros-mercantiles/guayaquil/servicios-guayaquil/148-constitucion-companias-anonimas-limitadas-comandita-acciones-economia-mixta.html>
- Rivera , M. (2015). *La evolución de las estrategias de marketing en el entorno digital: implicaciones jurídicas* . Madrid, España: Universidad Carlos III de Madrid.
- Silva, D. (2016). *Desarrollo de una formulación de tortilla para tacos libre de gluten para celíacos utilizando harina de quínoa* . Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Solfin. (9 de Abril de 2018). *GAD AMBATO: Patente Municipal (Personas naturales, jurídicas, sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento)*. Obtenido de <https://solfinolucionesfinancieras.wordpress.com/2018/04/09/gad-ambato-patente-municipal/>
- SRI. (2019). *Registro Unico de Contribuyentes*. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/RUC>
- Torres, Z. (2014). *Administración Estratégica*. México D.F: Grupo Editorial Patria.
- Varela, R. (2012). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá D.C.: Pearson Educación de Colombia.
- Vélez, C. (2017). *Comercialización de productos y servicios en pequeños negocios*. Madrid: Editorial Elarning S.L.
- Zambrano, A. (2013). *Planificación estratégica, presupuesto y control de la gestión pública*. Caracas: Universidad Católica Andres Bello.

ANEXO

Anexo 1
ENCUESTA PILOTO

1. ¿Con que frecuencia utiliza platos o envases desechables?

Tabla 79: Pregunta 1

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Siempre	26	87%
Casi siempre	4	13%
Ocasionalmente	0	0%
Casi nunca	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

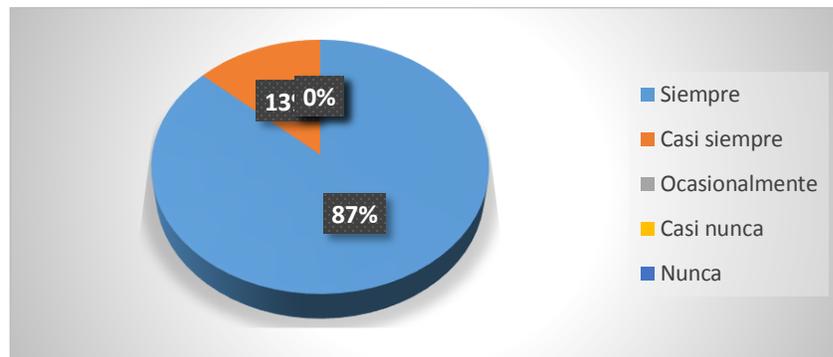


Gráfico 20 Frecuencia de uso de envases desechables

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

Del total de las personas encuestadas, el 87% indica que siempre utilizan platos o envases desechables para servirse alimentos, mientras que el 13% indica que hacen uso de estos envases casi siempre. En relación a estos datos se puede verificar que la mayor parte de personas si utilizan de forma constante los envases desechables.

2. ¿Conoce usted los beneficios nutricionales del consumo de productos hechos a base de la harina de arroz?

Tabla 80 Pregunta 2

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Si	29	97%
No	1	3%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

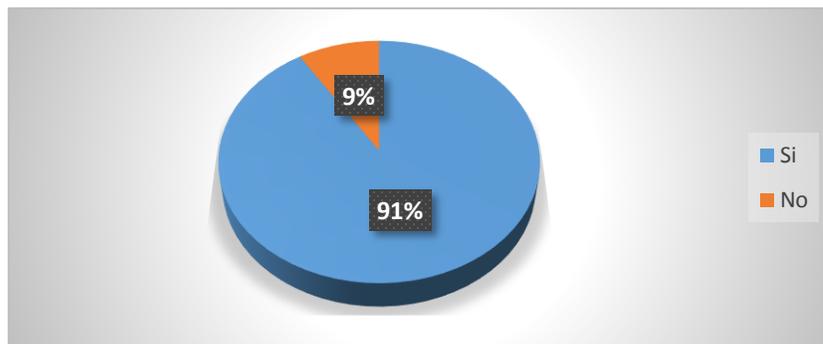


Gráfico 21: Conocimiento sobre los beneficios nutricionales de la harina de arroz

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

El 91% de las personas encuestadas si conocen los beneficios nutricionales, mientras que, el 9% indica que no conoce los múltiples beneficios que otorga el arroz. La determinar que la mayor parte de personas conocen sobre los nutrientes que tiene el arroz, se establece que por este motivo las canastas de arroz tendrán una gran aceptabilidad por parte de los clientes.

3. ¿Consume productos derivados del arroz en su alimentación diaria?

Tabla 81 Pregunta 3

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Si	29	97%
No	1	3%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

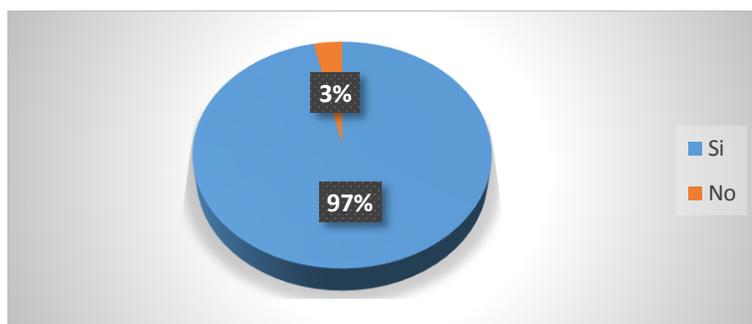


Gráfico 22 Consumo de productos derivados del arroz

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

El 97% de los encuestados indican que, si consumen productos derivados del arroz en su alimentación diaria, mientras que, el 3% manifiesta que no ha consumido este tipo de productos. Con dichos datos se puede verificar que la mayor parte de las personas si ha consumido derivados del arroz, motivo por el cual, se considera que existe una población significativa para el consumo de las canastas de harina de arroz.

4. ¿Con que frecuencia estaría dispuesto a adquirir las canastas de harina de arroz?

Tabla 82 Pregunta 4

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Diariamente	4	13%
Semanalmente	23	77%
Quincenalmente	2	7%
Mensualmente	1	3%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

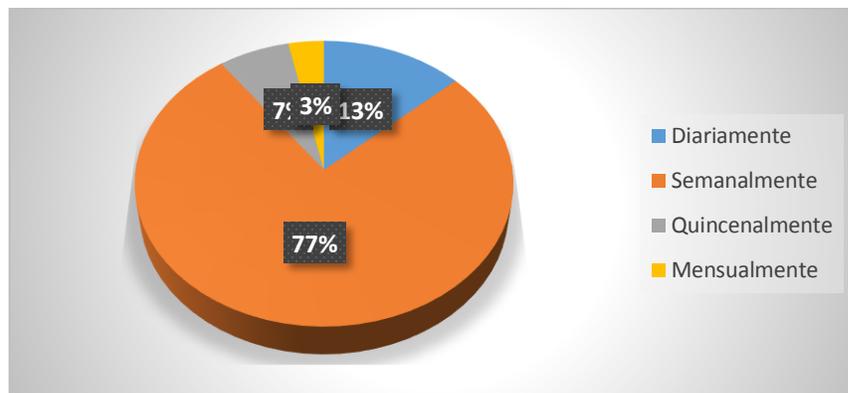


Gráfico 23 Frecuencia de consumo

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

De la totalidad de las personas encuestadas, el 77% indican que estarías dispuestos a consumir de forma semanal las canastas de harina de arroz, el 13% manifiestan que consumirían de manera diaria, el 7% lo haría de forma quincenal y el 3% de forma mensual. En relación a ello, se puede determinar que existe un alto potencial de personas que si consumirían el producto de forma constante.

5. ¿Cuál es el precio que estaría dispuesto a pagar por un paquete de 12 canastas de harina arroz?

Tabla 83 Pregunta 5

Alternativas	Resultados	Frecuencia
\$2.50 a \$3.00	30	100%
\$ 3.01 a \$ 3.50	0	0%
\$ 3.51 a \$ 4.00	0	0%
\$ 4.01 a \$ 4.50	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

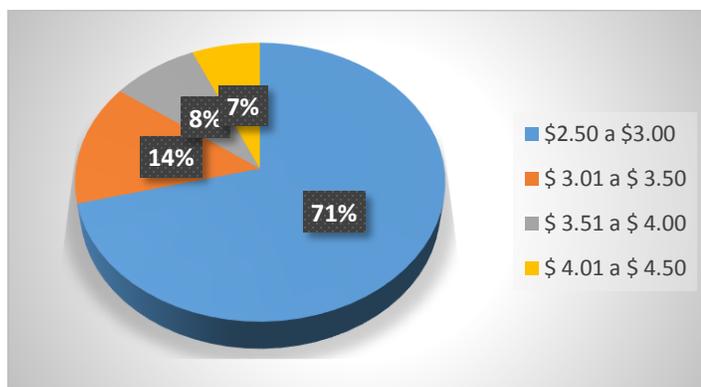


Gráfico 24 Precio estimado de compra

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

Del 100% de los encuestados indican que están dispuestos a pagar un valor \$2,50 a \$3,00 por un paquete de 12 canastas elaboradas a base de harina de arroz. Acorde a este dato el precio del producto se fijaría en un valor que se encuentre dentro del rango que sugieren los potenciales clientes.

6. ¿Seleccione el lugar de compra más cómodo y cercano en dónde le gustaría comprar o consumir las canastas de harina de arroz?

Tabla 84 Pregunta 6

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Supermercados	1	3%
Micro mercados	10	33%
Tiendas	18	60%
Puestos de comida	1	3%
Restaurantes	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

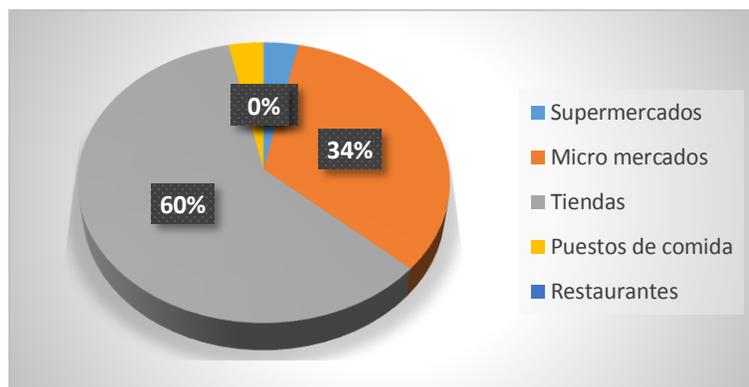


Gráfico 25 Lugar preferido de compra

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

Acorde a los datos obtenidos, el 60% de los encuestados manifiestan que el lugar más cómodo para adquirir las canastas a base de harina de arroz es en las tiendas, el 33% indica que lo más conveniente sería comprar estos productos en micro mercados, mientras que el 3% dice que los supermercados son los mejores lugares para adquirir el producto y el otro 3% manifiesta que los puestos de comida deberían utilizar estos productos.

7. ¿Cuál es la principal característica que le gustaría que cumpla las canastas de harina de arroz?

Tabla 85 Pregunta 7

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Sabor	24	80%
Precio accesible	2	7%
Textura	3	10%
Certificaciones de calidad	1	3%
Ingredientes naturales	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

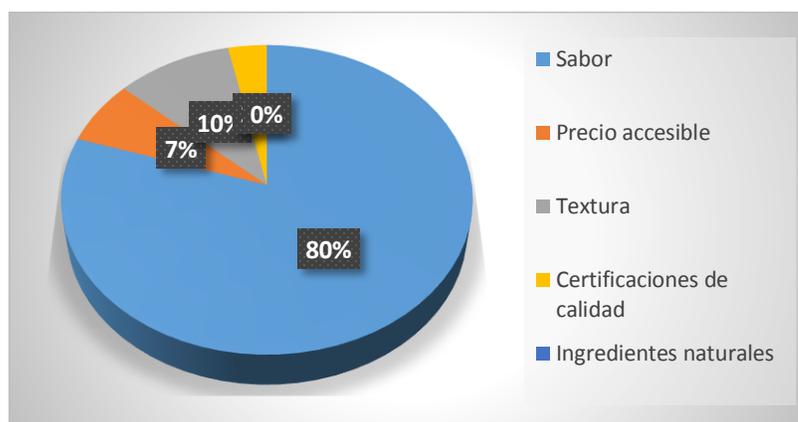


Gráfico 26 Características del producto

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

De la totalidad de personas encuestadas, 80% manifiestan que la característica principal que debe tener el producto es el sabor, 10% mencionó que la textura del producto es muy importante, 7% afirma que el precio es lo más esencial, y 3% prefieren que el producto tenga sus respectivas certificaciones de calidad.

8. De las siguientes empresas productoras de alimentos a base de harina de trigo, ¿Cuál es la que usted más prefiere?

Tabla 86 Pregunta 8

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Migapan S. A	14	47%
Inalecsa	6	20%
Facundo (Grupo VILASECA)	2	7%
Maxipan	8	27%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

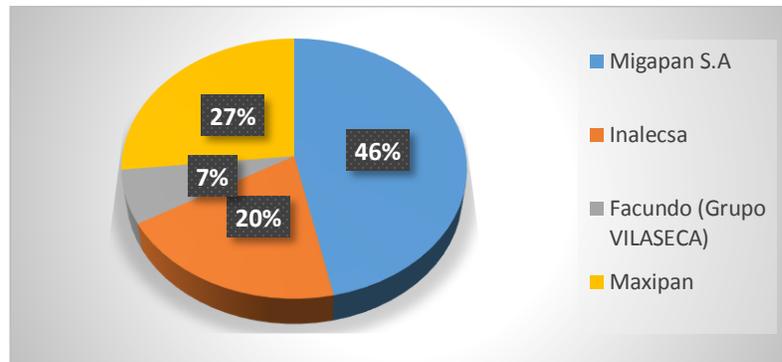


Gráfico 27 Principales competidores

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

De la totalidad de los encuestados, el 47% indica que Migapan es la empresa que más prefieren a la hora de comprar producto a base de harina, el 20% manifiesta que Inalecsa, el 27% considera que prefieren los productos de Maxipan, y el 7% prefiere los consumir los productos de Facundo (Grupo VILASECA).

9. ¿Qué material le gustaría para el empaquetado del producto?

Tabla 87 Pregunta 9

Alternativas	Resultados	Frecuencia
Cartón	15	50%
Bolsas con cierre hermético	15	50%
Empaque de aluminio	0	0%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

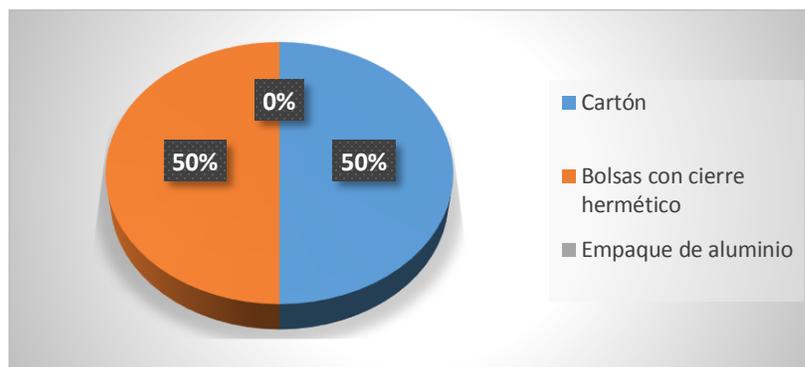


Gráfico 28 Material del empaque

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

De la totalidad de los encuestados, el 50% manifiesta que el material que más les agrada para que las canastas estén empaquetadas es el cartón, al igual que el otro 50% indican que prefieren las bolsas con cierre hermético para este tipo de productos, no obstante, hay que tomar en cuenta que las preferencias de empaque están divididas, motivo por el cual se deberá tomar una decisión al momento de elegir el empaque del producto.

10. ¿Cuál es su medio de comunicación preferido?

Tabla 88 Pregunta 10

Alternativas	Resultados	Frecuencia
WhatsApp	7	23%
Facebook	20	67%
YouTube	2	7%
Periódicos	0	0%
Radio	1	3%
TOTAL	30	100%

Fuente: Encuesta

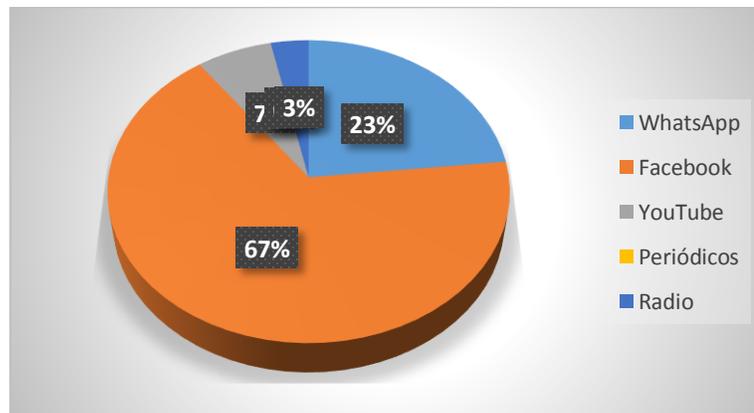


Gráfico 29 Medios de comunicación

Fuente: Encuesta

Análisis e interpretación

De totalidad de los encuestados, el 67% manifestó que el mejor medio de comunicación para hacer publicidad es la red social Facebook, el 23% indicaron que el WhatsApp es el mejor medio de comunicación, el 7% prefiere YouTube, y el 3% indicó que el mejor medio es la radio.

ANEXO 2

COTIZACIÓN EQUIPOS Y MAQUINARIA

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda

Crear tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: nivel laser - motosierra - maquinas imprenta - podadora - motosierra stihl 381

Volver al listado Industrias y Oficinas > Equipamiento Comercial > Máquinas > Balanzas

Compartir Vender uno igual

Nuevo - 8 vendidos

**Pesa Bascula Electrónica
Balanza Precisión 40kg 7
Memorias**

U\$S 67

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo.
Más información

Envío gratis a todo el país
Tulcán, Carchi
Ver costos de envío

¡Único disponible!

Comprar

mercado libre

Buscar productos, marcas y más...

Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda

Crear tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: guillotina - cortadora de cesped - podadora - ingletadora ecuador - medidor ph

Volver al listado Industrias y Oficinas > Otros

Compartir Vender uno igual

IMPORTADORA
ESPINOZA
UN MUNDO EN TECNOLOGIA

100% NUEVO

tipo motor electrico 230v	modelo HJCSO
capacidad 100 75kg	voltaje 220v
poter 3hp	velocidad 42RPM
ancha 50cm	peso 18kg
altura 52cm	profundidad 64cm

Nuevo

**Amasadora Mezcladora
De Pan 100 Lts 3.hp 220v
Industrial**

U\$S 1.050

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
Más información

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
Ver costos de envío

Cantidad: 1 unidad (999 disponibles)

Comprar

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: juego de comedor - cocinas usadas - cafetera - puertas madera - vitrinas usadas

Volver al listado | Hogar y Muebles > Electrodomésticos > Hornos, Cocinas y Microondas Compartir | Vender uno igual




Nuevo - 3 vendidos ♥

Horno Especial Pan 5 Bandejas 45x65

U\$S 780

🔍 Pago a acordar con el vendedor [Más información](#)

📍 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito) [Ver costos de envío](#)

¡Único disponible!

Comprar

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: cytotecabortivas - venta de plantas ornamentales y - tazas para sublimar - semillas de girasol - venta de cajillas de cigarrillos

Volver al listado | Otras categorías > Herramientas > Otros Compartir | Vender uno igual




Nuevo - 17 vendidos ♥

Bandas Transportadoras Electricas 59"x7.8"

U\$S 849

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

📍 Entrega a acordar con el vendedor
Guayaquil, Guayas [Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (26 disponibles)

Comprar

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: cytotecabortivas - vaporizador - jarrones personalizados - plantas carnívoras - venta de plantas ornamentales y

Volver al listado | Otras categorías > Herramientas > Selladora Compartir | Vender uno igual



Nuevo - 6 vendidos

Selladora Continua Codificadora Para Fundas Plásticas

U\$S 1.919

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

Entrega a acordar con el vendedor
Guayaquil, Guayas
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (9993 disponibles)

Comprar

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: cytotecabortivas - cytotecabortivas quito - venta de plantas ornamentales y - retardex - jarro personalizado

Volver al listado | Otras categorías > Bombas De Agua Compartir | Vender uno igual



Nuevo - 13 vendidos

Fechador Codificador Semi-automático. Fab Ven Lot Pvp.

U\$S 499

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

Envío gratis a todo el país
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

¡Único disponible!

Comprar

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: core i7 - regulador voltaje - fpc - gt 1030 - hp core i5 nueva laptop

Volver al listado | Computación > Computadoras y Servidores Compartir | Vender uno igual



Nuevo - 78 vendidos

Computadores Escritorio 8tava Ge, i3, i5 ,i7 ,cotice El Suyo

U\$S 545

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

Envío gratis a todo el país
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (15 disponibles)

Comprar

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: fuente de poder - computadoras portátiles - case - rtx 2060 - gtx 1080

Volver al listado | Computación > Impresoras y Accesorios > Impresoras [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



TINTA CONTINUA

WI-FI

EPSON

Nuevo - 1838 vendidos

Epson L4150 Wifi Impresora Multifuncion Tinta Continua L3150

U\$S 196⁴²

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

[Entrega a acordar con el vendedor](#)
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (945 disponibles)

[Comprar](#)

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: apple watch - xiaomi mi band 4 - huawei mate 10 lite - xiaomi mi max 3 - xiaomi mi band 3

Volver al listado | Celulares y Telefonía > Telefonos Fijos y Accesorios [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo - 36 vendidos

Telefono Inalambrico Panasonic Dos Bases + Altavoz+bluetoot

U\$S 57⁹⁹

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

[Entrega a acordar con el vendedor](#)
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (6 disponibles)

[Comprar](#)

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: vitrinas usadas - repisas flotantes - mesa plegable - vitrinas mostradores - comedores usados

Volver al listado Hogar y Muebles > Sala de Estar y Comedor [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo - 16 vendidos

Escritorios Modulares De Oficina Somos Fabricantes

U\$S 200

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

Entrega a acordar con el vendedor
 Pedro Moncayo, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (84 disponibles)

[Comprar](#)

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Mis compras

También puede interesarte: juego de comedor - cafetera - lamparas - comedor - cocineta

Volver al listado Hogar y Muebles > Sala de Estar y Comedor [Compartir](#) | [Vender uno igual](#)



Nuevo - 74 vendidos

Sillas De Visita Y Esperas Tri Personal - Mueble De Oficina.

U\$S 109⁹⁹

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

Entrega a acordar con el vendedor
 Pedro Moncayo, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (26 disponibles)

[Comprar](#)

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: juego de comedor - comedor - tanque de gas - licuadora holstein - repisas flotantes

Volver al listado | Hogar y Muebles > Sala de Estar y Comedor Compartir | Vender uno igual



Nuevo - 9 vendidos ♥

Silla Sillon Ejecutiva Tua Giratoria Apoya Brazos Oficina

U\$S 54⁹⁹

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

📍 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (91 disponibles)

Comprar

mercado libre Descarga gratis la app de Mercado Libre

Categorías Historial Vender Ayuda Crea tu cuenta Ingresar Compras

También puede interesarte: juego de comedor - dispensador de agua - mesa plegable - anaqueles cocina - mesa comedor

Volver al listado | Hogar y Muebles > Sala de Estar y Comedor Compartir | Vender uno igual gratis!



Usado - 7 vendidos ♥

Archivador Mueble De Oficina Metalico 4 Cajones Usado

U\$S 89

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

📍 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad ▾ (54 disponibles)

Comprar

ANEXO 3



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO SAN FRANCISCO LTDA

TABLA PRESUNTIVA DE PAGOS

Nombre Cliente

Tipo Prestamo	ORDINARIO	Fecha de Adjudicación	12/09/2019
SubCalificación	MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	Fecha de Vencimiento	12/09/2024
No. Cuotas	60	Deuda Inicial	20000
Frecuencia de Pago	30	Valor a Entregar	20000
Monto Solicitado	20000	Encaje	
Tasa Total Anual	20,50	Tasa Pasiva Encaje	

Cuota	Fecha de Pago	Capital	Interés	Seguro de Desgravamen	Total Cuota	Saldo Reducido
1	12/10/2019	198,97	341,67	8,00	548,64	19801,03
2	12/11/2019	191,18	349,54	7,92	548,64	19609,85
3	12/12/2019	205,80	335,00	7,84	548,64	19404,05
4	12/01/2020	198,34	342,54	7,76	548,64	19205,71
5	12/02/2020	201,93	339,03	7,68	548,64	19003,78
6	12/03/2020	227,21	313,83	7,60	548,64	18776,57
7	12/04/2020	209,67	331,46	7,51	548,64	18566,90
8	12/05/2020	224,03	317,18	7,43	548,64	18342,87
9	12/06/2020	217,50	323,80	7,34	548,64	18125,37
10	12/07/2020	231,75	309,64	7,25	548,64	17893,62
11	12/08/2020	225,61	315,87	7,16	548,64	17668,01
12	12/09/2020	229,68	311,89	7,07	548,64	17438,33
13	12/10/2020	243,76	297,90	6,98	548,64	17194,57
14	12/11/2020	238,23	303,53	6,88	548,64	16956,34
15	12/12/2020	252,19	289,67	6,78	548,64	16704,15
16	12/01/2021	247,09	294,87	6,68	548,64	16457,06
17	12/02/2021	251,55	290,51	6,58	548,64	16205,51
18	12/03/2021	283,77	258,39	6,48	548,64	15921,74
19	12/04/2021	261,21	281,06	6,37	548,64	15660,53
20	12/05/2021	274,85	267,53	6,26	548,64	15385,68

21	12/06/2021	270,89	271,60	6,15	548,64	15114,79
22	12/07/2021	284,38	258,21	6,05	548,64	14830,41
23	12/08/2021	280,91	261,80	5,93	548,64	14549,50
24	12/09/2021	285,98	256,84	5,82	548,64	14263,52
25	12/10/2021	299,26	243,67	5,71	548,64	13964,26
26	12/11/2021	296,54	246,51	5,59	548,64	13667,72
27	12/12/2021	309,68	233,49	5,47	548,64	13358,04
28	12/01/2022	307,49	235,81	5,34	548,64	13050,55
29	12/02/2022	313,04	230,38	5,22	548,64	12737,51
30	12/03/2022	340,45	203,09	5,10	548,64	12397,06
31	12/04/2022	324,84	218,84	4,96	548,64	12072,22
32	12/05/2022	337,58	206,23	4,83	548,64	11734,64
33	12/06/2022	336,80	207,15	4,69	548,64	11397,84
34	12/07/2022	349,37	194,71	4,56	548,64	11048,47
35	12/08/2022	349,18	195,04	4,42	548,64	10699,29
36	12/09/2022	355,49	188,87	4,28	548,64	10343,80
37	12/10/2022	367,79	176,71	4,14	548,64	9976,01
38	12/11/2022	368,55	176,10	3,99	548,64	9607,46
39	12/12/2022	380,67	164,13	3,84	548,64	9226,79
40	12/01/2023	382,07	162,88	3,69	548,64	8844,72
41	12/02/2023	388,97	156,13	3,54	548,64	8455,75
42	12/03/2023	410,44	134,82	3,38	548,64	8045,31
43	12/04/2023	403,40	142,02	3,22	548,64	7641,91
44	12/05/2023	415,03	130,55	3,06	548,64	7226,88
45	12/06/2023	418,18	127,57	2,89	548,64	6808,70
46	12/07/2023	429,60	116,32	2,72	548,64	6379,10
47	12/08/2023	433,48	112,61	2,55	548,64	5945,62
48	12/09/2023	441,30	104,96	2,38	548,64	5504,32
49	12/10/2023	452,41	94,03	2,20	548,64	5051,91
50	12/11/2023	457,44	89,18	2,02	548,64	4594,47
51	12/12/2023	468,31	78,49	1,84	548,64	4126,16
52	12/01/2024	474,15	72,84	1,65	548,64	3652,01
53	12/02/2024	482,71	64,47	1,46	548,64	3169,30
54	12/03/2024	495,03	52,34	1,27	548,64	2674,27
55	12/04/2024	500,36	47,21	1,07	548,64	2173,91
56	12/05/2024	510,63	37,14	0,87	548,64	1663,28
57	12/06/2024	518,61	29,36	0,67	548,64	1144,67
58	12/07/2024	528,63	19,55	0,46	548,64	616,04
59	12/08/2024	537,52	10,87	0,25	548,64	78,52
60	12/09/2024	78,52	1,39	0,03	79,94	0,00
Total			12168,82	280,88	32449,70	