



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA
“INDOAMÉRICA”**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS**

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS

TEMA

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA LÍNEA DE
MORTADELA DE SOYA EN LA EMPRESA LA ITALIANA UBICADA EN
LA CIUDAD DE CUENCA PROVINCIA DEL AZUAY.**

Trabajo de investigación para la obtención del Título de Ingeniera en
Administración de Empresas Negocios.

AUTOR

Tapia Erráez, Priscila Tatiana

DIRECTORA

Ing. Peñaherrera Jacqueline

AMBATO – ECUADOR

2017

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

Yo Priscila Tatiana Tapia Erràez., declaro ser autor del Trabajo de Titulación con el nombre “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA LÍNEA DE MORTADELA DE SOYA EN LA EMPRESA LA ITALIANA UBICADA EN LA CIUDAD DE CUENCA PROVINCIA DEL AZUAY”, como requisito para optar al grado de Ingeniero en Administración de Empresas 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 15 días del mes de Noviembre de 2017, firmo conforme:

Firma: 

Autor: Priscila Tapia E.

Número de Cédula: 0104374723

Dirección: Tungurahua, Ambato, Atocha, Ficoa.

Correo Electrónico: pristapia88@gmail.com

Teléfono: 032-461502

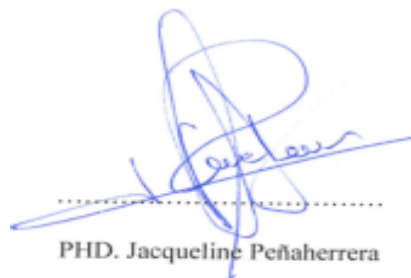
APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA LÍNEA DE MORTADELA DE SOYA EN LA EMPRESA LA ITALIANA UBICADA EN LA CIUDAD DE CUENCA PROVINCIA DEL AZUAY” presentado por Priscila Tatiana Tapia Erràez, para optar por el Título Ingeniera en Administración de Empresas,

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, 15 de noviembre del 2017



PHD. Jacqueline Peñaherrera

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

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

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Priscila Tapia E.', with a large, stylized flourish extending from the end.

PRISCILA TAPIA E.

CI: 0104374723

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El trabajo de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizada su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA LÍNEA DE MORTADELA DE SOYA EN LA EMPRESA LA ITALIANA UBICADA EN LA CIUDAD DE CUENCA PROVINCIA DEL AZUAY, previo a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Ambato, 15 de noviembre de 2017

Ing. Juan Salazar

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Ibeth Molina

VOCAL

Ing. Alicia Silva

VOCAL

DEDICATORIA

Dedico este Proyecto a mis Padres por su apoyo infinito, en especial a mi Madre que siempre estuvo presente en el proceso de esta etapa dándome sus consejos, su apoyo total y la fuerza necesaria para seguir adelante sin desmayar ante los problemas y obstáculos presentados durante mi proceso educativo.

A mi Sobrino Santy por haberme devuelto la fuerza y las ganas de culminar mi carrera, para poder ser una guía en su vida.

Quiero dedicare también a mi Tío Holger y su familia por su apoyo absoluto en mi vida. El poder culminar esta etapa es poder cumplir un deber pendiente que tenía con mi segunda familia como lo son ellos.

Y por último a todas aquellas personas especiales en mi vida que confiaron y aportaron de manera directa o indirectamente en este proceso.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios y la virgen, por la vida y por darme la oportunidad y fortaleza de culminar mi carrera. A mis padres por su apoyo incondicional durante la trayectoria universitaria. A mis profesores que me brindaron sus conocimientos, su amistad y supieron guiarme durante esta etapa. A toda mi familia por el apoyo absoluto que me brindaron en el transcurso de mis estudios.

Gracias

ÍNDICE DE CONTENIDOS

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 DEL TRIBUNAL DE GRADO	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvi

CAPITULO I

ÁREA DE MARKETING.....	3
DEFINICIÓN DEL PRODUCTO.....	3
Especificación del Producto.....	3
DEFINICIÓN DEL MERCADO	4
Categorización de sujetos.....	4
Plan de Muestreo.....	6
ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE	28
Análisis Del Micro Ambiente	28
Factores Internos	30
PLAN DE ACCIÓN.....	34
Proyección De La Oferta.....	37
Demanda Insatisfecha	38

PROPUESTA ESTRATÉGICA.....	39
Sistema De Distribución.	40
Seguimientos De Clientes	41
Mercado Alternativo	41

CAPITULO II

ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)	42
DESCRIPCIÓN DEL PROCESOS.....	42
Flujograma de operaciones	42
Flujograma del proceso	44
Descripción de instalaciones, equipos y personas.....	48
Instalaciones de la distribución de planta.....	48
Descripción de personas.....	49
Tecnología a aplicar	50
FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES	51
Ritmo de producción.....	51
Número de trabajadores	52
CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN	53
Capacidad de Producción Futura	53
DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN	53
Especificaciones de materia prima y grado de sustitución que pueden presentar.	53
Método de Control de Calidad.	53
NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.	55
Seguridad e higiene ocupacional.....	55

CAPITULO III

ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	57
ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS.....	57

Visión de la Empresa.	57
Misión de Empresa.....	57
Mapa Estratégico.....	57
Organigrama.....	60
Descripción de Puestos	62
CONTROL DE GESTIÓN	74
Indicadores de Gestión.....	74
Fuente: Investigación	74
NECESIDAD DE PERSONAL	74

CAPITULO IV

ÁREA JURÍDICO LEGAL.....	75
Determinación de la forma jurídica.....	75
Patentes y Marcas.....	77

CAPITULO V

ÁREA FINANCIERA.....	80
PLAN DE INVERSIÓN	80
FINANCIAMIENTO	81
DETALLE DE COSTOS	82
PROYECCIÓN DE COSTOS.....	83
GASTOS	84
Gastos Administrativos	84
Gastos de Ventas	85
Gastos Financieros	86
PROYECCIÓN DE GASTOS	87
MANO DE OBRA	88
DEPRECIACIÓN	91

CÁLCULO DE INGRESOS	92
Tabla 69 Cálculo de Ingresos	92
PROYECCIÓN DE INGRESOS	93
FLUJO DE CAJA.	94
PUNTO DE EQUILIBRIO	95
Punto de equilibrio en valores monetarios	95
Punto de equilibrio en unidades vendidas.....	95
Punto de Equilibrio en Porcentaje.....	96
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO	96
EVALUACIÓN FINANCIERA	97
Valor Actual Neto	97
Tasa Interna de Retorno	97
Beneficio Costo	98
Periodo de Recuperación.....	98
BIBLIOGRAFÍA.....	99
ANEXOS.....	100
ENCUESTA DE GUSTOS Y PREFERENCIAS EN EMBUTIDOS	100
ENTREVISTA DIRIGIDA A NUTRICIONISTAS SOBRE LA SOYA.....	103
LISTADO DE NUTRICIONISTAS EN AMBATO	104
PROFORMAS.....	105
FOTOS DE LA VISITA A LA PLANTA DE PRODUCCIÓN LA ITALIANA	109

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1 CATEGORIZACIÓN DE SUJETOS	4
TABLA 2 DIMENSIÓN CONDUCTAL	4
TABLA 3 DIMENSIÓN GEOGRÁFICA	5
TABLA 4 DIMENSIÓN DEMOGRÁFICA.....	5
TABLA 5 DIMENSIÓN CONDUCTUAL	6
TABLA 6 DIMENSIÓN GEOGRÁFICA	6
TABLA 7 DIMENSIÓN DEMOGRÁFICA.....	6
TABLA 8 CUADRO DE NECESIDADES OBJETIVO ESPECÍFICO 1	8
TABLA 9 CUADRO DE NECESIDADES OBJETIVO ESPECÍFICO 2	9
TABLA 10 CUADRO DE NECESIDADES OBJETIVO ESPECÍFICO 3	9
TABLA 12 CALORÍAS PARA HOMBRES	11
TABLA 13 EN EL MOMENTO DE COMPRAR EMBUTIDOS, ¿CUÁL ES EL FACTOR DETERMINANTE PARA QUE USTED LO ELIJA?	12
TABLA 14 ¿QUÉ TIPO DE EMBUTIDO ES EL QUE USTED MÁS CONSUME?	13
TABLA 15 ¿CON QUE FRECUENCIA COMPRA USTED EMBUTIDOS?	14
TABLA 16 ¿QUÉ MARCA DE EMBUTIDO USTED MÁS CONSUME?	15
TABLA 17 ¿POR QUÉ USTED COMPRA ESA MARCA?	16
TABLA 18 ¿EN QUÉ LUGAR USTED COMPRA USUALMENTE SUS EMBUTIDOS?.....	17
TABLA 19 ¿POR QUÉ MEDIO USTED SE ENTERA DE LA MARCA DE UN EMBUTIDO?.....	18
TABLA 20 ¿ESTARÍA DISPUESTO A CONSUMIR EMBUTIDOS A BASE DE SOYA?.....	19
TABLA 21 ¿QUÉ TIPO DE PRESENTACIÓN LE GUSTARÍA PARA EL EMBUTIDO?	20

TABLA 22 ¿QUÉ DEBE CONTENER UNA DIETA?	21
TABLA 23 LAS CALORÍAS REQUERIDAS PARA UNA DIETA	22
TABLA 24 ¿QUÉ SABE ACERCA DE LA SOYA O SUS BENEFICIOS?	23
TABLA 25 CONSIDERA QUE AL TENER UN EMBUTIDO A BASE DE SOYA SE PUEDE INCLUIR EN UNA DIETA	24
TABLA 26 ¿CON QUE FRECUENCIA RECOMENDARÍA EL CONSUMO DE ESTOS EMBUTIDOS?	25
TABLA 27 DEMANDA POTENCIAL.....	26
TABLA 28 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA.....	27
TABLA 29 MATRIZ DE LAS CINCO FUERZAS DE PORTER	29
TABLA 30 FACTORES INTERNOS	30
TABLA 31 EFI MEJORADO.....	31
TABLA 32 FACTORES EXTERNOS	32
TABLA 33 EFE MEJORADO.....	33
TABLA 34 PROYECCIÓN DE LA OFERTA.....	37
TABLA 35 DEMANDA INSATISFECHA.....	38
TABLA 36 INSTALACIONES DE LA EMPRESA.....	48
TABLA 37 DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS	49
TABLA 38 PERSONAL DE LA ITALIANA	49
TABLA 39 PERSONAL DE LA LÍNEA DE MORTADELA DE SOYA	50
TABLA 40 RITMO DE PRODUCCIÓN	51
TABLA 41 NIVEL DE INVENTARIO	52
TABLA 42 NÚMERO DE TRABAJADORES.....	52
TABLA 43 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN FUTURA.....	53
TABLA 44 MATERIA PRIMA Y GRADO DE SUSTITUCIÓN	53
TABLA 44 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO JEFE DE PRODUCCIÓN	62

TABLA 47 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO OPERARIO	63
TABLA 48 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO BODEGUERO.....	64
TABLA 49 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO JEFE DE VENTAS.....	65
TABLA 50 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO ASESOR DE VENTAS.....	66
TABLA 51 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO CONTADOR	67
TABLA 52 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO ASISTENTE CONTABLE.....	68
TABLA 53 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO CAJERA	69
TABLA 54 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO JEFE DE TALENTO HUMANO...	70
TABLA 55 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO SECRETARIA GENERAL	71
TABLA 56 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO CHOFER	72
TABLA 57 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO ASISTENTE DE TALENTO HUMANO.....	73
TABLA 58 INDICADORES DE GESTIÓN	74
TABLA 59 PLAN DE INVERSIÓN	80
TABLA 60 FINANCIAMIENTO.....	81
TABLA 61 DETALLE DE COSTOS.....	82
TABLA 62 PROYECCIÓN DE COSTOS	83
TABLA 63 GASTOS ADMINISTRATIVOS	84
TABLA 64 GASTOS DE VENTAS.....	85
TABLA 65 GASTOS FINANCIEROS	86
TABLA 66 PROYECCIÓN DE GASTOS	87
TABLA 67 MANO DE OBRA DIRECTA	88
TABLA 68 MANO DE OBRA INDIRECTA	89
TABLA 69 DEPRECIACIÓN	91
TABLA 70 PROYECCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN.....	91
TABLA 71 CÁLCULO DE INGRESOS.....	92

TABLA 72 PROYECCIÓN DE INGRESOS	93
TABLA 73 FLUJO DE CAJA	94

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 2 EN EL MOMENTO DE COMPRAR EMBUTIDOS, ¿CUÁL ES EL FACTOR DETERMINANTE PARA QUE USTED LO ELIJA?	12
GRÁFICO 3 ¿QUÉ TIPO DE EMBUTIDO ES EL QUE USTED MÁS CONSUME?	13
GRÁFICO 4 ¿CON QUE FRECUENCIA COMPRA USTED EMBUTIDOS?...14	
GRÁFICO 5 ¿QUÉ MARCA DE EMBUTIDO USTED MÁS CONSUME?	15
GRÁFICO 6 ¿POR QUÉ USTED COMPRA ESA MARCA?	16
GRÁFICO 7 ¿EN QUÉ LUGAR USTED COMPRA USUALMENTE SUS EMBUTIDOS?.....	17
GRÁFICO 8 ¿POR QUÉ MEDIO USTED SE ENTERA DE LA MARCA DE UN EMBUTIDO?	18
GRÁFICO 9 TABULACIÓN DE ENCUESTA A CONSUMIDOR PREGUNTA 8.....	19
GRÁFICO 10 ¿ESTARÍA DISPUESTO A CONSUMIR EMBUTIDOS A BASE DE SOYA?.....	20
GRÁFICO 11 ¿QUÉ DEBE CONTENER UNA DIETA?	21
GRÁFICO 12 LAS CALORÍAS REQUERIDAS PARA UNA DIETA.....	22
GRÁFICO 13 ¿QUÉ SABE ACERCA DE LA SOYA O SUS BENEFICIOS? ...23	
GRÁFICO 14 CONSIDERA QUE AL TENER UN EMBUTIDO A BASE DE SOYA SE PUEDE INCLUIR EN UNA DIETA	24
GRÁFICO 15 ¿CON QUE FRECUENCIA RECOMENDARÍA EL CONSUMO DE ESTOS EMBUTIDOS?	25
GRÁFICO 16 DEMANDA POTENCIAL.....	26
GRÁFICO 17 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	28
GRÁFICO 18 OFERTA PROYECTADA.....	38
GRÁFICO 19 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA	39
GRÁFICO 22 FLUJOGRAMA DE LA PRODUCCIÓN DE MORTADELA	44

GRÁFICO 23 FLUJOGRAMA DEL EMPAQUETAMIENTO DE LA MORTADELA.....	45
GRÁFICO 24 DIAGRAMA DE PROCESOS Y OPERACIONES	46
GRÁFICO 25 ESQUEMA DE LA PLANTA	48
GRÁFICO 26 HOJA DE CONTROL.....	54
GRÁFICO 27 ESPINA DE PESCADO.....	54
GRÁFICO 28 PUTO DE EQUILIBRIO.....	96

ÍNDICE DE IMAGENES

IMAGEN 1 PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO	39
IMAGEN 2 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN 1	40
IMAGEN 3 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN 2	41

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIO

TEMA: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA LÍNEA DE MORTADELA DE SOYA EN LA EMPRESA LA ITALIANA UBICADA EN LA CIUDAD DE CUENCA PROVINCIA DEL AZUAY

AUTOR: Priscila Tatiana Tapia Erráez

TUTOR: Ing. Jacqueline Peñaherrera

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo tiene como propósito central investigar la viabilidad del proyecto para la elaboración de una nueva línea de mortadela de soya cuyos beneficios se relacionan con la composición de la soya, principalmente los aminoácidos esenciales que previenen un sin número de enfermedades. El mercado objetivo está conformado por personas entre 25 y 79 años. El estudio de mercado permitió conocer oferta, demanda, canales de distribución y competencia. Con el estudio del área de producción, se identificaron los procesos, recursos técnicos directos e indirectos para la elaboración de este producto. Mediante el estudio del área de organización se analizó la visión, misión, la organización funcional de la empresa y el control de gestión. A través del estudio legal, se plantearon los requisitos para la nueva línea. Finalmente el estudio financiero, presenta la rentabilidad del proyecto, con los siguientes indicadores financieros, punto de equilibrio de 39,07%, un valor actual neto mayor a cero, la tasa interna de retorno de 74% y el costo beneficio de 6,11, obteniendo un periodo de recuperación de 6 meses 3 días. Indicadores que permiten confirmar que el proyecto es rentable, viable y factible.

PALABRAS CLAVES: MORTADELA DE SOYA, FACTIBILIDAD, DEMANDA, ESTUDIO DE MERCADO

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIO

THEME: BUSINESS PLAN TO MANUFACTURE OF A NEW LINE OF PRODUCTS BASED IN SOY MORTADELLA FOR THE COMPANY “LA ITALIANA” LOCATED IN CUENCA BELONGING TO AZUAY PROVINCE.

AUTHOR: Priscila Tatiana Tapia Erráez

TUTOR: Ing. Jacqueline Peñaherrer

ABSTRACT

The main purpose of the present research is to study the project viability to manufacture of a new line of food products based in soy mortadella, that high content of essential amino acids help to prevent a large number of diseases. The primary target are people between 25 and 79 years. The market research gave insights about offer, demand, competition and distribution channels. The production area study was identified like a technical process, technical direct and indirect resources to the manufacture the product. The vision, the mission, the organization structure and the control management were analyzed through the organization research. The requirements in the legal study raised by the new product line. Finally, the result of the financial study presented the profitability of the project, with the followings financial indicators: balance point 39,07%, net present value higher to zero, internal rate of return of 74% and cost -benefit ratio of 6,11, getting a six months three days of recovery period. The given indicators confirm the profitability, viability and feasibility of the present project.

KEY WORDS: SOY MORTADELLA, FEASIBILITY, DEMAND AND MARKET STUDY.

INTRODUCCIÓN

La Fábrica de Embutidos “La Italiana” de origen Cuencano; tiene en el mercado de cárnicos y embutidos aproximadamente veinte seis años desde su fundación, a la fecha goza de una gran aceptación de los consumidores locales y nacionales. Es una empresa en constante innovación por lo que ha visto necesario implementar el proyecto sobre una línea nueva en el segmento de mortadelas, que serían basadas como materia prima la soya, debido a la nueva tendencia en consumo de alimentos light o saludables.

La Mortadela de Soya tiene como beneficios que no contiene alto porcentaje de grasa y sal que son perjudicial para el organismo, al tener soya permite que la mortadela ayuda en la digestión, contribuya en problemas cardiacos y nos alimente permitiendo es un producto de consumo en todas las edades, y más en las personas con problemas cardiacos, insuficiencia renal, cáncer de estómago.

El Capítulo I, hace referencia a la área de marketing en donde se realizó las especificaciones y los aspectos innovadores del producto, además se investigó el mercado potencial al cual se puede aplicar, los canales que se van utilizar para su distribución las promociones aplicables, extra a eso se hizo un análisis de la oferta la demanda y de la demanda potencial insatisfecha para que la empresa de esa DPI decida qué porcentaje se va abarcar.

En el Capítulo II está relacionado en el área de producción en donde se da a conocer el proceso de producción a través de flujogramas, el espacio que se va utilizar para la producción, el personal a requerir, el tiempo que va a tomar el elaborar y cuanto se proyecta de producción en el mes, además los requerimientos que se necesita para la planta productiva y los requerimientos para el producto nuevo.

En el Capítulo III, se da a conocer la parte estratégica de la empresa como es la misión visión mapa estratégico como está formado estructuralmente la empresa, en el área de personal se describe que funciones realiza cada puesto.

En el Capítulo IV hace referencia sobre cómo está constituida la Italiana, los permisos que son requeridos para su funcionamiento, adicional se detalla todos los requisitos y tramite que es necesario para obtener dichos permisos.

Y para finalizar en el Capítulo V esta designada para la área financiera en la cual esta detallado la inversión que se requiere, los gastos que implica la nueva línea y si el proyecto es viable o no

CAPITULO I

ÁREA DE MARKETING

DEFINICIÓN DEL PRODUCTO

Especificación del Producto.

De acuerdo con (Calvo Aldea, 2013):

La soya es una especie de la familia de la leguminosa, es un alimento completo para mujeres gestantes y lactantes, niños en período de crecimiento, adultos y ancianos, su consumo presenta los beneficios para la salud, ayuda a reducir los niveles de colesterol, triglicéridos en la sangre y se ha descubierto que su incorporación en la dieta diaria, puede tener un efecto preventivo de ciertos tumores muy comunes como el de seno, la próstata y el colon, protege contra los trastornos cardiovasculares, actúa como sustituto del estrógeno en la menopausia, debido a que la soya es pobre en almidón su consumo ayuda a controlar la diabetes, contribuye a prevenir la osteoporosis porque ayuda a fijar el calcio en los huesos.

El consumo de soya se contempla en los países orientales como una alternativa al consumo de la carne. Según (Calvo Aldea, 2013) “la soya supera al resto de las legumbres por su riqueza en proteínas y su gama completa de aminoácidos esenciales.” Por lo implica que la soya puede sustituir a la carne o a la leche animal, es especialmente recomendable en aquellas personas que decidan adoptar una dieta vegetariana o decidan prescindir de parte de la carne en sus dieta, 250 gramos de soya proporcionan el 30 % de la cantidad que se recomienda diariamente.

Según (Calvo Aldea, 2013):

La soya es muy rica en calcio, con un contenido muy cercano al de la leche de vaca, por lo que puede aportar todas las propiedades de este mineral y, al mismo tiempo, resulta especialmente adecuada para aquellas personas que no toleran bien la leche o que no pueden tomarla porque tienen intolerancia a la lactosa, un componente que este alimento no posee.

Aspectos innovadores.

La mortadela de soya es un producto que en comparación con un jamón tradicional no contiene alto índice de sal, por lo que colaboraría en la reducción de retención de agua al cuerpo, el producto tradicional contiene grasa mala pero el producto nuevo está formado por grasa nueva que colabora a una mejor circulación adicional al tener alto índice de fibra colabora en el proceso de digestión y brinda energía. Y extra a sus beneficios el producto tendrá un excelente sabor el cual permitirá al consumidor tener una aceptación favorable y una satisfacción.

DEFINICIÓN DEL MERCADO

En base a las características que presentara el producto será enfocado a los hombres y mujeres de clase media, media alta de la Provincia del Tungurahua

Categorización de sujetos

Tabla 1 Categorización de sujetos

CATEGORÍA	SUJETO
¿Quién compra?	Jefe de Hogar
¿Quién usa?	Todos los Miembros del Hogar
¿Quién decide?	Jefe de Hogar
¿Qué influye?	Nutricionista

Fuente: Estudio de Segmentación

Cliente

Tabla 2 Dimensión Conductual

Variable	Descripción
Tipo de Necesidad:	Fisiológica y seguridad
Tipo de Compra:	Comparación
Relación con la marca:	Si
Actitud frente al producto:	Positivo

Fuente: Estudio de Segmentación

Tabla 3 Dimensión Geográfica

Variable	Descripción
País	Ecuador
Región	Sierra
Ciudad	Ambato
Sector	Urbano
Tamaño	182308

Fuente:Inec

Tabla 4 Dimensión Demográfica

Variable	Descripción	Población
Edad	25-79	92613
Sexo	Mujeres/Hombres	47695/44917
Socio económico	PEA	60290,81
Tamaño de Familia	Cuatro integrantes por familia	15073
Ocupación	Trabajadores de los servicios y vendedores Profesionales, científicos e intelectuales Personal de apoyo administrativo Directores y gerentes Técnicos y profesionales del nivel medio	52935
Estado Civil	Casado Unido	19163

Fuente:Inec

Nutricionista

Tabla 5 Dimensión Conductual

Variable	Descripción
Tipo de Necesidad:	Seguridad
Tipo de Compra:	Comparación
Relación con la marca:	Si
Actitud frente al producto:	Positivo

Fuente: Estudio de Segmentación

Tabla 6 Dimensión Geográfica

Variable	Descripción
País	Ecuador
Región	Sierra
Ciudad	Ambato
Sector	Urbano
Tamaño	182308

Fuente: Inec

Tabla 7 Dimensión Demográfica

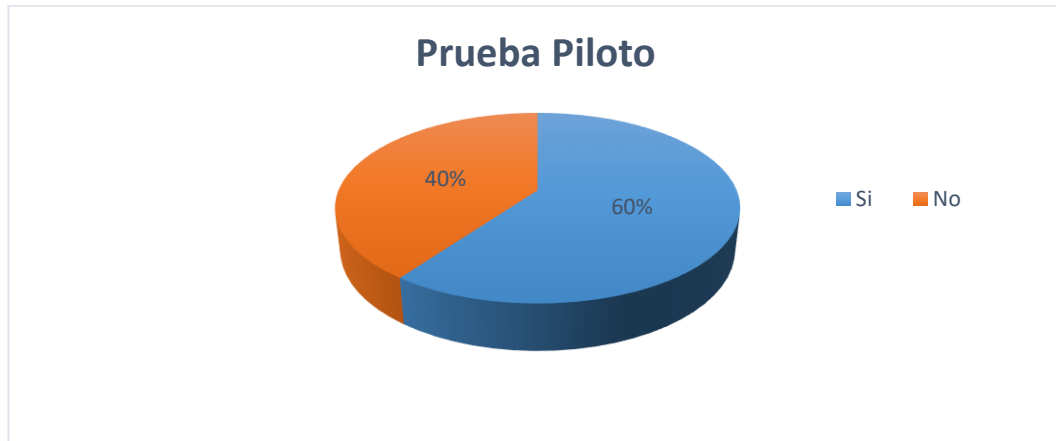
Variable	Descripción	Población
Ocupación	Nutricionista	85

Fuente: Colegio de Médicos

Plan de Muestreo

Prueba piloto

Se define una prueba piloto misma que fue dirigida a 60 personas de la ciudad de Lago Agrio para verificar si existe la aceptación del producto mortadela de soya, para lo cual se plantea la siguiente pregunta **¿Si estaría dispuesto a comprar una mortadela a base de soya?**



Fuente: Investigación propia
Elaborado por: Priscila Tapia

Plan de Muestreo Clientes

Con los datos obtenidos de la prueba piloto mediante la investigación de campo se determina que el 0,60% respondieron positivamente (posibilidad de éxito “p”), mientras que el 0,40% lo hicieron negativamente (posibilidad de fracaso “q”).

Fórmula:

$$n = \frac{Z_2 * P * Q * N}{Z_2 * P * Q + Ne_2}$$

Simbología:

n= tamaño de la muestra

z= nivel de confiabilidad (1,96)

p= probabilidad de ocurrencia (0,75%)

q= probabilidad de no ocurrencia (0,25%)

n= población (**19163**)

e= error de la muestra (5%)

Desarrollo

$$n = \frac{(1,96)_2 * 0,60 * 0,40 * 19163}{(1,96)_2 * 0,60 * 0,40 + 19163(0,05)_2}$$

$$n = \frac{17667,97}{48,82}$$

$$n = 361,8$$

Luego de aplicar la fórmula de muestreo sabemos que debemos aplicar un número de encuesta de **362**

$$\frac{N}{n} = \frac{19163}{361,3} = 52,96$$

El instrumento se realizara cada **53** personas para garantizar la probabilidad

Plan de Muestreo a Nutricionistas

Debido a que la población de este segmento es menor a 1000 se ha decidido realizar el estudio a toda la población de este segmento en la Provincia del Tungurahua en la Ciudad de Ambato.

Objetivos

- Investigar los gustos y preferencias de los consumidores sobre los embutidos.
- Determinar el contenido proteico de la soya dentro de los embutidos.
- Analizar el costo de la materia prima de los embutidos de soya.

Cuadro de necesidades

Objetivo Especifico 1 “Investigar los gustos y preferencias de los consumidores sobre los embutidos.”

Tabla 8 Cuadro de necesidades objetivo específico 1

Necesidades de información	Tipo de Información	Fuentes	Instrumentos
Donde realizan la compra?	Primaria	Consumidores	Cuestionario Encuesta
Cuáles son las marcas preferidas?	Primaria	Consumidores	Cuestionario Encuesta
La calidad de preferencia?	Primaria	Consumidores	Cuestionario Encuesta
Cuál es la publicidad que impacta para realizar la compra?	Primaria	Consumidores	Cuestionario Encuesta

Fuente: Investigación Propia

Objetivo Especifico 2 “Determinar el contenido proteico de la soya dentro de los embutidos”

Tabla 9 Cuadro de necesidades objetivo específico 2

Necesidades de información	Tipo de Información	Fuentes	Instrumentos
Cuáles son las características nutritivas de la soya?	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Cuál es el número de calorías necesarias en una persona?	Secundaria	Libros	Servicios agrupados
Cuáles son los alimentos necesarios en una dieta.	Primaria	Nutricionista	Cuestionario Entrevista

Fuente: Investigación Propia

Objetivo Específico 3 “Analizar el costo de la materia prima de los embutidos de soya.”

Tabla 10 Cuadro de necesidades objetivo específico 3

Necesidades de información	Tipo de Información	Fuentes	Instrumentos
Cuál es la Cantidad necesaria de materia prima?	Primaria	Nutricionista	Cuestionario Entrevista
Cuál es el Costo de la materia prima?	Secundaria	Proveedor	Banco de datos
Cuál es la Capacidad de entrega de la materia prima?	Secundaria	Proveedor	Banco de datos
Cuáles son los requerimientos en la Calidad de la materia prima?	Primaria	Ingeniero alimentos	de Cuestionario Entrevista

Fuente: Investigación Propia

Diseño y recolección de información

Información Secundaria

- **Banco de Datos de Otras Organizaciones**

Necesidad 1

¿Cuál es el Costo de la materia prima?

El principal costo en lo que se refiere a materia prima es la soya que el quintal ofertó en un valor de \$22.00 dólares americanos según la Proforma N.-9812 Empresa San Camilo y la proforma N.- 5372 Empresa Repremarco a un valor de \$22,40 dólares americanos

Necesidad 2

¿Cuál es la Capacidad de entrega de la materia prima?

De acuerdo con la Proforma N.-9812 Empresa San Camilo indica que puede entregar semanalmente un total de 2500 quintales y en la Empresa Repremarco indica 2320 quintales semanalmente.

Servicios agrupados

Necesidad 1

¿Cuáles son las características nutritivas de la soya?

De acuerdo a (Hermoso, 1994):

Dada su alta cantidad de proteínas, la soya es un alimento recomendado especialmente para el desarrollo muscular. Los alimentos ricos en proteínas como este alimento, están recomendados durante la infancia, la adolescencia y el embarazo ya que en estas etapas, es necesario un mayor aporte de este nutriente.

“La soya, al ser un alimento rico en potasio, ayuda a una buena circulación, regulando la presión arterial por lo que es un alimento beneficioso para personas que sufren hipertensión” según (Garmendia, 2010). El potasio que contiene este alimento ayuda a regular los fluidos corporales y puede ayudar a prevenir enfermedades reumáticas o artritis.

El alto contenido en zinc de la soya facilita a nuestro organismo la asimilación y el almacenamiento de la insulina. El zinc que contiene este alimento, contribuye a la madurez en el desarrollo y ayuda en el proceso de crecimiento, además de ser beneficioso para el sistema inmunitario y la cicatrización de heridas y ayuda a metabolizar las proteínas. Al ser rico en zinc, este alimento también ayuda a combatir la fatiga e interviene en el transporte de la vitamina A hacia la retina, indica (Hermoso, 1994).

Según (Garmendia, 2010):

Tomar soya, al estar entre los alimentos ricos en fibra, ayuda a favorecer el tránsito intestinal. Incluir alimentos con fibra en la dieta, como este alimento, también ayuda a controlar la obesidad. Además es recomendable para mejorar el control de la glucemia en personas con diabetes, reducir el colesterol y prevenir el cáncer de colon. La soja, al ser un alimento rico en fósforo, ayuda a mantener nuestros huesos y dientes sanos así como una piel equilibrada ya que ayuda a mantener su PH natural. Por su alto contenido en fósforo este alimento ayuda a tener una mayor resistencia física.

¿Cuál es el número de calorías necesarias en una persona?

Las tablas que se presentan a continuación están basadas por rango de edad y por género, además es una tabla que se utiliza para una persona estándar es decir que tienes las actividades normales (trabajo, quehaceres del hogar) y no una actividad física alta.

Tabla 11 Calorías Para Mujeres

Peso	Entre 18 y 35 años	Entre 36 y 55 años	Más de 55 años
45 kg	1760	1570	1430
50 kg	1860	1660	1500
55 kg	1950	1760	1550
60 kg	2050	1860	1600
65 kg	2150	1960	1630
70 kg	2250	2050	1660
75 kg	2400	2150	1720

Fuente: <http://www.vix.com/es/imj/salud/2010/08/03/calorias-diarias-recomendadas>

Tabla 11 Calorías para Hombres

Peso	Entre 18 y 35 años	Entre 36 y 55 años	Más de 55 años
60 kg	2480	2300	1900
65 kg	2620	2400	2000
70 kg	2760	2480	2100
75 kg	2900	2560	2200
80 kg	3050	2670	2300
85 kg	3200	2760	2400
90 kg	3500	3000	2600

Fuente: <http://www.vix.com/es/imj/salud/2010/08/03/calorias-diarias-recomendada>

**ENCUESTA DE PREFERENCIA Y ACEPTABILIDAD PARA LOS
EMBUTIDOS DE SOYA EN LA CIUDAD DE AMBATO
ENCUESTA A CONSUMIDORES**

1. En el momento de comprar embutidos, ¿Cuál es el factor determinante para que usted lo elija?

Tabla 12 En el momento de comprar embutidos, ¿Cuál es el factor determinante para que usted lo elija?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Calidad	120	33,15	33,15	33,15
Sabor	90	24,86	24,86	58,01
Precio	115	31,77	31,77	89,78
Empaque	27	7,46	7,46	97,24
Forma	0	0,00	0,00	97,24
Marca	10	2,76	2,76	100,00
Otro	0	0,00	0,00	100,00
TOTAL	362	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

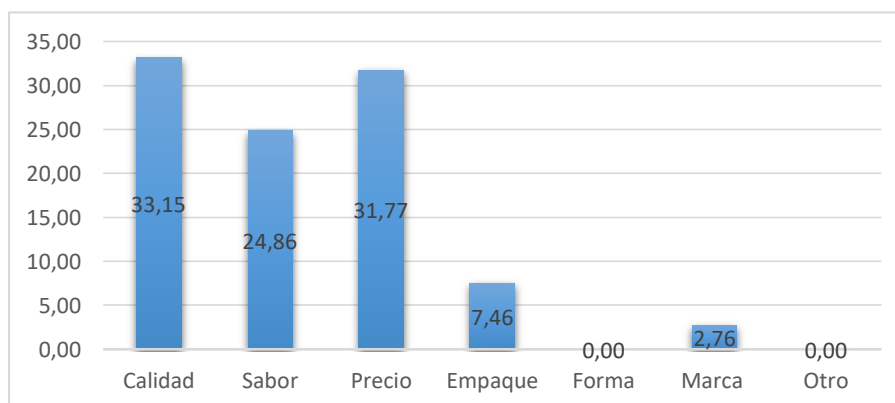


Gráfico 1 En el momento de comprar embutidos, ¿Cuál es el factor determinante para que usted lo elija?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- de las 362 encuestas, el 33,15% en el momento de la compra de embutidos prefieren por la calidad, el 24,86% por sabor, el 31,77% por el precio, el 7,46% por empaque y el 2,76% por la marca.

Análisis.- En base a los resultados de la encuesta obtenemos que la calidad representa el 33,15% y el precio que es el 31,77% son los principales factores de decisión en el momento de compra de un embutido.

2. ¿Qué tipos de embutido es el que usted más consume?

Tabla 13 ¿Qué tipos de embutido es el que usted más consume?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Salchicha	96	22,02	22,02	22,02
Chorizo	34	7,80	7,80	29,82
Mortadela	156	35,78	35,78	65,60
Jamón	120	27,52	27,52	93,12
Salami	15	3,44	3,44	96,56
Longaniza	10	2,29	2,29	98,85
Otro	5	1,15	1,15	100,00
TOTAL	436	100	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

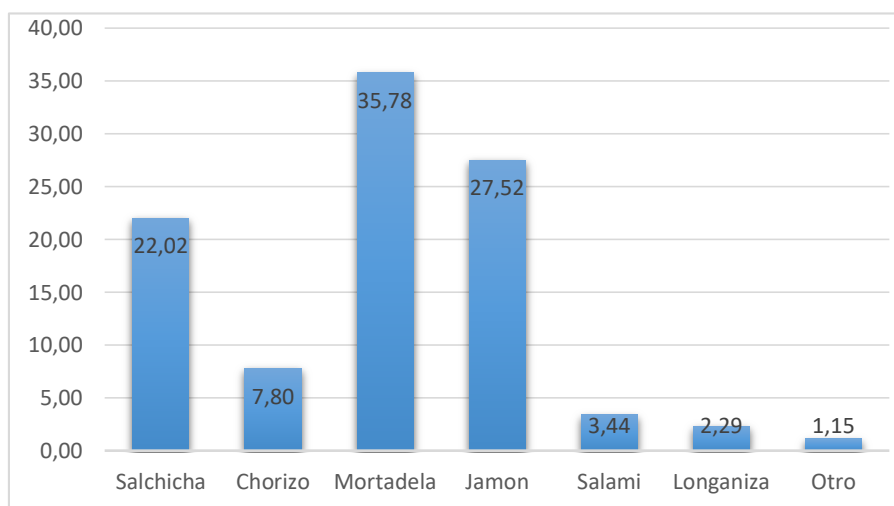


Gráfico 2 ¿Qué tipo de embutido es el que usted más consume?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- de los encuestado el 22,02% consume salchicha, el 7,80% chorizo, el 35,78% mortadela, el 27,52 jamón, el 3,44% salami, el 2,29% longaniza y el 1,15% otro embutido, cabe indicar que el número de muestra en esta pregunta es 436 debido a que es una pregunta con repuestas múltiples porque se quiere saber el ranking de preferencia.

Análisis.- Los productos de mayor consumo que existe en embutidos es la mortadela seguido por el jamón se podría dar un énfasis en estos dos productos para exponer el nuevo producto en base a soya.

3. ¿Con qué frecuencia compra usted embutidos?

Tabla 14 ¿Con qué frecuencia compra usted embutidos?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Diario	256	70,72	70,72	70,72
Semanal	59	16,30	16,30	87,02
Quincenal	28	7,73	7,73	94,75
Mensual	19	5,25	5,25	100,00
TOTAL	362	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

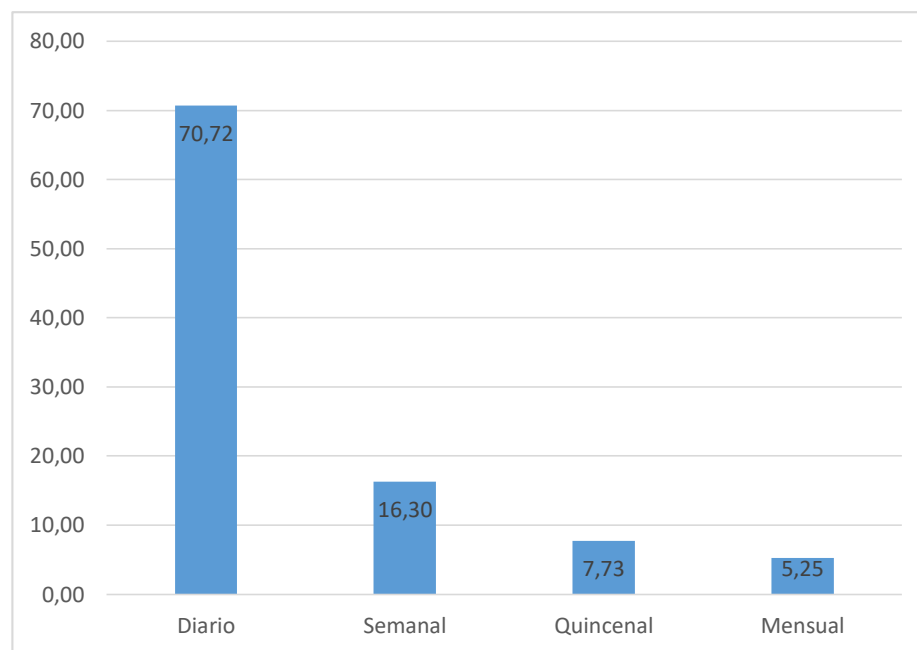


Gráfico 3 ¿Con que frecuencia compra usted embutidos?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- de acuerdo a la encuesta el consumo de embutidos diarios representa el 70,12%, el 16,30% Semanal, el 7,73% quincenal y el 5,25% mensual.

Análisis.- Los embutidos son alimentos que están presente diariamente en las mesas de los hogares ya que es de fácil acceso y preparación así facilitando y ahorrando tiempo al consumidor.

4. ¿Qué marca de embutido usted más consume?

Tabla 15 ¿Qué marca de embutido usted más consume?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Plumrose	97	26,80	26,80	26,80
Juris	84	23,20	23,20	50,00
Don Diego	57	15,75	15,75	65,75
La Italiana	38	10,50	10,50	76,24
Iberica	15	4,14	4,14	80,39
Miraflores	11	3,04	3,04	83,43
Sin Marca	60	16,57	16,57	100,00
TOTAL	362	100	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

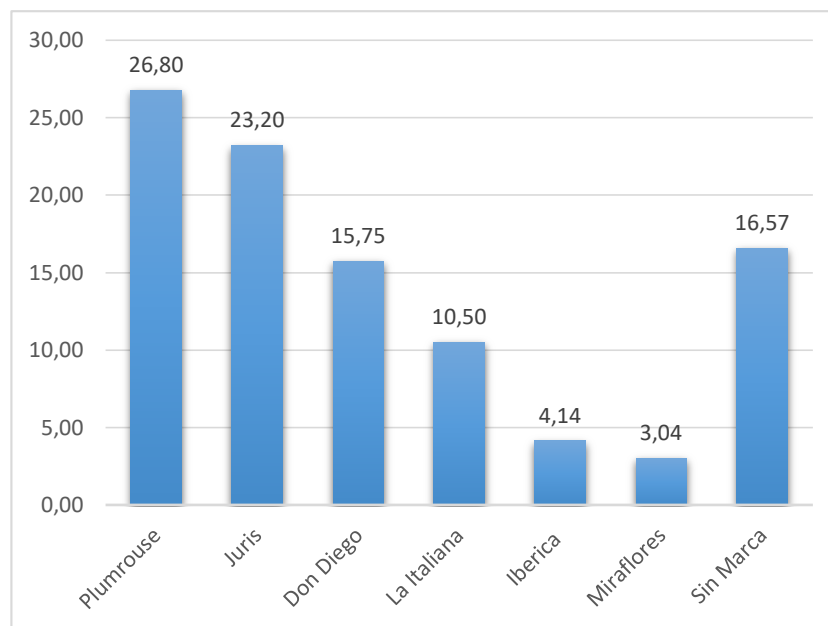


Gráfico 4 ¿Qué marca de embutido usted más consume?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- del número de encuestados el 26,80% consume plumrose, el 23,20% Juris, el 15,75% Don Diego, el 10,50 La Italiana, el 4,14% la Iberica, el 3,04 Miraflore y el 16,57% sin marca.

Análisis.- En Ambato la marca de preferencia en embutidos es Plumrose seguido de Juris lo que indica que al ingresar existe una gran rivalidad y dificultad para ganar a los clientes que prefieren esas marcas.

5. ¿Por qué usted compra esa marca?

Tabla 16 ¿Por qué usted compra esa marca?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sabor	98	27,07	27,07	27,07
Aspecto	56	15,47	15,47	42,54
Empaque	24	6,63	6,63	49,17
Costumbre	102	28,18	28,18	77,35
Recomendación	11	3,04	3,04	80,39
Buena Calidad	71	19,61	19,61	100,00
TOTAL	362	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

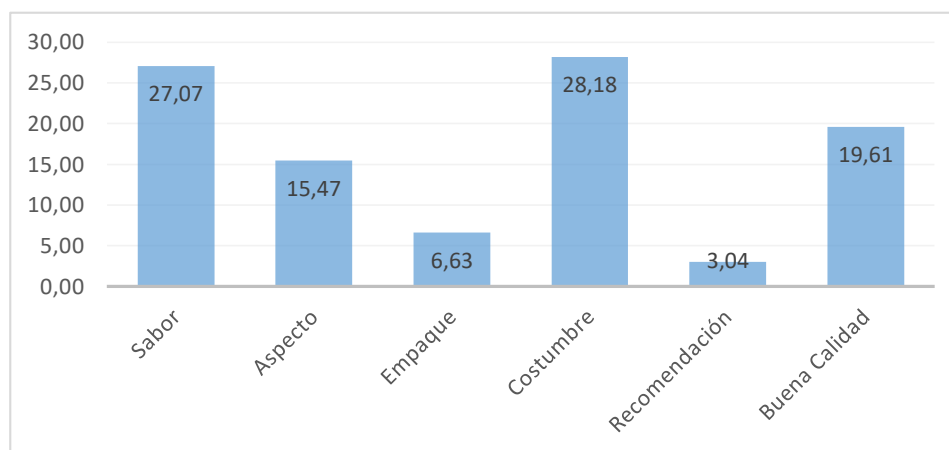


Gráfico 5 ¿Por qué usted compra esa marca?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- Los resultados indican que en el momento de compra de embutidos depende el 27,07% por el sabor, el 15,47% por el aspecto, el 6,63 por el empaque, el 28,18% por costumbre, el 3,04 por recomendación y el 19,61% por la calidad.

Análisis.- El consumidor en la mayoría de veces en la compra de los productos realiza por costumbre y no se aventura a probar nuevos sabores o nuevos productos es como refleja la encuesta el 28,18 %, y a la par también por el sabor es decir que al producir un nuevo producto debemos poner mucho énfasis en el ámbito ya que es el 27,07% de la encuesta.

6. ¿En qué lugar usted compra usualmente sus embutidos?

Tabla 17 ¿En qué lugar usted compra usualmente sus embutidos?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Supermaxi	48	13,26	13,26	13,26
Tía	58	16,02	16,02	29,28
Santa María	23	6,35	6,35	35,64
Mercado Popular	79	21,82	21,82	57,46
Tienda	95	26,24	26,24	83,70
Micro o Supermercado	59	16,30	16,30	100,00
TOTAL	362	100	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

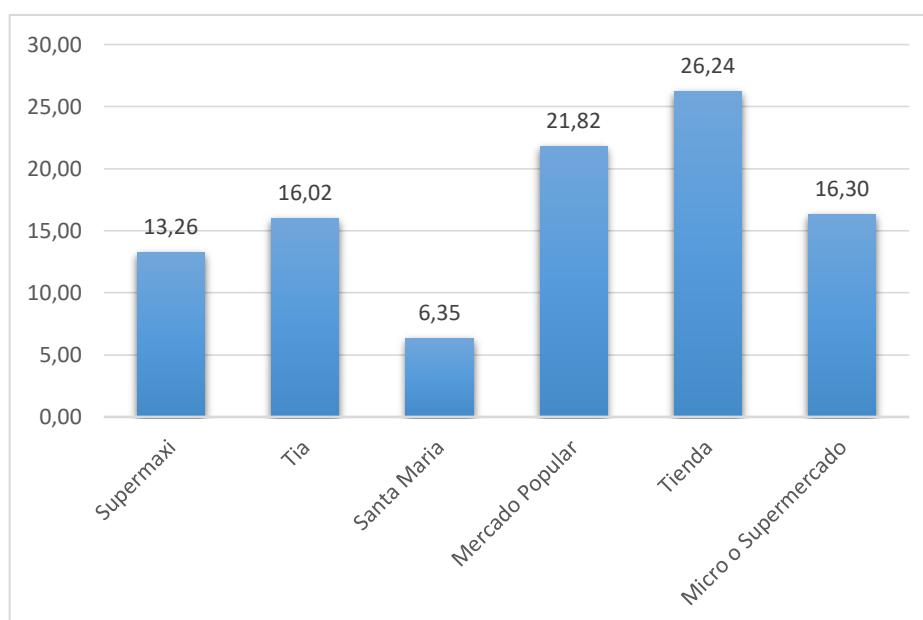


Gráfico 6 ¿En qué lugar usted compra usualmente sus embutidos?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- Las encuestas dan como resultado que la compra de embutidos el 13,26% en el Supermaxi, el 16,02% en el Tía, el 6,35% en el Santa María, el 21,82% en los mercados populares, el 26,24% en las tiendas y el 16,30 en los micros o supermercados del barrio.

Análisis.- En el momento de publicidad o de dar a conocer el producto se tendrá que tomar en cuenta los principales lugares de compra de los embutidos en la Ciudad de Ambato el principal lugar con el 26,24% que son las tiendas y en los mercados populares que refleja el 21,82%

7. ¿Por qué medio usted se entera de la marca de un embutido?

Tabla 18 ¿Por qué medio usted se entera de la marca de un embutido?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Televisión	102	28,18	28,18	28,18
Radio	69	19,06	19,06	47,24
Prensa Escrita	29	8,01	8,01	55,25
Por perchas de supermercados	8	2,21	2,21	57,46
Redes Sociales	154	42,54	42,54	100,00
Otros	0	0,00	0,00	100,00
TOTAL	362	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

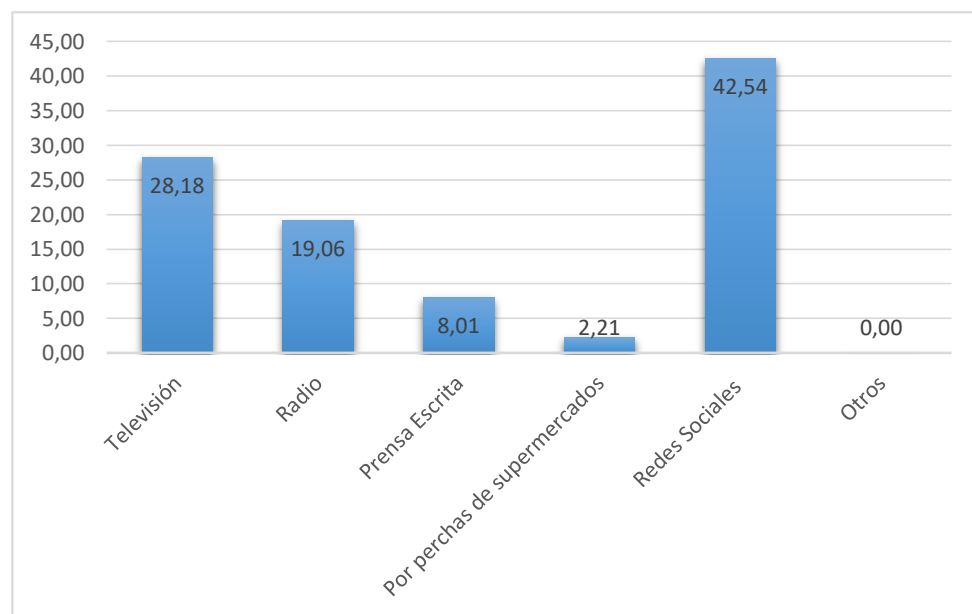


Gráfico 7 ¿Por qué medio usted se entera de la marca de un embutido?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- los datos de la encuesta indican que los clientes conocen de los embutidos el 28,18% por la televisión, el 19,06% por la radio, el 8,01% por la prensa escrita, el 2,21% por las percas de los supermercados y el 42,54 en las redes sociales

Análisis.- La mejor inversión en estos momentos para la publicidad es en la redes sociales y es lo q nos confirma la encuesta dando un resultado del 42,54% y la televisión que nunca pasara de moda con el 28,18%.

8. ¿Estaría dispuesto a consumir embutidos a base de soya?

Tabla 19 ¿Estaría dispuesto a consumir embutidos a base de soya?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	289	79,83	79,83	79,83
No	73	20,17	20,17	100,00
TOTAL	362	100,00	100,00	

Fuente: Encuesta al consumidor

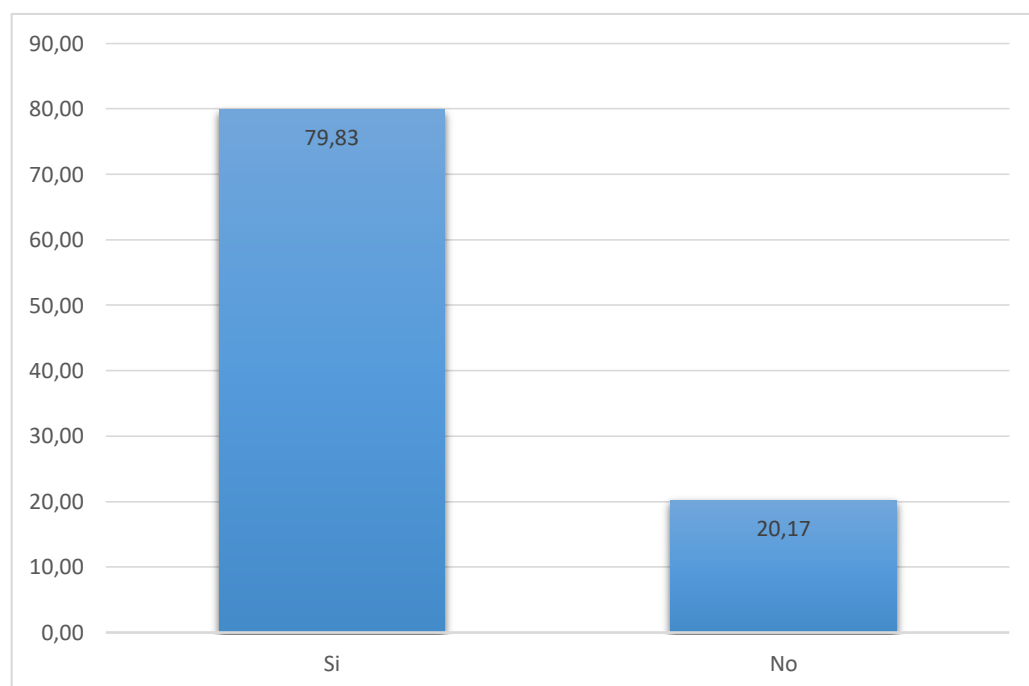


Gráfico 8 Tabulación de encuesta a consumidor pregunta 8

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- los resultados obtenidos son un 79,83% al sí y un 20,17% al no.

Análisis.- Al obtener un 79,83% al si nos refleja que los consumidores de embutidos están dispuestos a probar algo nuevo y sano.

9. ¿Qué tipo de presentación le gustaría para el embutido?

Tabla 20 ¿Qué tipo de presentación le gustaría para el embutido?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Línea diaria	167	36,46	36,46	36,46
1 libra	101	22,05	22,05	58,52
1 kilo	56	12,23	12,23	70,74
Al peso	134	29,26	29,26	100,00
TOTAL	458	100	100	

Fuente: Encuesta al consumidor

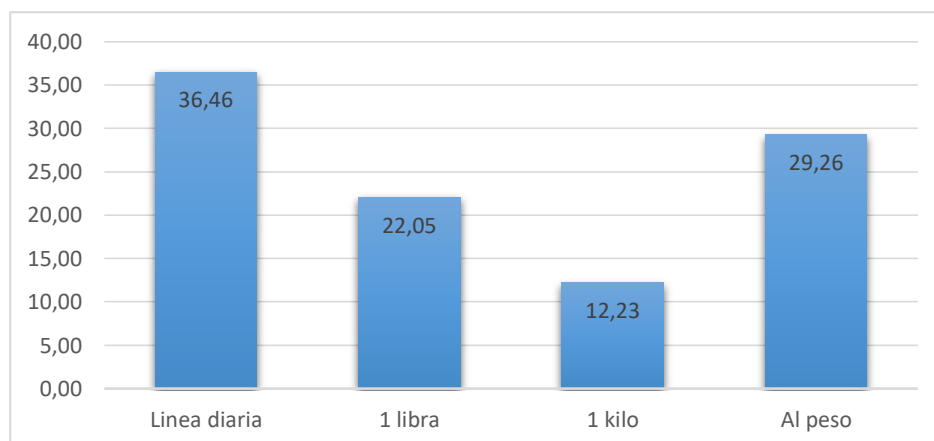


Gráfico 9 ¿Estaría dispuesto a consumir embutidos a base de soya?

Fuente: Encuesta al consumidor

Interpretación.- Observamos que para las presentaciones de embutidos el 36,46% es para la línea diaria, el 22,05% para 1 libra, el 12,23% para 1 kilo y el 29,26% al peso, se debe mencionar que la muestra de esta pregunta es de 458 porque la pregunta es de opción múltiple y se desea saber el ranking de preferencia en la presentación del producto.

Análisis.- Los resultados de esta pregunta nos permitirá tomar la decisión de en qué presentación se debe promocional el producto en sus inicios que es el 36,46% en línea diaria y el 29,26% al peso.

ENTREVISTA DIRIGIDA A NUTRICIONISTAS SOBRE LA SOYA

1. Podría hablarnos acerca de los alimentos ¿qué debe contener una dieta?

Tabla 21¿Qué debe contener una dieta?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Leche	22	10,53	10,53	10,53
Carne	18	8,61	8,61	19,14
Huevos	24	11,48	11,48	30,62
Pescado	25	11,96	11,96	42,58
Frutas	25	11,96	11,96	54,55
Verduras	25	11,96	11,96	66,51
Hortalizas	25	11,96	11,96	78,47
Cereales	22	10,53	10,53	89,00
Granos	23	11,00	11,00	100,00
Total	209	100,00	100,00	

Fuente: Entrevista a nutricionista

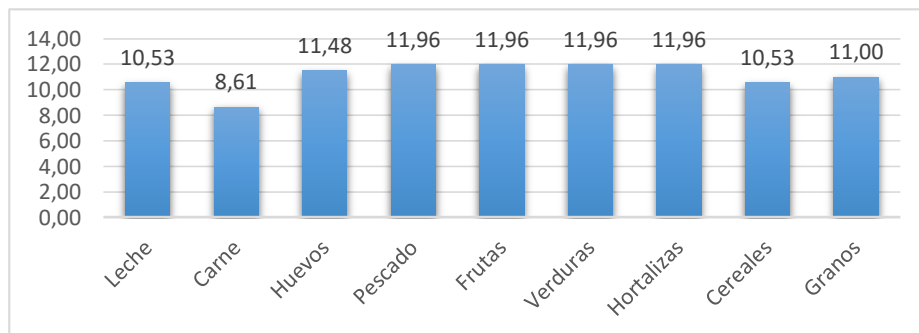


Gráfico 10 ¿Qué debe contener una dieta?

Fuente: Entrevista a nutricionista

Interpretación.- los resultados de las entrevistas indican que se debe consumir leche el 10,53%, Carne el 8,61%, huevos 11,48%, pescado 11,96%, frutas 11,96, verduras 11,96%, hortalizas 11,96%, Cereales 10,53 y granos, la muestra de la pregunta es de 209 debido a que las respuestas son de opción múltiple debido a que deseamos saber los integrantes de una dieta.

Análisis.- La mayoría de profesional indica que los alimento que se deben consumir son hortalizas 11,96%, pescado 11,96%, frutas 11,96, verduras 11,96%, y adicional huevos con un 11,48%.

2. Las calorías requeridas para una dieta

Tabla 22 Las calorías requeridas para una dieta

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Dos mil Quinientas	1	4	4	4
Mil quinientas	4	16	16	20
Tres mil doscientos	1	4	4	24
Dos mil ochocientos	19	76	76	100
Total	25	100	100	

Fuente: Entrevista a nutricionista

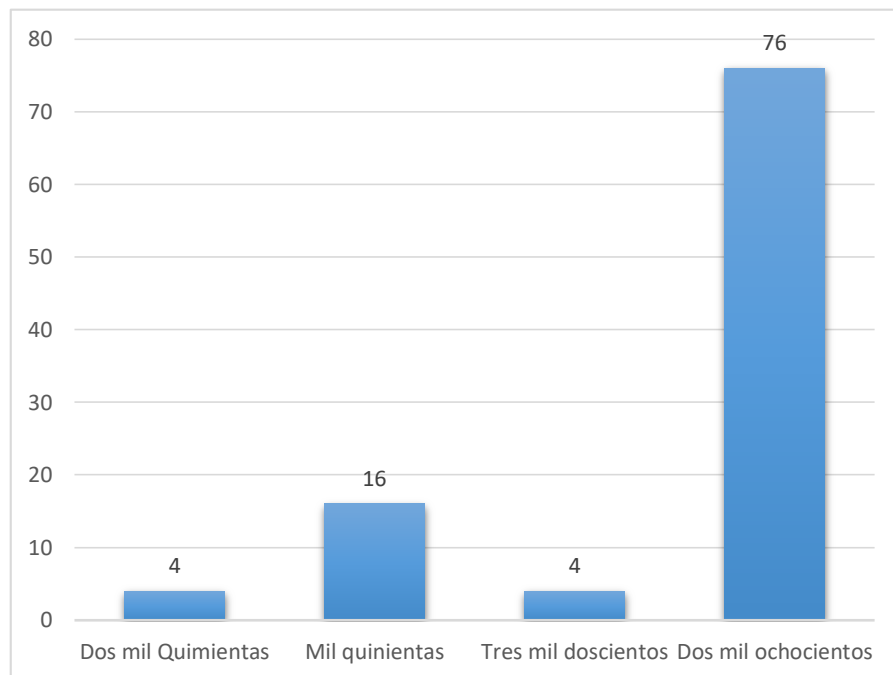


Gráfico 11 Las calorías requeridas para una dieta

Fuente: Entrevista a nutricionista

Interpretación.- Con los resultados se observa que el consumo de calorías son 2500kl el 4%, 1500kl el 16%, 3500kl el 4% y 2500 kl el 76%.

Análisis.- Se da a conocer que en una persona normal y sin mucho ejercicio físico el consumo de calorías está en un valor de 2500kl que representa el 76%.

3. ¿Qué sabe acerca de la soya o sus beneficios?

Tabla 23 ¿Qué sabe acerca de la soya o sus beneficios?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Bajo índice glicémico	25	22,32	22,32	22,32
Reduce la presión arterial	22	19,64	19,64	41,96
Antioxidante para la piel	15	13,39	13,39	55,36
Sustituto de la carne	25	22,32	22,32	77,68
Fibra	25	22,32	22,32	100,00
TOTAL	112	100,00	100,00	

Fuente: Entrevista a nutricionista

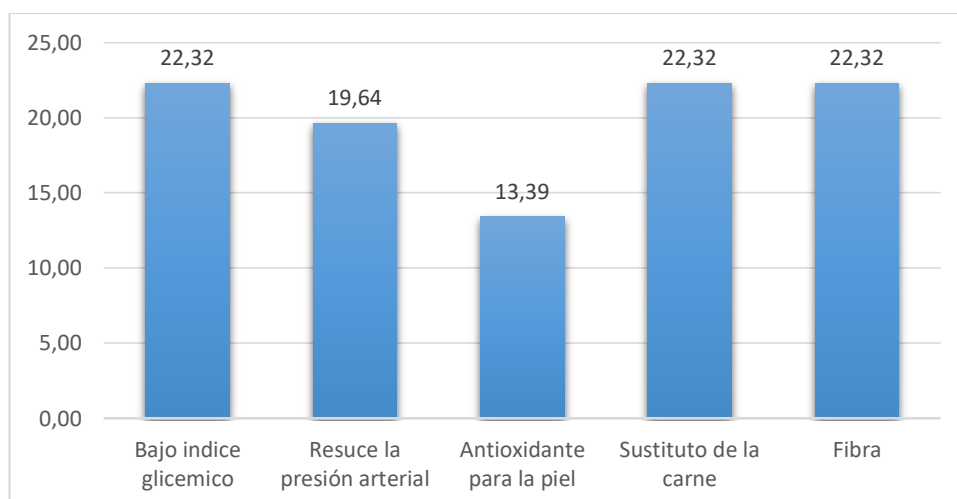


Gráfico 12 ¿Qué sabe acerca de la soya o sus beneficios?

Fuente: Entrevista a nutricionista

Interpretación.- los beneficios de la soya es bajo índice glicémico el 22,32%, reduce la presión arterial el 19,64%, antioxidante para la piel el 13,39%, sustituto de la carne el 22,32% y fibra el 22,32%, se tiene una muestra de 112 debido a que la pregunta es de opción múltiple debido a que se desea saber los principales beneficios de la soya.

Análisis.- la soya es un alimento muy conocido y recomendado por los profesionales como sustitutos de la carne, como fibra y para consumo de diabéticos porque son bajo en glicemia todos estos representan el 22,32% de la entrevista.

4. Considera que al tener un embutido a base de soya se puede incluir en una dieta

Tabla 24 Considera que al tener un embutido a base de soya se puede incluir en una dieta

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	22	88	88	88
No	3	12	12	100
Total	25	100	100	

Fuente: Entrevista a nutricionista

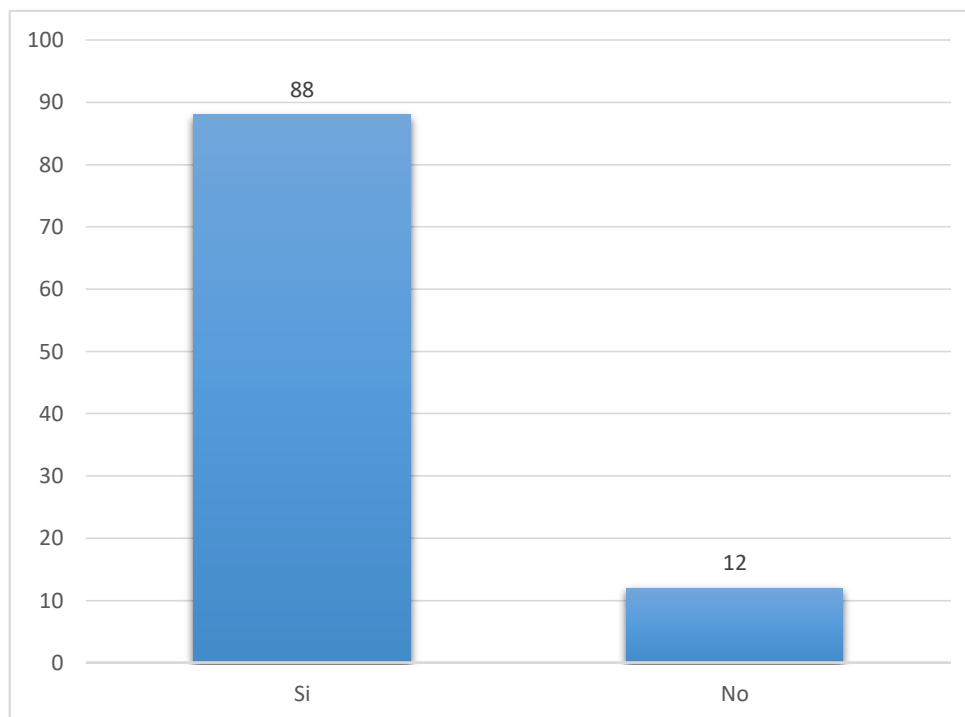


Gráfico 13 Considera que al tener un embutido a base de soya se puede incluir en una dieta
Fuente: Entrevista a nutricionista

Interpretación.- en la entrevista del 100% los nutricionistas indican que si recomienda el consumo de soya el 88% y el 12% no.

Análisis.- El 88% de nutricionistas apoya el consumo de embutidos de soya por todos los buenos beneficios de la materia prima así permitiendo a personas que les gusta consumir embutido y no lo pueden hacer sería un buen producto.

5. ¿Con qué frecuencia recomendaría el consumo de estos embutidos?

Tabla 25 ¿Con qué frecuencia recomendaría el consumo de estos embutidos?

Opciones	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Diario	5	20	20	20
Semanal	12	48	48	68
Quincenal	3	12	12	80
Mensual	5	20	20	100
TOTAL	25	100	100	

Fuente: Entrevista a nutricionista

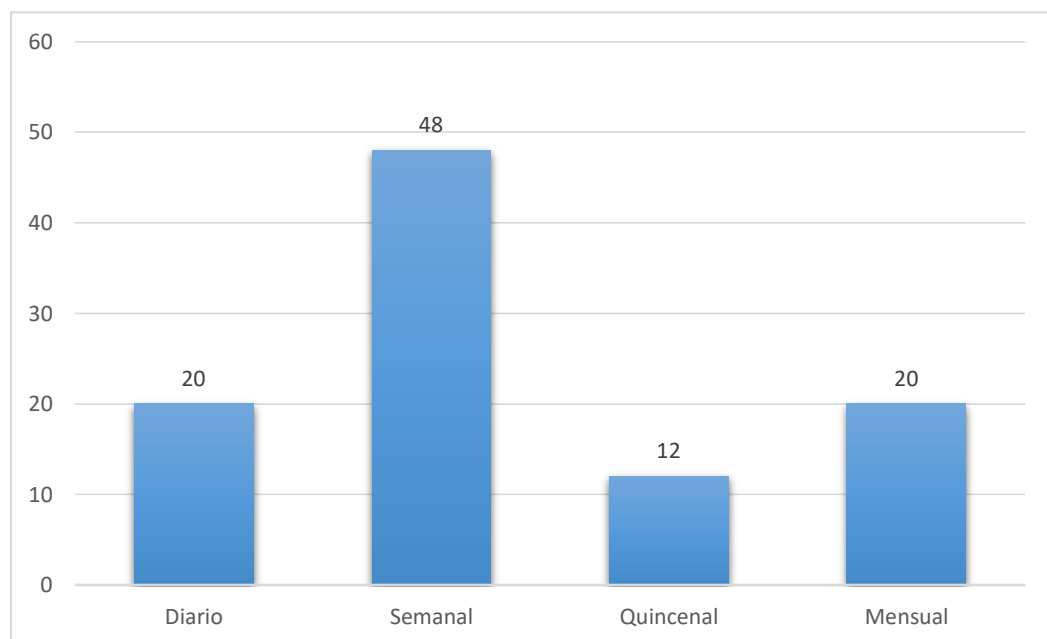


Gráfico 14 ¿Con que frecuencia recomendaría el consumo de estos embutidos?

Fuente: Entrevista a nutricionista

Interpretación.- el resultado indica que el 20% de las entrevistas que el consumo debería ser diario, el 48% semanal, el 12% quincenal y el 20% mensual.

Análisis.- De acuerdo a los resultados recomiendan los profesionales el consumo del embutido de soya debería ser semanal con el 48% y mensual el 20%.

DEMANDA POTENCIAL

“Se define a la demanda potencial como la máxima capacidad posible que se podría comercializar un productos de acuerdo al consumo de un mercado objetivo” (Strickland, 2014).

Los datos de Y son obtenidos a través de un histórico de la empresa, el valor X2 es simplemente el cuadrado de X y luego se multiplica Y por X2 y es el resultado XY

Tabla 26 Demanda Potencial

X	Años	Y	X2	XY
1	2013	11001090,71	1	11001090,71
2	2014	11276117,98	4	22552235,96
3	2015	11558020,93	9	34674062,79
6	TOTAL	33835229,62	14	68227389,46

Fuente: Investigación Dpto Producción Empresa La Italiana

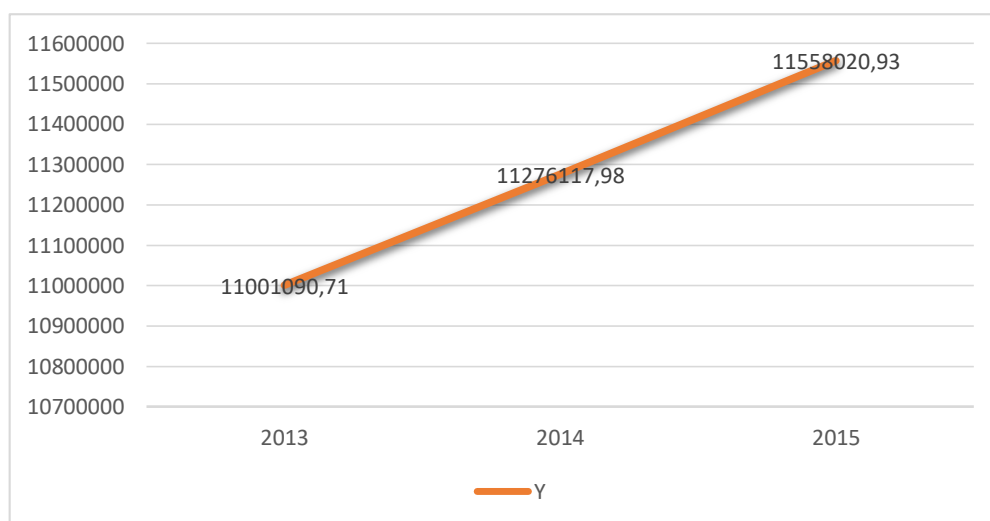


Gráfico 15 Demanda Potencial

Fuente: Investigación Dpto. Producción Empresa La Italiana

Para proyectar la demanda se aplica las siguientes fórmulas que se encuentran basadas en los datos obtenidos en el cálculo de la demanda.

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n} = \frac{6}{3} = 2$$

$$\bar{Y} = \frac{E y}{n} = \frac{33835229,62}{3} = 11278409,87$$

Simbología

Ex=suma de X

Ey= suma de Y

N= número de datos

Los datos obtenidos luego de aplicar la formula, nos servirán para aplicar las siguientes formulas y utilizar los valores obtenidos y llegar hasta el cálculo final de la proyección de la demanda

$$b = \frac{E x y - n x' \bar{Y}}{E x^2 - n (x')^2} = \frac{556930,24}{2} = 278465,12$$

$$a = \bar{Y} - bx = 11278409,87 - 278465,12(2) = 10721479,63$$

$$y = a + bx = 10721479,63 + 278465,12(4) = 11835340,11$$

$$y = a + bx = 10721479,63 + 278465,12(5) = 12115805,23$$

$$y = a + bx = 10721479,63 + 278465,12(6) = 12392270,35$$

Proyección De La Demanda

Tabla 27 Proyección de la demanda

Años	Demanda
2016	11835340,11
2017	12115805,23
2018	12392270,35

Fuente: Investigación Dpto. Producción Empresa La Italiana

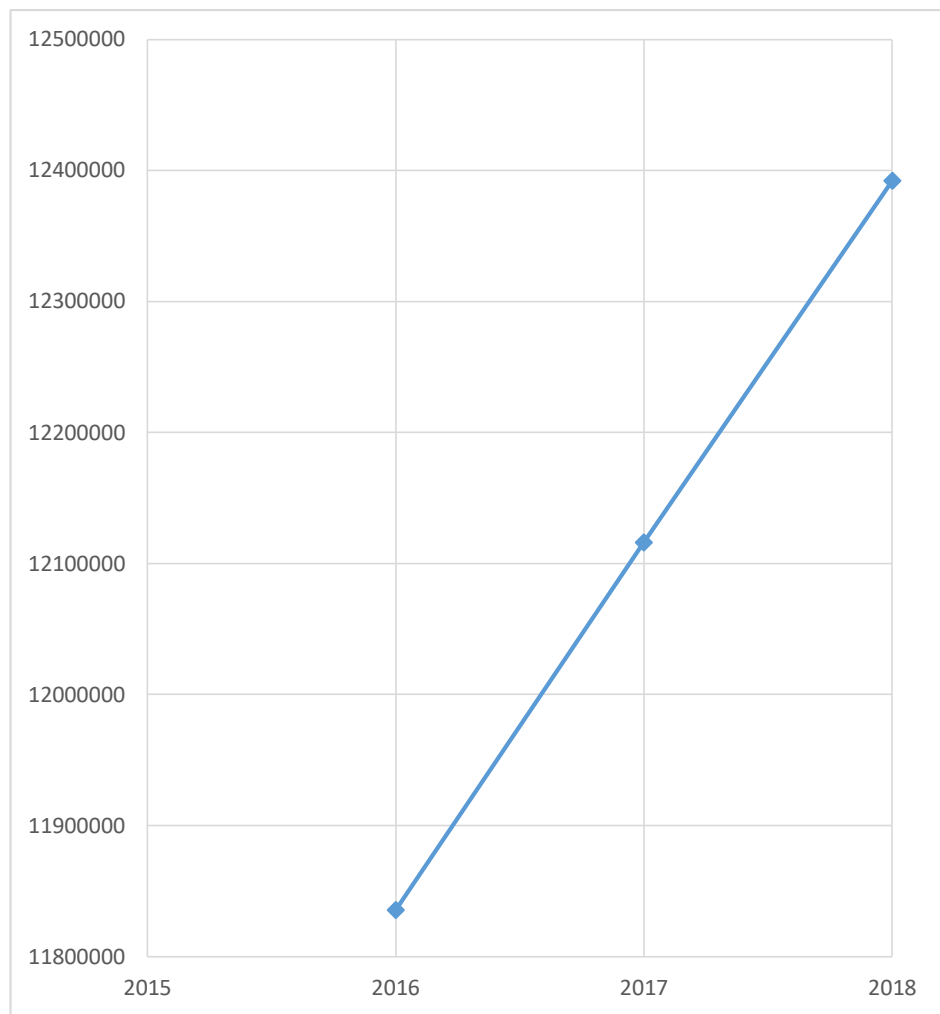


Gráfico 16 Proyección de la Demanda

Fuente: Investigación Dpto. Producción Empresa La Italiana

ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE

Análisis Del Micro Ambiente

Para (Peuamans, 1997) es el “conjunto de factores en el entorno inmediato de una empresa que influyen en la capacidad de esta para servir a sus clientes, es decir a la propia compañía, sus intermediarios, sus mercados meta, los competidores y los públicos que atiende.”

Matriz De La Evaluación De Las Cinco Fuerzas De Porter

Es herramienta que permite conocer el grado de competencia que existe en una industria y, en el caso de una empresa dentro de ella, realizar un análisis externo que sirva como base para formular estrategias destinadas a aprovechar las oportunidades y/o hacer frente a las amenazas detectadas.

Tabla 28 Matriz de las cinco Fuerzas de Porter

OPCIONES		ALTO	MEDIO	BAJO
Poder de negociación de los proveedores		1	3	1
Rivalidad entre los competidores		4	1	
Poder de negociación de los clientes		3	2	
Amenazas de nuevos competidores		1	2	4
Amenazas de productos sustitutos		4	2	
TOTAL		13	10	5

Fuente: Investigación

Estrategias

1. Trabajar bajo la normativa de inventario.
2. Crear incentivos de acuerdo al monto de compra
3. Flexibilidad de pagos
4. Promocionar la nueva línea a través de degustaciones
5. Muestras gratis

Factores Internos

Tabla 29 Factores Internos

N.-	FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Embutido en base a soya	0,23	4	0,92	26,90%
2	Personal capacitado	0,10	3	0,20	5,85%
3	Experiencia en la elaboración de embutidos	0,07	3	0,21	6,14%
4	Espacio físico diseñado para producción de embutidos de soya	0,06	3	0,18	5,26%
5	Producto innovador	0,23	4	0,92	26,90%
	TOTAL PONDERADO FORTALEZAS	0,69		2,43	71,05
N.-	DEBILIDADES	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Ineficiente maquinaria para la mezcla	0,04	2	0,08	2,34%
2	Producto muy poco conocido	0,05	3	0,15	4,39%
3	Presentación únicamente en línea diaria	0,05	3	0,15	4,39%
4	Producción de embutidos de soya solamente en mortadela	0,10	4	0,40	11,70%
5	Marca poco conocida	0,07	4	0,21	6,14%
	TOTAL PONDERADO DEBILIDADES	0,31		0,99	28,95 %
	TOTAL	1,00		3,42	100 %

Fuente: Investigación

Estrategias

1. Aumentar la publicidad de la marca
2. Disminuir en la capacitación

EFI Mejorado

Es la matriz de los factores internos pero luego de realizar el análisis se realiza una mejora o un cambio.

Tabla 30 EFI Mejorado

N.-	FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Embutido en base a soya	0,23	4	0,92	26,67
2	Personal capacitado	0,10	2	0,30	8,70
3	Experiencia en la elaboración de embutidos	0,07	3	0,21	6,09
4	Espacio físico diseñado para producción de embutidos de soya	0,06	3	0,18	5,22
5	Producto innovador	0,23	4	0,92	26,67
	TOTAL PONDERADO FORTALEZAS	0,69		2,53	73,33
N.-	DEBILIDADES	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Ineficiente maquinaria para la mezcla	0,04	2	0,08	2,32
2	Producto muy poco conocido	0,05	3	0,15	4,35
3	Presentación únicamente en línea diaria	0,05	3	0,15	4,35
4	Producción de embutidos de soya solamente en jamón y mortadela	0,10	4	0,40	11,59
5	Marca poco conocida	0,07	4	0,14	4,06
	TOTAL PONDERADO DEBILIDADES	0,31		0,92	26,67
	TOTAL	1,00		3,45	100%

Fuente: Investigación

Estrategia

1. Aumentar la publicidad de la marca y disminuir la inversión en la capacitación para el personal.

Factores Externos

Tabla 31 Factores Externos

N.-	OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Crecimiento económico	0,12	4	0,48	15,56%
2	Competidores con un producto y servicio deficiente	0,08	3	0,24	7,59%
3	Apertura de nuevos mercados	0,10	4	0,40	12,66%
4	Acceso a nuevas tecnologías	0,12	3	0,36	11,39%
5	Apoyo del gobierno a los emprendimientos	0,04	2	0,08	2,53%
TOTAL OPORTUNIDADES PONDERADO		0,46		1,56	49,37
N.-	AMENAZAS	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Factor externo con el clima	0,08	3	0,24	7,59%
2	Agresiva publicidad de la competencia	0,06	2	0,12	3,80%
3	Incremento en los costos de la materia prima	0,12	4	0,48	15,19%
4	Inestabilidad económica y política del país	0,20	3	0,60	18,99%
5	Incremento de los aranceles en la importación de maquinaria	0,08	2	0,16	5,06%
TOTAL AMENAZAS PONDERADO		0,54		1,60	50,63
TOTAL		1,00		3,16	100

Fuente: Investigación

EFE Mejorado

Es la matriz de los factores externos pero luego de realizar el análisis se realiza una mejora o un cambio.

Tabla 32 EFE Mejorado

N.-	OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Crecimiento económico	0,12	3	0,36	11,92
2	Competidores con un producto y servicio deficiente	0,08	3	0,24	7,95
3	Apertura de nuevos mercados	0,10	4	0,40	13,25
4	Acceso a nuevas tecnologías	0,12	4	0,48	15,89
5	Apoyo del gobierno a los emprendimientos	0,04	2	0,08	2,65
	TOTAL PONDERADO OPORTUNIDADES	0,46		1,56	51,66
N.-	AMENAZAS	PESO	CALIFICACIÓN (MAX. 4-mIN. 1)	VALORES PONDERADOS	%
1	Factor externo con el clima	0,08	3	0,24	8,05
2	Agresiva publicidad de la competencia	0,06	3	0,18	6,04
3	Incremento en los costos de la materia prima	0,12	4	0,48	16,11
4	Inestabilidad económica y política del país	0,20	2	0,40	13,42
5	Incremento de los aranceles en la importación de maquinaria	0,08	2	0,16	5,37
	TOTAL PONDERADO AMENAZAS	0,54		1,46	48,99
	TOTAL	1,00		3,02	100%

Fuente Investigación

Estrategias

1. Reducir el porcentaje de ganancia
2. Mantener la maquinaria actualizada
3. No depender de la economía del país
4. Aumentar la publicidad de la marca para poder tener acogida de la nueva línea de producción.

PLAN DE ACCIÓN

Es un plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. Se ha tomado las estrategias planteadas en las anteriores matrices y se ha implantado tácticas para llegar a los objetivos planteados.

PLAN DE ACCIÓN

ESTRATEGIA	TÁCTICAS	RESPONSABLE	MES	PRESUPUESTO
5 FUERZAS DE PORTER				
Trabajar bajo la normativa de inventario.	Entregar un stock de productos el cual será pagado cada semana de acuerdo a la venta que se haya realizado en el punto y reabastecer el inventario	Vendedor	enero-diciembre	0
Crear incentivos de acuerdo al monto de compra	Crear una tabla en donde de acuerdo al monto de compra en efectivo o en kilos se entregue producto gratis al tendero o al mayorista	Jefe de Ventas	enero-diciembre	0

Flexibilidad de pagos	Realizar una tabla de crédito en base al monto de compra en efectivo y en kilos y de acuerdo al tipo de cliente (minorista, mayorista, distribuidor) entregarle el crédito	Jefe de Ventas	enero-diciembre	0
Promocionar la nueva línea a través de degustaciones	Identificar los puntos de ventas estratégicos para realizar degustaciones de la nueva línea	Dpto Marketing	enero-junio	2000
Muestras gratis	En los productos estrellas de los embutidos normales adicionarles gratis muestras gratis	Dpto Marketing	junio-diciembre	4000
EFI			Total	6000
Disminuir la publicidad en pantallas Led	Identificar las fechas estratégicas como en la FFF, navidad, inicio de clases	Dpto Marketing	febrero-agosto-noviembre	300
Realizar un plan de capacitación para los empleados	Cada 3 meses realizar una capacitación en la área requerida	RRHH	enero-abril-julio	1200
			Total	1500

MPC				
Realizar la compra de la materia prima no solamente a un proveedor sino a varios y realizando una licitación	Al realizar una licitación los proveedores de la materia prima se bajaran los costos y así no se dependerá de uno solo	Dpto Compras	enero y junio	0
Producir una gama amplia de la nueva línea	Fabricar jamón mortadela salchicha chorizo de soya	Producción	enero-diciembre	0
Realizar un ajuste de precios a los productos	Reducir la ganancia para poder competir en el mercado con la nueva línea	Dpto Ventas	Enero	0
Colocar el producto en un 90% de la zona	Realizar las ventas tienda a tienda y colocar el producto	Vendedores	enero-diciembre	0
			Total	0
Estrategia de distribución				

Productor-Consumidor	Realizar auto venta directo desde la fábrica a las tiendas, mercados, restaurantes y cantones dentro de la ciudad de Ambato para la línea diaria	Jefe de ventas	enero-diciembre	0
Productor-Intermediario-Consumidor	Para el producto en la presentación al peso localizar intermediarios	Jefe de ventas	enero-diciembre	0
			Total	0
			TOTAL GENERAL	7500

Proyección De La Oferta

Para la proyección de la oferta se ha tomado datos que han sido otorgados e investigados por la Empresa La Italiana.

Tabla 33 Proyección de la Oferta

Años	OFERTA PROYECTADA
2016	8514
2017	8603
2018	8693

Fuente: Investigación Dpto. Producción Empresa La Italiana

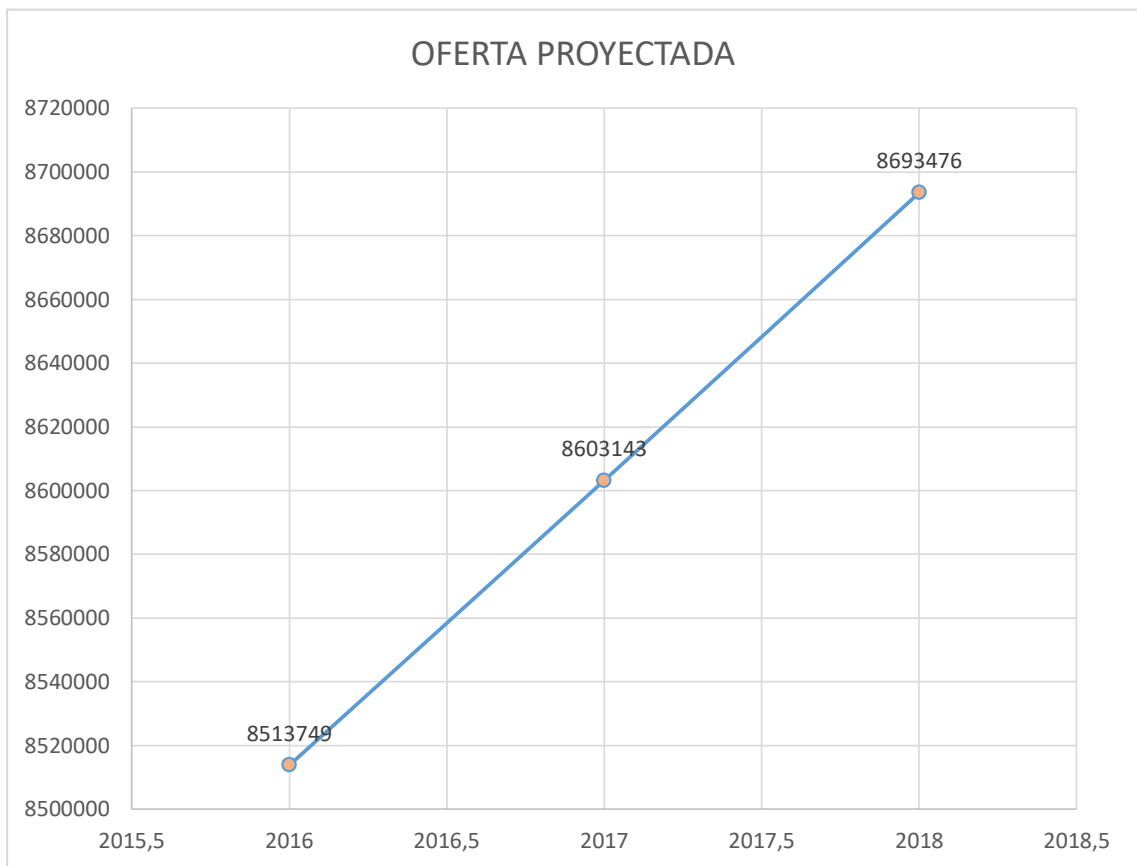


Gráfico 17 Oferta Proyectada

Fuente: Investigación Dpto. Producción Empresa La Italiana

Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha es los mercados a cuales ninguna de las empresas a podido abastecer. Para el cálculo se resta la oferta de la demanda

Tabla 34 Demanda Insatisfecha

Años	Demanda	OFERTA	DPI/Año
2016	11.835.340,11	8.513.749,00	3.321.591
2017	12.115.805,23	8.603.143,00	3.512.662
2018	12.392.270,35	8.693.476,00	3.698.794

Fuente: Investigación

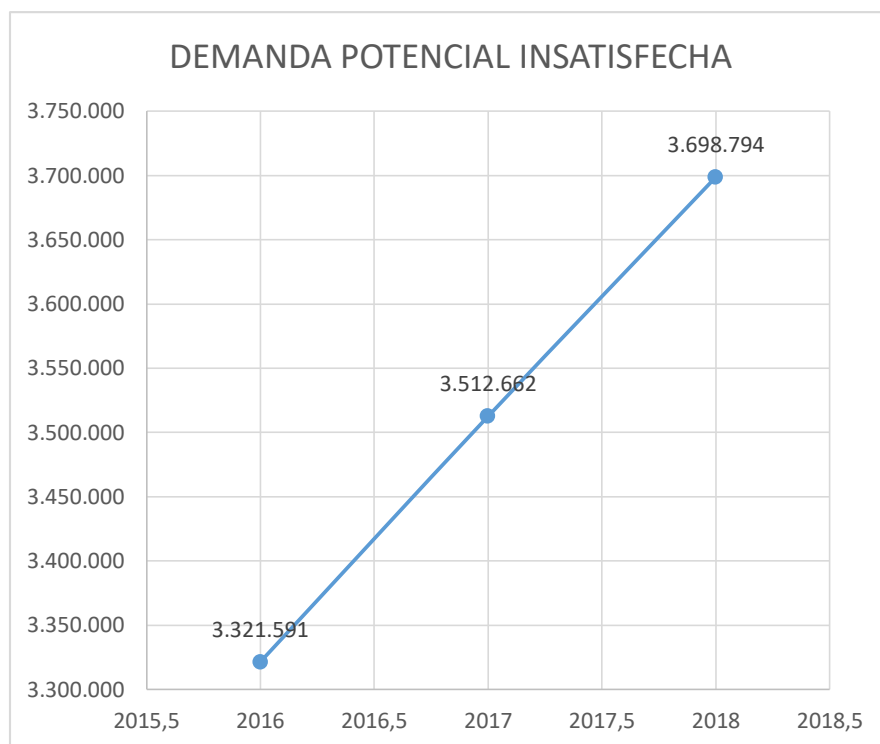


Gráfico 18 Demanda Potencial Insatisfecha

Fuente: Investigación

PROPUESTA ESTRATÉGICA

Producto la mortadela de soya, va ser elaborada con un porcentaje de 55% de soya un 30% de pavo y un 15% de otros ingredientes, lo que da como resultado un producto saludable. Para su presentación se va utilizar la de 250gr empaque al vacío, el empaque será de aluminio para que se conserve de mayor manera y el sabor siempre este intacto.



Imagen 1 Presentación del Producto
Elaborado por Priscila Tapia

Precio para asignarle el precio al producto se ha realizado el cálculo financiero necesario y además un estudio de mercado para que pueda ser competitivo por lo que se ha llegado a establecer que la presentación de 250gr tendrá un precio de venta de \$1,41.

Punto de venta la mortadela de soya se podrá encontrar en todos los autoservicios, supermercados, micro-mercados, tiendas de barrios y adicional en las tercenas y delicatesen. Y para esto se utilizara dos tipos de distribución el directo y el intermediario o más bien conocidos como distribuidores.

Promoción para dar a conocer el producto se optara por los canales que utiliza la empresa para promocionar sus otros productos como son el Facebook, Instagram, revistas, periódicos. Adicional se realizara degustaciones en los locales estratégicos.

Sistema De Distribución.

El sistema que la empresa aprobado para el nuevo producto son los 2 siguientes:



Imagen 2 Sistema de Distribución 1
Elaborado por: (Tapia, 2017)

En este sistema de distribución es donde la empresa realiza la comercialización directa al consumidor a través de sus delicatesen. Este tipo de distribución se realiza únicamente en la ciudad de Cuenca.



Imagen 3 Sistema de Distribución 2
Elaborado por: (Tapia, 2017)

El segundo sistema está formado por tres partes en donde el intermediario es el tendero o el supermercado entre otros en donde el consumidor realiza sus compras. En algunas ciudades existen distribuidores que realizan la comercialización a los intermediarios de los productos los cuales se les asigna un 25% de ganancia.

Seguimientos De Clientes

Para la empresa La Italiana la prioridad es la satisfacción de sus clientes, por lo tanto cuenta con un sistema denominado ERP en el cual existe la opción denominada CRM (Customer Relationship Management) para captar y fidelizar a sus clientes. En el cual están todos los datos obtenidos durante la compra el cual permite realizar un seguimiento al mismo.

Mercado Alternativo

Si la nueva línea de mortadela de soya no alcanza los objetivos establecidos por la empresa, se activará el plan de emergencia que consiste en bajar de precio hasta sacar el stock existente en los puntos de venta (tiendas, supermercados, delicatessen entre otros), y se abrirá la distribución en los locales para personas que son vegetarianos o que por algún motivo no pueden consumir los embutidos tradicionales.

CAPITULO II

ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)

DESCRIPCIÓN DEL PROCESOS

En alimentación se denomina embutido a una pieza, generalmente de carne picada y condimentada con hierbas aromáticas y diferentes especias que es introducida ("embutida") en piel de tripas.

La mortadela es un fiambre elaborado, en su mayoría, con carne de cerdo finamente picada originario de la región italiana de Bolonia.

Flujograma de operaciones

- **Adquisición de materia prima.-** Para el proceso de producción del embutido de soya es necesario la adquisición de la soya, los condimentos y los empaques.
- **Control de materia prima.-** Al recibir la materia prima se realiza una verificación acorde a la cantidad del pedido, validando su buen estado de la soya de los condimentos.
- **Almacenamientos de materia prima.-** La soya, y los condimentos deben conservarse en un lugar seco y fresco para luego realizar el proceso de producción, la carne de pavo debe ser almacenada en lugar frío a 2°C igualmente los empaques deben estar en un sitio adecuado para que no sufra contaminación.
- **Solicitud de materia prima.-** De acuerdo a la producción planificada se realiza la solicitud al área de bodega, verificando que el producto este en buen estado para realizar el proceso del embutido de soya.
- **Limpieza y Desinfección de la maquinaria e instrumentos** Se realiza el lavado de la maquinaria con agua caliente y se deja secar por un tiempo de entre 5 a 10 minutos, de igual forma se procede a esterilizar los instrumentos las mismas que deberán ser lavados con agua potable y una esponja con

jabón líquido para vajillas, posteriormente ser enjuagados con abundante agua y secados con toallas. Este proceso se lo deberá repetir cada vez que las herramientas vayan a ser utilizadas. (13 minutos)

- **Pesado.-** Es donde la materia prima es pesada y colocada en gavetas para ser trasladada a molerse (2,3 minutos)
- **Molido.-** Esta área se tritura la materia prima que es la soya, lo producido en esta área sirve de insumo al Cutter y a las mezcladoras.(18 minutos)
- **Cutter.-** Esta área alimentada por el molino, lo que se produce en esta área, sirve de insumo a las embutidoras. (8,34 minutos)
- **Mezclado.-** En esta área es alimentada por el molino, el cutter y la bodega de materia prima no principal (Soya) que abastece de los condimentos para completar la fórmula de las masas. (57minutos)
- **Embutido.-** Presión de vacío embutidora 0.9 bar ausencia de oclusión de aire presión de engrapado presión de amarre. Esta área es alimentada por las mezcladoras, que es donde las masas se convierten en productos semi elaborados, la bodega de materia prima secundaria también abastece de algunos materiales a esta área como tripas sintéticas y naturales donde se embute la masa.(7,14 minutos)
- **Marmitas.-** A esta área llega los productos hechos en las embutidoras, son transportados en carros contenedores. En esta área se realiza la cocción a una temperatura 90°C y el enfriamiento a una temperatura de -3 °C para eliminar cualquier bacteria que no haya sido eliminada. (86,407 minutos)
- **Semiterminados.-** En esta sección los productos son clasificados, fechados y trasladados a otra cámara para ser almacenados. A partir de este proceso se requiere una cadena de frío la cual la temperatura debe de ser entre 2°C a 4°C (3,64 minutos)
- **Empaques.-** Los productos semielaborados se manufacturan en sus diferentes presentaciones en donde la temperatura es baja 2°C a 4°C. En esta área se encuentra las empacadoras, los cuales se realiza en diferentes presentaciones.(2,05 minutos)
- **Almacenado.-** Esto se realiza en las cámara de frío y separando el producto a granel y en empaques al vacío.

- **Comercialización.-** Se la realizará de diferentes formas canal directo o con canales intermedios. Con personal altamente capacitado.

Flujograma del proceso

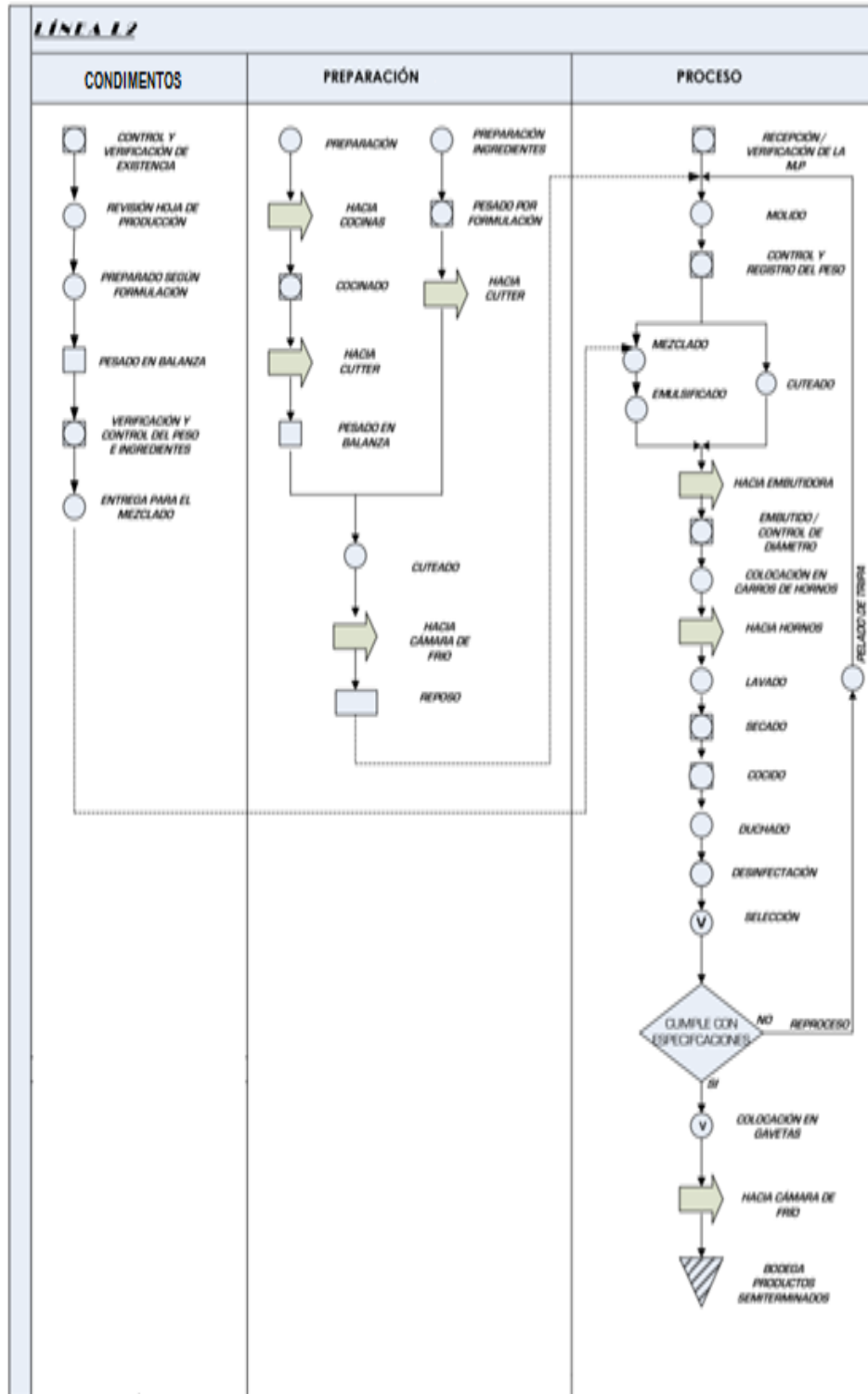


Gráfico 19 Flujograma de la producción de Mortadela

Fuente: La Italiana

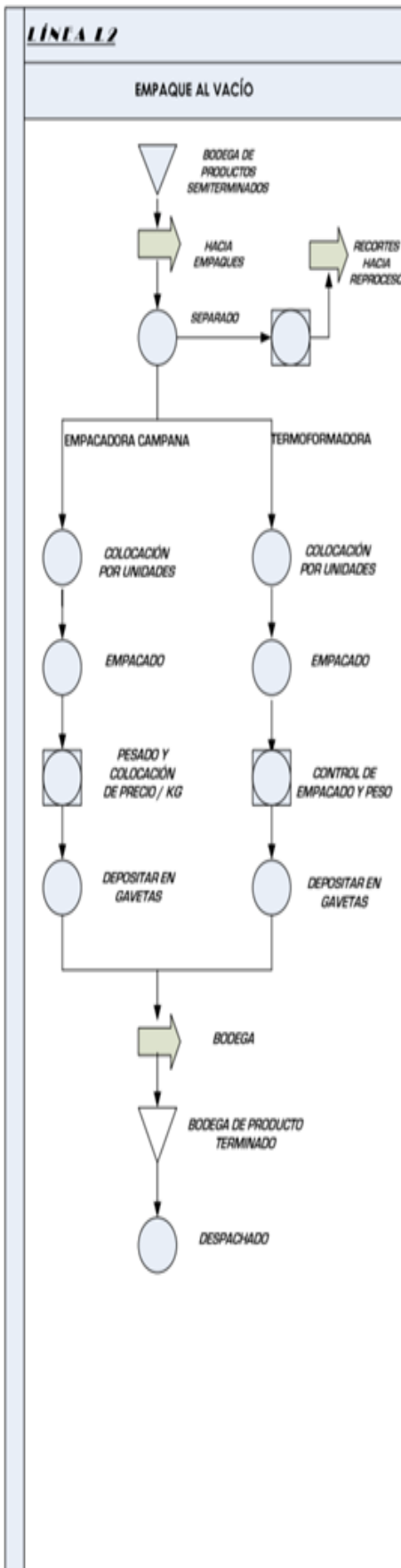


Gráfico 20 Flujograma del Empaquetamiento de la Mortadela
Fuente: La Italiana

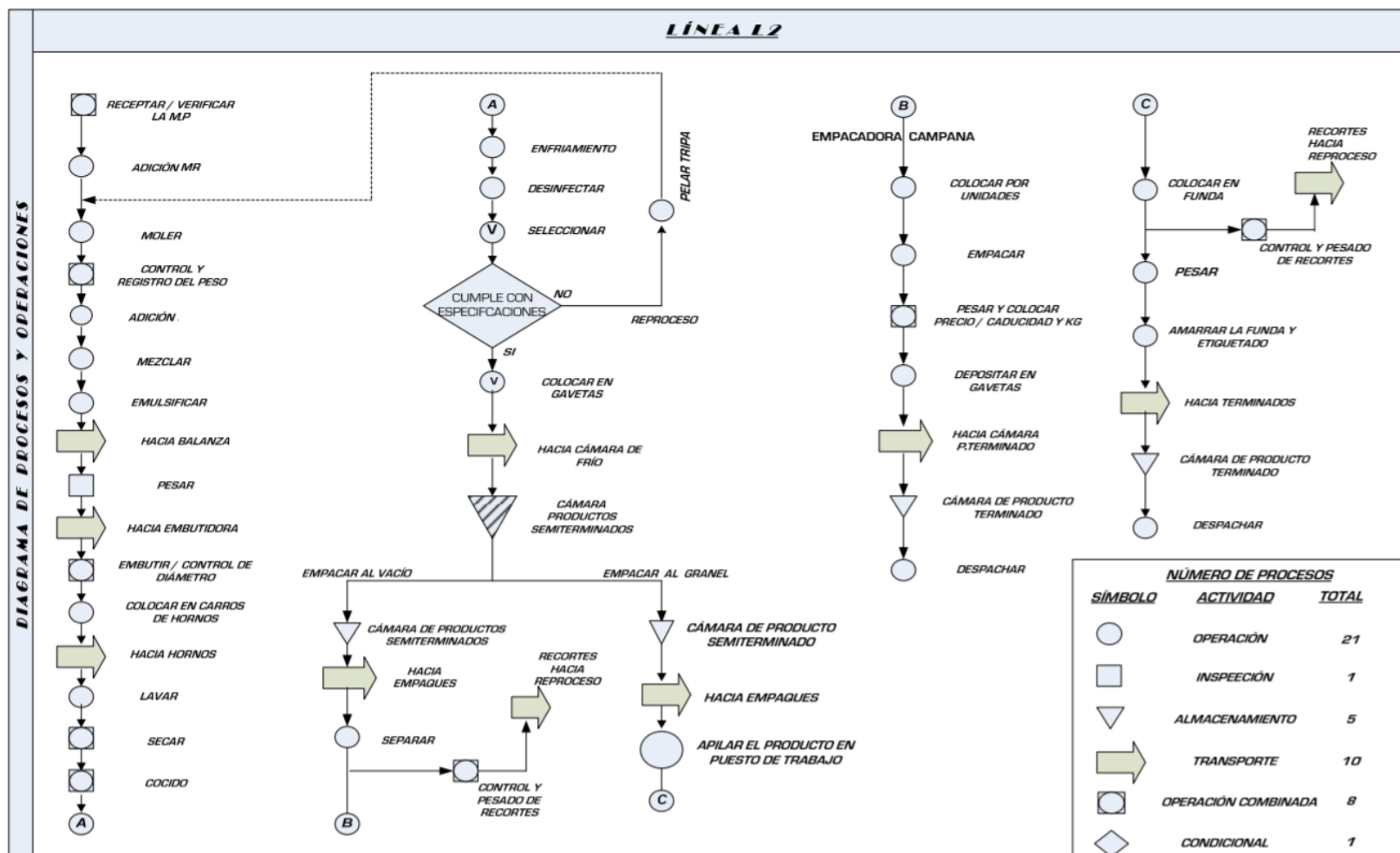


Gráfico 21 Diagrama de procesos y operaciones
Fuente: La Italiana

MAPA DE PROCESOS – ITALIMENTOS



Fuente: La Italiana

Descripción de instalaciones, equipos y personas

Instalaciones de la distribución de planta

La Empresa tiene una infraestructura de 1120 metros cuadrados los cuales están divididos de la siguiente manera:

Tabla 35 Instalaciones de la Empresa

N°	ÁREA
1	Área administrativa
2	Área de bodega materia prima
3	Área departamento de producción
4	Área de bodega producto terminado

Fuente: Investigación



Gráfico 22 Esquema de la planta

Fuente: La Italiana

Descripción de equipos

Escala 1x100

Debido a que la empresa se encuentra ya instalada y que lo que se está analizando es la creación de una línea adicional, se va a utilizar los mismos equipos.

Tabla 36 Descripción de Equipos

ACTIVIDAD	EQUIPO	VELOCIDAD NOMINAL	COSTO
Pesaje	Balanza	690lbs	\$ 170
Molido	Molino	484lbs x hora	\$1200
Cutteado	Cutter	100lbs	\$3700
Mezclado	Mezclador	300lbs	\$4900
Embutido	Embutidora	50lbs	\$1800
Cocinado y Enfriado	Marmitas	300lbs	\$7900
Etiquetado	Etiquetadora	500uni x hora	\$2340
Rebanado	Rebanadora		\$1300
Empacar al vacío	Empacadora	30uni x min	\$6000

Fuente: La Italiana

Descripción de personas

Se va utilizar el mismo personal que ya cuenta la empresa que se encuentra distribuido de la siguiente manera

TOTAL DE PERSONAL LA ITALIANA

Tabla 37 Personal de la Italiana

ACTIVIDAD	TIEMPO	Nº DE PERSONAS	HORAS HOMBRE
Producción	8 horas	77	616
Comercial y Logística	8 horas	35	280
Financiero	8 horas	9	72
Administrativo	8 horas	9	72
Investigación y Desarrollo	8 horas	7	56
Recursos Humanos	8 horas	6	48
Calidad	8 horas	6	48
Mantenimiento	8 horas	4	32
Compras	8 horas	3	24

Fuente: La Italiana

TOTAL DE PERSONAL PARA LA NUEVA LÍNEA

Tabla 38 Personal de la línea de Mortadela de Soya

ACTIVIDAD	TIEMPO	Nº DE PERSONAS	HORAS HOMBRE
Supervisar	8 horas	2	16
Pesado, molido, cutteado	8 horas	2	16
Mezclado, embutido, cocinado y enfriado	8 horas	3	24
Empacado y almacenado	8 horas	2	16

Fuente: Investigación

Tecnología a aplicar

Debido a la tendencia que hay en estos tiempo que es el de consumir productos light o productos orgánicos se ha decidido realizar el análisis del proyecto para una nueva línea de mortadela de soya y carne de pavo debido a que dicha carne es pertenece al grupo de las denominadas como carnes blancas, al igual que el pollo o el gallo. Esto significa que son carnes bajas en grasas y poco calóricas, diferenciándose mucho en este sentido con las carnes rojas (poco recomendadas cuando se desea adoptar una vida sana y saludable).

Para (Santana, 2015):

El pavo es rico en ácidos grasos, los cuales son cardiosaludables, ayudando a proteger la salud del corazón, tiene un contenido en colesterol muy bajo (100 gramos contienen apenas 45 mg.), es una carne que ayuda a prevenir la aparición de enfermedades cardiovasculares, especialmente si cambias las carnes rojas de tu dieta por la de pavo o pollo, cuenta con alto contenido en hierro, rica en vitaminas del grupo B.

La soya es un producto versátil que puede ser utilizado en su forma natural como grano o germen y procesado, ayuda a reducir los niveles de colesterol, triglicéridos en la sangre y se ha descubierto que su incorporación en la dieta diaria, puede tener un efecto preventivo de ciertos tumores muy comunes como el de seno, la próstata y el colon, debido a que la soya es pobre en almidón su consumo ayuda a controlar la diabetes. (Santana, 2015)

Por sus beneficios y características se va a realizar un embutido como materia prima la soya y adicional utilizando carne de pavo, en los siguientes porcentajes:

- Soya 55%

- Pavo 30%
- Otros Ingredientes 15% (agua, fécula de papa, cloruro de sodio, emulsificante, conservante, antioxidante, cochinilla, sal de curación, sal, pimienta, ajo.)

FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

Ritmo de producción.

Tabla 39 Ritmo de Producción

ACTIVIDAD	Nº PERSONAS	TIEMPO PROMEDIO	TIEMPO NORMAL	RITMO DE TRABAJO
Adquisición de materia prima	1	15 minutos	17 minutos	8 Horas
Control de Materia Prima	1	20 minutos	22 minutos	8 Horas
Almacenamiento de Materia Prima	2	15 minutos	17 minutos	8 Horas
Limpieza y Desinfección de la maquinaria e instrumentos	2	30 minutos	32 minutos	8 Horas
Realizar el proceso de Pesado	2	2,3 minutos	4 minutos	8 Horas
Realizar el proceso de Molido	3	18 minutos	20 minutos	8 Horas
Realizar el proceso de de Cutteado	3	8,34 minutos	10 minutos	8 Horas
Realizar el proceso de Mezclado	3	57 minutos	59 minutos	8 Horas
Realizar el proceso de Embutido	4	7,14 minutos	9 minutos	8 Horas
Realizar el proceso de Marmitas	2	278,06 minutos	280 minutos	8 Horas
Se transporta a el área de semiterminados	1	3,64 minutos	5 minutos	8 Horas
Realizar el proceso de Empacado	3	2,05 minutos	4 minutos	8 Horas
Verificación del Producto	1	13 minutos	15 minutos	8 Horas
Almacenado	2	6,04 minutos	8 minutos	8 Horas

TABLA N.- 38 Fuente: La Italiana

Mensualmente se va a laborar para esta línea nueva únicamente 2 días a la semana

Nivel de inventario

La Italiana al querer crear una nueva opción nutritiva al cliente con embutido de Soya ha decidido que para la fabricación de esta línea estará designada dos días a la semana, y la cantidad a elaborar será el 0,50% de la Demanda Insatisfecha

Tabla 40 Nivel de Inventario

DPI AÑO 2017	Kg de fabricación al año	Kg de fabricación al mes	Kg de fabricación a la semana	Kg de fabricación x 2 días
3.512.662	17563,31	1463,60	365,90	182,95

Fuente: Investigación

La elaboración de los 1463,60 kg al mes se va a realizar en presentación de 250gr
5854 empaques

Número de trabajadores

Para la fabricación de la nueva línea se va utilizar una parte de los operarios de la planta que serán distribuidos de la siguiente forma

Tabla 41 Número de trabajadores

Nº Trabajadores	Funciones/Cargo	Fijo/Variable	Planta/Subcontratado
1	Supervisor	Fijo	Planta
1	Control de Calidad	Fijo	Planta
2	Pesado, molido, cutteado.	Fijo	Planta
3	Mezclado, embutido, marmitas.	Fijo	Planta
2	Empacado y almacenado	Fijo	Planta

Fuente: Investigación

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

Capacidad de Producción Futura

Dentro de la capacidad de producción futura para la fabricación de los embutidos de soya se lo realiza en base a la producción anual misma que se encuentra proyectada por el crecimiento establecido por la empresa para esta línea como se aprecia en la siguiente tabla.

Tabla 42 Capacidad de producción futura

Tipo de Producto	Años				
	2017	2018	2019	2020	2021
Porcentaje de Crecimiento	5%	5%	5%	5%	5%
Mortadela de Soya 250gr	6147	6454	6777	7116	7472

Fuente: Investigación

DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN

Especificaciones de materia prima y grado de sustitución que pueden presentar.

Tabla 43 Materia prima y grado de sustitución

Materia Prima	Grado de Sustitución	Sustituto	Proveedores
Soya	0%	No tiene	San Camilo/Repremarko
Pavo	100%	Pollo	Grupo Oro/San Nicolas/Pronaca

Fuente: Investigación

Método de Control de Calidad.

Un control del producto es importante antes de comercializar, verificar que se cumpla con las normas de higiene y calidad, para este tipo de inspección se lo puede

realizar mediante una hoja de control de calidad y la Empresa la Italiana se caracteriza por una calidad excelente es por eso que se realiza el control de calidad en los puntos críticos de la elaboración. Y se realiza el control de calidad en el producto terminado con el método de espina de pescado.

Hoja de control de calidad						
Hoja de control N°		Producto a controlar:				
Fecha:		Sector de donde proviene la muestra:				
Medida especificada	Medicion 0	Medicion 1	Medicion 2	Operario		Instrumento utilizado.
				Firma	Aclaración	
(Firma y aclaracion)		(Firma y aclaracion)		(Firma y aclaracion)		
Jefe de Dpto. Control de calidad		Jefe de planta		Responsable del sector proveniente		

Gráfico 23 Hoja de Control
Fuente: La Italiana

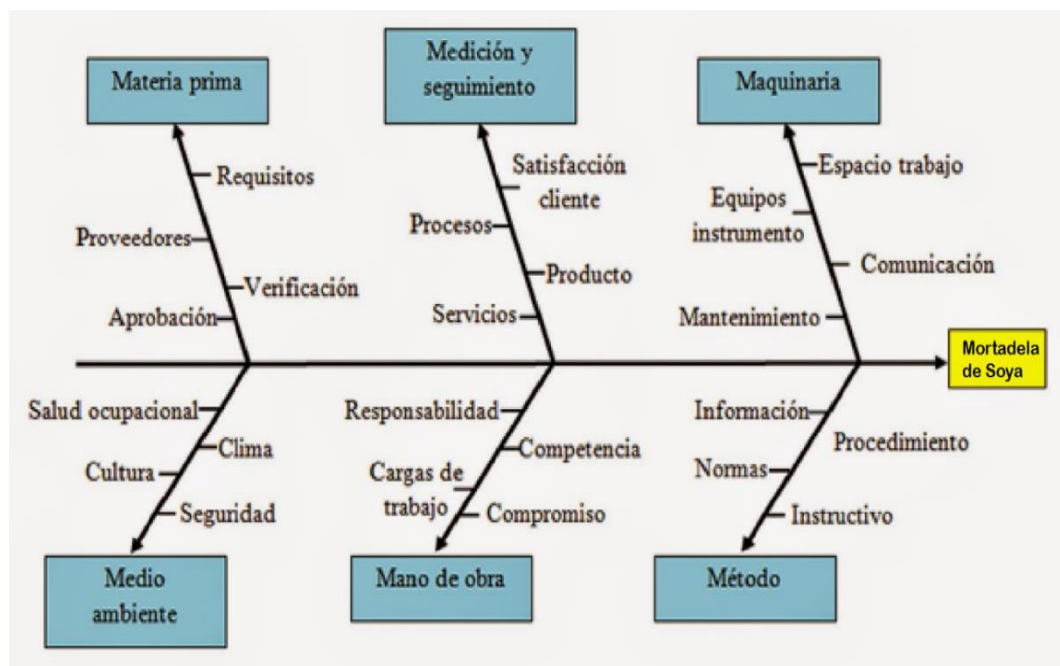


Gráfico 24 Espina de Pescado
Fuente: Investigación

NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.

Seguridad e higiene ocupacional

La Italiana cuenta con la certificación BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) lo que garantiza el buen manejo e inocuidad de nuestros productos, avalado por la verificadora SGS de suiza, certificación que la obtuvo el 22 de Diciembre de 2010, y a la fecha estamos recertificados por la misma verificadora hasta el 21 de Diciembre de 2016. Vale indicar que fue la primera empresa en la Región Austro que obtuvo esta certificación.

Cuenta también con el aval de certificación en BPM del Ministerio de Salud Pública del Ecuador.

La Italiana, pensando en el bienestar de sus consumidores y país está en el proceso de certificación de la norma ISO 22.000, siendo igualmente la primera que obtendría esta certificación en productos alimenticios en la Región Austro.

El Ministerio del Medio ambiente, igualmente otorgó a nuestra empresa en el año 2011 un reconocimiento PUNTO VERDE por la optimización del recurso agua en el proceso productivo del 56%.

Las materias primas cárnicas son recibidas según los requisitos establecidos en la norma NTE-ENEN 2346 :2010 y las no cárnicas son recibidas según los requisitos establecidos en el procedimiento de calidad PCOL11 control de calidad que establece los criterios de recepción de estos productos según normas nacionales ENEN e internacionales CODEX ALIMENTARIOS

En tanto los productos terminados son liberados para el despacho a nuestros clientes cumpliendo los requisitos establecidos en la norma NTE ENEN 1338 2012.

En el Ecuador, la seguridad e higiene ocupacional se rige por el Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo, cuya finalidad es de prevenir, disminuir o eliminar los diferentes riesgos laborales en las instalaciones de la empresa

Solamente en los “centros de trabajo en que laboren más de quince trabajadores deberá organizarse un Comité de Seguridad e Higiene del Trabajo integrado en

forma paritaria por tres representantes de los trabajadores y tres representantes de los empleadores” (Decreto Ejecutivo 2393, 2003, Art. 14).

Este comité está formado de la siguiente manera:

Empleadores:

- Susana Baculima
- Andres Jeton
- Joffre Vera

Trabajadores:

- Franklin Guerrero
- Arturo Cedeño
- Paul Flores

De acuerdo al tamaño de la empresa existen algunos requerimientos:

- Sistema Eléctrico con instalaciones internas y con reguladores de voltaje
- Luz Eléctrica y luz natural
- Ventilación
- Comedor
- Duchas
- Servicios Higiénicos
- Accesos libres
- Salidas de emergencia
- Señalización

CAPITULO III

ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS

Visión de la Empresa.

Para (Fleitman, 2014) “se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”

Visión de Italimentos.

Ser los mejores productores y comercializadores de alimentos sanos, catalizadores del desarrollo de la industria de alimentos en el país y la región; siempre satisfaciendo las necesidades y logrando el deleite de nuestros clientes y consumidores.

Misión de Empresa.

Según (Strickland, 2014) :

Es lo que una compañía trata de hacer en la actualidad por sus clientes a menudo se califica como la misión de la compañía. Una exposición de la misma a menudo es útil para ponderar el negocio en el cual se encuentra la compañía y las necesidades de los clientes a quienes trata de servir

Misión de Italimentos

Alimentar y servir con satisfacción a nuestros clientes y consumidores, contribuyendo a mejorar la vida de los demás.

Mapa Estratégico

En el campo de los negocios, el concepto de los mapas estratégicos fue desarrollado por Robert Kaplan y David P. Norton, y plasmado en el libro de ambos Strategic Maps.

Análisis FODA

FORTALEZAS

- Estabilidad Laboral
- Maquinaria Moderna
- Capacidad de Producción
- Experiencia Laboral
- Buenas relaciones interpersonales
- Producto de Calidad
- Conocimiento del mercado

DEBILIDADES

- Falta de capacitación
- Desinterés de exposición del producto en el punto de venta
- Falta de estrategias para posicionarse en el mercado
- Falta de campañas publicitarias para dar a conocer los productos
- No existe un programa de promociones de conservación de la clientela

OPORTUNIDADES

- Incentivar la producción y el consumo nacional
- Apertura a nuevos mercados
- Desarrollo tecnológico e innovador de productos
- Apoyo del gobierno a la producción nacional
- Nuevas e innovadoras estrategias de publicidad existente en el mercado de bajo costo.

AMENAZAS

- Inestabilidad y decisiones en la situación política a nivel nacional
- Imitación entre competidores
- Presencia de competidores con bajos precios en sus productos
- Incremento en los costos de materia prima para la elaboración de los productos.

MISIÓN

Alimentar y servir con satisfacción a nuestros clientes y consumidores, contribuyendo a mejorar la vida de los demás.



MAPA ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

LA ITALIANA

AÑO 2017-2020

OBJETIVO ESPECÍFICO 1

AÑO 2017

Cumplir con la calidad y excelencia en los productos

Adquirir materia prima de excelente calidad

Realizar constantemente controles de calidad para que el producto final no presente deficiencias

Cumplir con las normas sanitarias requeridas para el procesamiento

OBJETIVO ESPECÍFICO 2

AÑO 2018

Creer rentablemente a través de nuevos canales y en nuevos mercados para incrementar su penetración y posicionamiento a nivel nacional

Realizar alianzas con marcas en donde no se tenga capacidad de distribución

Vender la franquicia de los Ital delis en las demás provincias

Buscar distribuidores en las provincias que aun no se tenga acceso

Brindar beneficios para los distribuidores en las provincias en crecimiento.

OBJETIVO ESPECÍFICO 3

AÑO 2019

Ser una marca que los demandantes reconozcan por su variedad de productos.

Brindar un servicio diferenciado a las demás empresas.

Innovar constantemente los productos

Otorgar productos de calidad al alcance de todos.

OBJETIVO ESPECÍFICO 4

AÑO 2020

Fomentar el desarrollo profesional de todos los integrantes de nuestra organización.

Realizar capacitaciones constantes al personal.

Incentivar económica y profesionalmente al personal excelente

Permitir cubrir vacantes con el personal interno de la empresa

OBJETIVO GENERAL

Ser una de las tres marcas que lideran el



VISIÓN

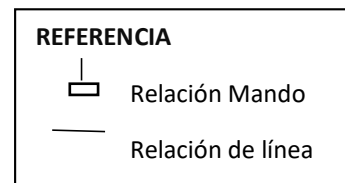
Ser los mejores productores y comercializadores de alimentos sanos, catalizadores del desarrollo de la industria de alimentos en el país y la región; siempre satisfaciendo las necesidades y logrando el deleite de nuestros clientes y consumidores.

Fuente: La Italiana

Organigrama



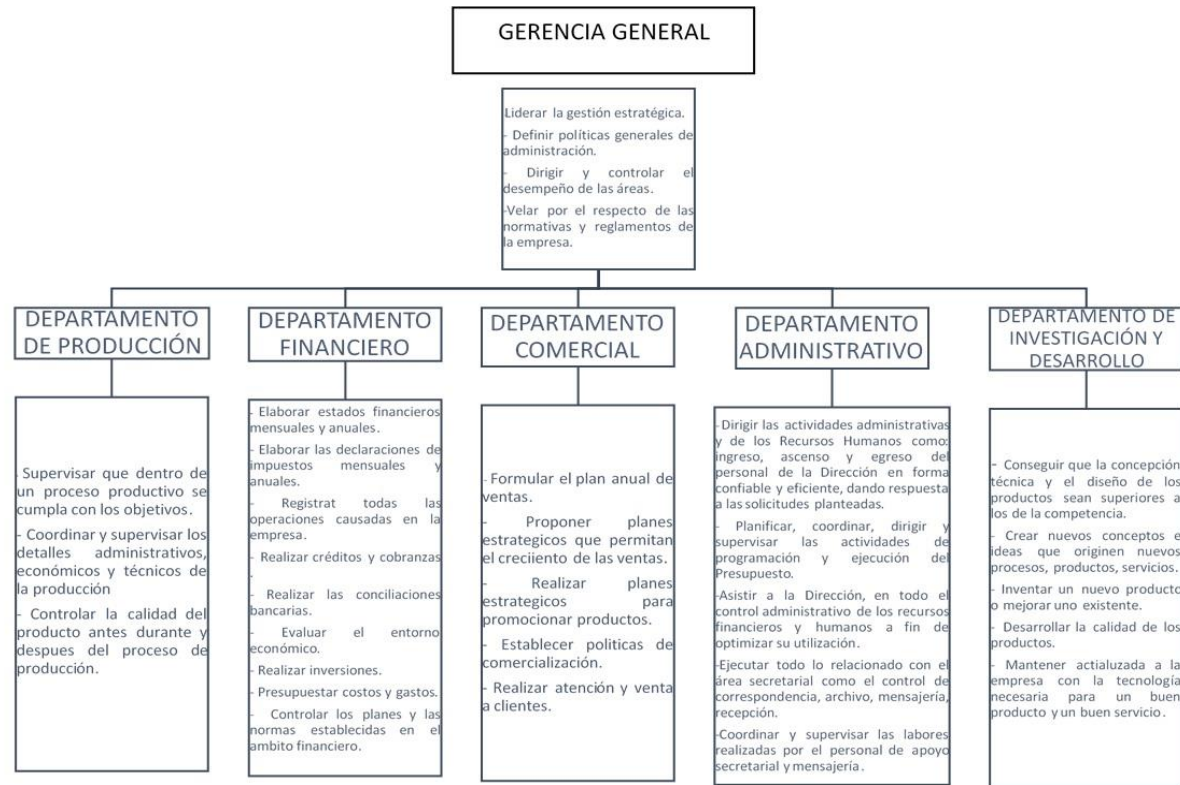
Elaborado	Fecha	Aprobado
Gabriel Arévalo	01 Febrero 2016	Lautaro Jetón



Fuente: La Italiana

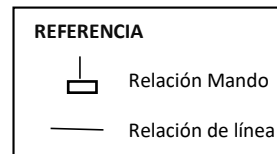
LA ITALIANA

ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado	Fecha	Aprobado
Gabriel Arévalo	01 Febrero 2016	Lautaro Jetón

Fuente: La Italiana



Descripción de Puestos

Tabla 44 Descripción del Puesto Jefe de Producción

INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Jefe de Producción
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Gerente General
SUPERVISA A	Operarios.
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Prever, organizar, integrar, dirigir, controlar y retroalimentar las operaciones de las áreas productivas garantizando el cumplimiento de los planes de producción, con un eficiente manejo de recursos y dentro de los estándares de productividad y calidad establecidos.	
III. FUNCIONES	
Crear equipos de trabajo en función de actividades específicas. Analizar congelamientos y aprobar cambios sugeridos. Planificar lotes de producción en función de puntos críticos. Integrar puestos de trabajo y capacitar personal productivo y supervisor. Diseñar nuevos procesos y procedimientos. Desarrollar planes de contingencia para enfrentar problemas comunes y prioridades de ventas. Revisar y actualizar procedimientos vigentes. Estructurar secciones en orden lógico de producción. Dirigir control de mantenimiento preventivo y reparativo. Coordinar y dirigir reuniones mensuales y eventuales Capacitar a supervisores y ayudantes. Resolver problemas del día a día de orden interno y por falta de recursos. Manejar conflictos con personal productivo por errores humanos y de sistemas. Analizar y aprobar informe diario de producción por sección, con índice de productividad, stock en proceso por sección y reporte de recursos materiales, humano, tecnológico y administrativo. Evaluar puntajes diarios generados por personal operativo. Controlar seguimiento de tareas pilotos. Controlar informe de planos rezagados. Controlar entrada y salida de producción a talleres y manejo de stock crítico. Controlar la producción interna por sección y hora por hora.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Ing. Alimentos/ Ing. Industrial
EXPERIENCIA	2-3 Años
HABILIDADES	Núméricas, Informáticas, Gestión, Liderazgo, Comunicación, Planificación
FORMACIÓN	Computación, procesos, estándares de calidad, costos y presupuestos.

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 45 Descripción del Puesto Operario

INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Operario.
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Jefe de Producción
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Controlar y realizar los procesos de recepción, manipulación, transformación y elaboración de productos alimentarios, o sea, en la fabricación de los alimentos.	
III. FUNCIONES	
Recibir el plan de fabricación, con las anotaciones de los ingredientes que se utilizarán, los parámetros que tiene que controlar (ej.: temperatura a la que se tiene que llevar a cabo el proceso, parámetros de calidad, medio ambiente, etc.), inspecciones a realizar y la documentación a registrar. Entender y aclarar todas las dudas de la orden de fabricación con el encargado de turno. Recibir las materias primas e ingredientes, aditivos y coadyuvantes, materiales auxiliares, envases y embalajes. Comprobar que las materias recibidas son las que se necesitan para el proceso productivo, y que cumplen las especificaciones necesarias para su posterior utilización. Identificar y registrar lotes de materias primas, materiales, productos intermedios, productos acabados, según las especificaciones establecidas por la empresa, mediante anotaciones en los registros diseñados para esta finalidad (en papel o electrónicamente, en un programa de control de fabricación). Realizar las operaciones de transformación y elaboración establecidas por el plan de fabricación del producto a manufacturar: Preparar y acondicionar el espacio de trabajo aplicando las medidas establecidas por la empresa (ej.: de seguridad, higiene y protección medioambiental necesarias para evitar riesgos de contaminación de productos, accidentes laborales y contaminación ambiental). Realizar el almacenamiento de los productos en condiciones adecuadas para asegurar su conservación y características organolépticas, después de utilizarlos en la fabricación programada. Registrar los resultados de los controles de parámetros de proceso y de las inspecciones que marca el plan de trabajo para cada producto. Gestionar adecuadamente los residuos (limpieza de equipos y maquinaria, restos, subproductos intermedios, etc.). Adoptar en todo momento las medidas establecidas en la normativa de la empresa, y trabaja según las prácticas correctas de seguridad en el trabajo.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Bachiller
EXPERIENCIA	3-6 meses
HABILIDADES	Trabajo bajo presión
FORMACIÓN	Manejo de maquinaria.

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 46 Descripción del Puesto Bodeguero

INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Bodeguero
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Jefe de Producción
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Custodiar, controlar y participar activamente en la distribución de materia prima y gestión de inventarios en bodega.	
III. FUNCIONES	
Recibir los materiales que se ocuparán en la producción. Ingresar los productos al sistema informático de que dispone la organización. Mantener el orden de la bodega y almacenamiento de los productos de manera de resguarda su integridad como la de los demás colaboradores. Preparar y coordinar los despachos oportunos. Controlar las existencias por la vía de inventarios selectivos y programados, reportando su gestión directamente a u jefatura directa. Ordenar y mantener los productos en almacenamiento de acuerdo a las condiciones de cada uno de ellos. Verificar la concordancia entre guías de despacho y órdenes de compra de los insumos. Mantener informada a su jefatura con respecto a la poca disponibilidad de producto considerados como críticos para el funcionamiento de los servicios de la empresa.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Bachiller
EXPERIENCIA	3-6 meses
HABILIDADES	Numéricas, Informática
FORMACIÓN	Manejo inventario.

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 47 Descripción del Puesto Jefe de Ventas

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Jefe de Ventas
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Gerente General
SUPERVISA A	Asesor de ventas
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Custodiar, controlar y participar activamente en la distribución de materia prima y gestión de inventarios en bodega.	
III. FUNCIONES	
Diseñar la estrategia propuesta de valor y ventajas competitivas de todos los productos de la compañía. Diseñar la política comercial. Elaborar el plan de metas e incentivos. Elaborar el presupuesto de egresos de su área. Realizar el análisis estadístico y de mercado. Revisar los precios de los productos y/o servicios que ofrecen. Gestionar y controlar los indicadores del área. Desarrollar la cartera de clientes. Manejar los indicadores del área. Establecer la estructura de comunicación y servicio internamente al cliente. Dar atención de cuentas clave, proyectos especiales y desarrollo constante de la cartera de clientes. Realizar estudios de rentabilidad y rotación de todas las líneas de productos y servicios para establecer el mix adecuado para cada perfil de distribuidor. Realizar reportes a la Dirección del avance mensual de ventas, avances del presupuesto, estimados de cierre y análisis de diferencias, así como la presentación de los mismos. Elaborar cotizaciones. Dar apoyo para la cobranza. Desarrollar el servicio post-venta Supervisar, coordinar, motivar e integrar el equipo de ventas.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Ing. Comercial, Marketing
EXPERIENCIA	2-3 años
HABILIDADES	Numéricas, Informática, Relaciones Humanas, Liderazgo, tolerancia a la presión.
FORMACIÓN	Marketing.

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 48 Descripción del Puesto Asesor de Ventas

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Asesor de Ventas
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Jefe de Ventas
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Responsable del asesoramiento al cliente, utilizando los medios y las técnicas a su alcance para conseguir que este cliente adquiriera el producto y servicio ofrecido	
III. FUNCIONES	
Conocer acertadamente los productos y servicios de la organización. Asesorar de manera real y objetiva a los clientes y sus necesidades. Mantener un continuo contacto con los clientes. Administrar coherentemente su agenda de trabajo. Mantener una búsqueda constante de nuevos clientes y mercados. Realizar investigaciones constantes acerca del mercado y sus precios. Responsabilizarse del recaudo de cartera de los clientes. Ofrecer un excelente servicio post venta. Diligenciar y reportar al coordinador de calidad las oportunidades de mejoramiento expresadas por el cliente. Cumplir con las metas establecidas para el presupuesto. Confirmar con el cliente el recibo de la mercancía, la calidad del material el servicio prestado y resolver cualquier inquietud que pueda tener.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Bachiller
EXPERIENCIA	0-6meses
HABILIDADES	Numéricas, informáticas, relaciones interpersonales, tolerancia a la presión
FORMACIÓN	Técnicas de ventas.

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 49 Descripción del Puesto Contador

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Contador
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Gerente General
SUPERVISA A	Asistentes Contables
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Controlar, manejar la parte financiera de la empresa	
III. FUNCIONES	
Elaborar los estados financieros que se presentan anualmente Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA. Elaborar los comprobantes de diario, mediante el registro oportuno de la información siguiendo con los Principios Contables generalmente aceptado, a objeto de obtener los estados financieros. Llevar todos los movimientos o registros contables al Programa que es el software utilizado por la organización para dicha actividad. Elaborar los cheques para el recurso humano de la empresa, proveedores y servicios. Llevar libros contables (Diario, mayor e inventarios). Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas. Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Dr./Ing./Lic. Contabilidad y Auditoria
EXPERIENCIA	2-3 Años
HABILIDADES	Numéricas, Informáticas, Gestión
FORMACIÓN	Tributación, Marco Legal tributario

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 50 Descripción del Puesto Asistente Contable

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Asistente Contable
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Contador
SUPERVISA A	Asesores Comerciales
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Ejecución de labores de registro, control de datos y análisis en el área contable que requieren la aplicación de principios técnicos de contabilidad.	
III. FUNCIONES	
Recibir la documentación contable que sirve de soporte a las operaciones y transacciones de la entidad, revisando su exactitud y devolviendo aquellos que presentan datos ilegibles e incompletos. Codificar los diversos documentos contables de acuerdo al Manual de Cuentas de la empresa y realizar el registro de los asientos de diario, ajustes, reclasificaciones y otros movimientos de naturaleza contable. Revisar, verificar datos y aplicar en el de Sistema de Información Presupuestaria (SAP), en relación con la actividad contable a su cargo. Manejar los sistemas de información presupuestaria (SAP, SIPP, entre otros) para el manejo de las actividades contables, así como la atención de consultas y actualización de parámetros del sistema SAP. Distribuir los documentos de naturaleza contable a otras unidades de la empresa, así como distribuir los listados de cheques. Mantener actualizados los archivos de comprobante y otros documentos de naturaleza contable y mantener el control consecutivo de los documentos. Mantener actualizados los registros auxiliares asignados de aquellas cuentas del sistema contable. Analizar y conciliar cuentas contables que presentan inconsistencias dentro del sistema. Realizar conciliaciones de poco movimiento de las diferentes cuentas bancarias de la empresa. Atender y evacuar consultas del personal interno referente a la codificación contable y otros movimientos. Preparar cuadros, informes, listados, memorándums y otros documentos simples propios del Departamento de Contaduría. Auxiliar en labores contables al cuerpo de contadores de la empresa, siguiendo sus directrices. Mantener actualizado los libros legales de la empresa. Revisar oportunamente los Estados de Cuenta por ventas a los clientes respectivos.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Estudiante últimos semestre de Contabilidad y Auditoria
EXPERIENCIA	0-6meses
HABILIDADES	Numéricas, Informáticas, Gestión
FORMACIÓN	Tributación, Marco Legal tributario

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 51 Descripción del Puesto Cajera

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Cajera
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Contador
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Controlar, custodiar y recaudar los ingresos diarios por los diferentes conceptos y hacer entrega de cheques y bonos emitidos por la empresa	
III. FUNCIONES	
Recaudar los pagos, registrarlos en el sistema y expedir el respectivo recibo de caja y/o factura. Organizar, custodiar y entregar dinero, cheques y/o bonos expedidos por la empresa. Realizar entrega del dinero recaudado, cheques, recibos de caja y/o facturas, en los periodos establecidos en un cuadro general de caja o según corresponda al colaborador responsable y/o a la transportadora de valores. Custodiar y controlar la disponibilidad del dinero que corresponde a la base para cambio. Organizar y clasificar diariamente las copias de los recibos de caja, radicarlos y enviarlos a la dependencia de Servicios correspondientes. Custodiar los títulos valores referentes al ejercicio de su actividad.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Estudiante universitario carreras afines Administración-contabilidad.
EXPERIENCIA	0-6meses
HABILIDADES	Numéricas, Informáticas
FORMACIÓN	Ley de Cheques, Billetes Falsos

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 52 Descripción del Puesto Jefe de Talento Humano

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Jefe de Talento Humano
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Gerente General
SUPERVISA A	Asistente de Talento Humano
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Planear, coordinar, ejecutar y controlar todos los procesos y procedimientos relacionados con la gestión del Talento Humano, contribuyendo a la existencia de un clima organizacional favorable y generador de mejores niveles de productividad personal e institucional.	
III. FUNCIONES	
Hacer gestión del clima organizacional, tendiente a generar ambientes sanos de convivencia laboral. Diseñar y formular planes, proyectos y programas para estimular el desarrollo personal de los funcionarios. Llevar a cabo el desarrollo de procesos de selección, inducción y formación tendientes a desarrollar las competencias de un Talento Humano adecuado y comprometido con el direccionamiento estratégico de la empresa. Acompañar la ejecución del programa de Seguridad y Salud en el Trabajo, con el fin de contribuir con el bienestar físico y mental de los funcionarios. Orientar estratégicamente la gestión del Talento Humano a cargo, en el marco de la Planeación Estratégica. Brindar apoyo a la Gerencia, en la formulación y ejecución de proyectos institucionales en el marco de la Responsabilidad Social Empresarial. Aplicar conocimientos, principios y técnicas de su disciplina académica para lograr los fines de la Dependencia. Elaborar y presentar el Plan Anual de Acción del Área con las actividades a realizar y dar cumplimiento a los objetivos de la misma. Formular, ejecutar y controlar el Plan de gestión por competencias para los funcionarios con el propósito de contribuir al desarrollo de sus competencias, en especial la cultura del servicio y al mejoramiento de los servicios. Identificar con los Jefes de Área, las necesidades que en materia de formación y capacitación demandan los funcionarios. Formular, ejecutar y controlar el Plan integral de Formación al Personal para los funcionarios.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Ing. Comercial, Administración humana, Psicología
EXPERIENCIA	2-3 años
HABILIDADES	Numéricas, Informática, Relaciones Humanas, Liderazgo, tolerancia a la presión.
FORMACIÓN	Leyes aplicables al régimen laboral, salarial, normatividad vigente relacionada con la contratación administrativa, normatividad vigente relacionada con bienestar laboral y Seguridad y Salud en el Trabajo.

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 53 Descripción del Puesto Secretaria General

I.INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Secretaria General
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Gerente General
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Prestar apoyo en las tareas ejecutivas, administrativas y operacionales para lograr el óptimo funcionamiento y rendimiento de la unidad.	
III. FUNCIONES	
Contestar el teléfono. Atender al público. Recibir, enviar y clasificar correspondencia. Mantener actualizado y organizado el archivo y expediente. Llevar control de los archivos bajo su responsabilidad. Abrir expedientes y proporcionar los expedientes que le sean requeridos. Mantener actualizados y proporcionar mantenimiento al sistema de control de archivos, físicos o magnéticos. Tomar dictados y transcribir en computadora. Distribuir documentos en el centro de trabajo. Colaborar y brindar en actividades eventuales o extraordinarias que organice y se realicen en el Departamento de adscripción. Llenar formatos administrativos (a máquina o computadora): formas únicas, recibos, requisiciones, órdenes de compra, etc. Manejar agenda del jefe inmediato. Llevar control de los materiales de oficina, prever necesidades y hacer la solicitud correspondiente. Elaborar escritos en atención a la correspondencia de la dependencia, incluyendo la elaboración de cuadros estadísticos, tablas, etc., todo de acuerdo a las instrucciones generales que reciba de su jefe inmediato. Capturar información y diversos documentos que le sean solicitados en apoyo a las tareas académicas, administrativas y de investigación llevadas a cabo en el departamento. (Informes, artículos, exámenes, convocatorias, circulares, oficios, etc.). Mantener la información y correspondencia ordenada y archivada y respaldarla debidamente. Llevar registros diversos, que le soliciten, como pueden ser usuarios de instalaciones, prestadores de servicios, etc. Brindar apoyo en las actividades relacionadas con los procesos de inscripciones y reinscripciones llevadas a cabo en el departamento de adscripción. Usar y manejar las redes de informática para el desempeño de sus labores.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Universitarios y/o Técnicos, Secretariado Ejecutivo Bilingüe o Secretariado Gerencial
EXPERIENCIA	1 año
HABILIDADES	Computación y Administración
FORMACIÓN	Secretariado computarizado, nuevos programas de computación, relaciones humanas.

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 54 Descripción del Puesto Chofer

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Chofer
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Gerente General
SUPERVISA A	Ninguno
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Realizar el traslado de la mercadería previamente asignada. Planear las rutas a seguir para cumplir los horarios de las entregas.	
III. FUNCIONES	
Realizar la revisión diaria de su vehículo para comprobar que se encuentre en buen estado. Cargar de gasolina el vehículo antes de comenzar las labores cotidianas. Realizar el conteo diario de kilómetros recorridos, anotando el kilómetro inicial y el kilometraje al finalizar las labores diarias. Elaborar la ruta diaria a tomar, previendo a tener dos rutas alternas, para completar sus funciones. Cargar los pedidos en conjunto con los compañeros de bodega. Revisar las órdenes a entregar, comparando las facturas con los productos a repartir. Descargar los pedidos donde los clientes; y acomodar la mercadería donde el Cliente lo estipule. Así como cobrar las facturas entregadas. Realizar depósitos en efectivo de manera constante como medida de seguridad. Coordinar las inspecciones para los permisos de ley para la circulación del vehículo. Lavar y limpiar el vehículo de una a dos veces por semana, de manera que siempre esté presentable el automotor. Elaborar una bitácora de destinos, para contabilizar los recorridos del vehículo. Elaborar un reporte de entregas, donde estipule cualquier problema que se haya presentado durante su jornada laboral.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TÍTULO PROFESIONAL	Bachiller
EXPERIENCIA	1 año
HABILIDADES	Relaciones Humanas, numéricas, mecánica
FORMACIÓN	Leyes de Transito

Elaborado por: Priscila Tapia

Tabla 55 Descripción del Puesto Asistente de Talento Humano

I. INFORMACIÓN BÁSICA	
PUESTO	Asistente Talento Humano
JEFE INMEDIATO A SUPERVISAR	Jefe de Talento Humano
SUPERVISA A	Personal de la Empresa
II. NATURALEZA DEL PUESTO	
Brindar apoyo técnico y administrativo a los procesos de la Unidad de Talento Humano, para garantizar el cumplimiento de las políticas y directrices establecidas por la Gerencia General.	
III. FUNCIONES	
Actualizar la base de datos correspondiente a la planta de cargos, esto incluye personal vinculado, aprendices, practicantes y trabajadores en misión. Orientar al personal que ingresará, en cuanto a la documentación y procedimiento a seguir para su vinculación. Verificando el cumplimiento de todos los requisitos. Por delegación de la Dirección de Talento Humano o por quien esta asigne, programar y ejecutar el Programa de Inducción Institucional para el personal recién vinculado. Coordinar con las diferentes áreas para que el proceso de Entrenamiento en el Cargo se lleve a cabo para el personal recién vinculado y en el proceso de movilidad interna (traslados del personal entre áreas). Llevar a cabo las afiliaciones y desafiliaciones del personal recién vinculado a la Administradora del Fondo de Pensiones, la Administradora de Riesgos Laborales, la Empresa Promotora de Salud y Caja de Compensación Familiar. Mantener actualizado el registro de incapacidades del personal y tramitar con las EPS los correspondientes pagos. Reportar a Nómina todas las novedades de los funcionarios en términos de: incapacidades, horas extras, reporte de vacaciones (disfrute y suspensión), incrementos salariales, compensatorios, auxilios, beneficios y préstamos en general. Notificar a la Administradora de Riesgos Laborales inmediatamente se presente un accidente laboral. Asistir a los funcionarios durante el proceso de desvinculación laboral, en aspectos relacionados con la documentación y paz y salvos respectivos. Brindar apoyo a la Dirección de Talento Humano en la elaboración del Presupuesto para la Dependencia. Brindar apoyo a la Dirección de Talento Humano en la elaboración del Plan de Acción para la Dependencia. Analizar mensualmente la ejecución presupuestal de la Dependencia y preparar el informe respectivo a la Dirección de Talento Humano.	
IV. REQUISITOS MÍNIMOS DEL PUESTO	
TITULO PROFESIONAL	Estudiante universitario en Administración de Empresas, Administración Humana, Administración de Negocios, Psicología,
EXPERIENCIA	1 año
HABILIDADES	Administración, Presupuestos, Informática
FORMACIÓN	Leyes aplicables al régimen laboral, salarial, normatividad vigente relacionada con la contratación administrativa, normatividad vigente relacionada con bienestar laboral y Seguridad y Salud en el Trabajo.

Elaborado por: Priscila Tapia

CONTROL DE GESTIÓN

Indicadores de Gestión

Tabla 56 Indicadores de Gestión

ÁREAS	INDICADORES	FÓRMULA
Área administrativa	✓ Satisfacción de clientes	$\frac{\text{Numero de Ventas}}{\text{Número de Producción}}$
	✓ Cumplimiento de la producción programada	
	✓ Cumplimiento de ventas	
Área operativa	✓ Cumplimiento de producción.	$\frac{\text{Crecimiento en ventas}}{\text{Nivel de producción}}$
	✓ Muestras aleatorias cumpliendo estándares.	
Área de comercialización	✓ Productos de calidad.	$\frac{\text{Crecimiento en ventas}}{\text{Satisfacción del consumidor}}$
	✓ Incrementos de ventas.	
	✓ Cumplimientos de metas	
	✓ Porcentaje de ventas (apertura de nuevos mercados)	

Fuente: Investigación

NECESIDAD DE PERSONAL

Debido a que le empresa esta designando únicamente 2 días a la semana para la producción de la línea nueva, al tener un incremento en la demanda se realizará una nueva distribución en los días y de acuerdo a la necesidad se asignará los días de producción.

CAPITULO IV

ÁREA JURÍDICO LEGAL

Determinación de la forma jurídica.

En la fecha 01 de marzo de 2005, se constituye la Compañía Embuitaliana Cía. Ltda., y luego el 28 de Agosto de 2009 cambia su denominación social a Italimentos Cía. Ltda., inicialmente se creó la compañía sin actividad, hasta que el 01 de Marzo de 2010, Italimentos mediante compra de activos y pasivos adquiere la empresa unipersonal Lautaro Jetón Suscal de nombre comercial Embutidos La Italiana, continuando su actividad bajo esta compañía.

Los requisitos para haberse consolidado como Compañía Limitada son los siguientes:

- Mínimo 2 y máximo 15 socios y tiene “capital cerrado” (capital con un número limitado de acciones que no se podrán cotizar en la Bolsa de Valores).
- Reservar un nombre: Este trámite se realiza en la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo se debe revisar que no exista ninguna empresa con el mismo nombre.
- Elaborar los estatutos: Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
- Abrir una cuenta de integración de capital: esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:
 - Capital mínimo: \$400 para compañía limitada.
 - Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno.
 - Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio.

Se debe pedir el certificado de cuentas de integración de capital.

- Elevar la escritura pública: Se Acude donde un notario público y se debe llevar la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
- Aprobar el estatuto: llevar la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
- Publicar en un diario: La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
- Obtener los permisos municipales: en el municipio de la ciudad donde se creara la empresa, deberá:
 - Pagar la patente municipal
 - Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones
- Inscribir la compañía: con todos los documentos antes descritos, se debe de llevar al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida la empresa, para inscribir la sociedad.
- Realizar la Junta General de Accionistas: esta primera reunión servirá para nombrar a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
- Obtener los documentos habilitantes: con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregarán los documentos para abrir el RUC de la empresa.
- Inscribir el nombramiento del representante: nuevamente en el Registro Mercantil, se inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.
- Obtener el RUC. El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:
 - El formulario correspondiente debidamente lleno
 - Original y copia de la escritura de constitución
 - Original y copia de los nombramientos
 - Copias de cédula y papeleta de votación de los socios

- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite
- Obtener la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías se entrega una carta dirigida al banco donde se abrió la cuenta, para que se pueda disponer del valor depositado.

Patentes y Marcas

- Otro de los permisos que requiere la Italiana es el de Bomberos y para el mismo se solicita los siguientes requisitos:
- Pago de Predio actualizado.
- Copia del RUC.
- Copia del Permiso del año anterior (para verificación).
- Informe de Inspección, elaborado por el personal autorizado del Departamento de Prevención de la EMBA-EP.

El permiso de los bomberos se lo actualiza cada año. Según la normativa, en las empresas se debe colocar un extintor de 10 libras por cada 100 m² de espacio útil. Los componentes del dispositivo pueden ser CO₂, polvo químico seco, todo depende del proceso productivo que se realice. La red hídrica es un sistema necesario para las industrias que superan los 500 m² de extensión. Se encuentra conformada por una reserva de agua (cisterna), gabinetes y rociadores. Los rociadores se deben instalar en el subsuelo y en los espacios de almacenamiento. Estos se los coloca a una distancia de 4,5 metros cada uno. Una vez que se enciende la alerta de incendios estos se activan automáticamente.

La empresa al ser una fábrica de alimentos requiere del permiso del Ministerio de Salud el cual se renueva anualmente y se requiere de lo siguiente:

- Solicitud para permiso de funcionamiento.
- Planilla de Inspección.
- Copia del RUC del establecimiento
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario o representante legal.
- Croquis de ubicación de la planta procesadora.

- Copia título del profesional responsable (Ing. en Alimentos – Bioquímico – opción alimentos) en caso de industria, mediana y pequeña industria.
- Copia del registro del título en la SENESCYT.
- Listado de productos a elaborar.
- Flujograma de Proceso, por línea de producción.
- Copia del certificado del curso de Buenas Prácticas de Manufactura.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión).
- Permiso de Bomberos.

La Patente Municipal es un documento que se solicita anualmente y los requisitos son los siguientes:

- Formulario de declaración de patente municipal debidamente lleno y suscrito por el representante legal.
- Copia de cédula y certificado de votación de las últimas elecciones del representante legal.
- Copia de la escritura protocolizada de constitución de la persona jurídica (en el caso de las empresas nuevas).
- Copia del nombramiento del representante legal
- Clave predial

Para el permiso del Ministerio del Medio Ambiente se solicita lo siguiente:

- Copia de C.I. del propietario, representante o delegado.
- Certificado de votación
- Permiso del Cuerpo de Bomberos
- Patente Municipal
- Croquis de ubicación de local/proyecto/empresa o actividad del regulado (incluye dirección, referencia y coordenadas es obligatorio)
- Correo electrónico
- Certificado de intersección (otorga el Ministerio del Ambiente)
- Proceso de Participación Pública

- Declaratoria de Impacto Ambiental y Plan de Manejo Ambiental (elaborada por un técnico registrado ante el Ministerio del Ambiente)
- Aprobación de la declaratoria de Impacto Ambiental (otorga el Ministerio de Ambiente)
- Licencia Ambiental Categoría III (otorga el Ministerio del Ambiente)

El costo del permiso de funcionamiento para esta categoría es de 10 RBUM + la especie valorada

Para el permiso de Funcionamiento debemos realizar lo siguiente:

- Ingresar al sistema informático de la ARCSA arcsa.gob.ec, con su usuario y contraseña; en caso de no contar con el usuario, deberá registrarse aquí.
- Una vez registrado, usted podrá obtener el permiso de funcionamiento, en base a las siguientes instrucciones: IE-D.2.2-PF-01 Obtención Permiso de funcionamiento
- Llenar el formulario (adjuntar los requisitos de acuerdo a la actividad del establecimiento).

Emitida la orden de pago, se debe imprimir y después de 24 horas de haberse generado la orden de pago proceder a cancelar su valor.

La cuenta habiente para el pago de permisos de funcionamiento es:

- Cuenta del ARCSA – Banco del Pacífico N° 07465068.
- RUC del ARCSA: 1768169530001

Validado el pago, se podrá imprimir el permiso de funcionamiento y factura.

CAPITULO V

ÁREA FINANCIERA

PLAN DE INVERSIÓN

Según (Peuamans, 1997) “la inversión es todo aquel desembolso de recursos financieros que se realizan con el objetivo de adquirir bienes durables o instrumentos de producción (equipo y maquinaria), que la empresa utilizará durante varios años para cumplir su objetivo”.

Tabla 57 Plan de Inversión

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	TOTAL (USD)
	Local		0,00
	Instalaciones y Remodelaciones		0,00
	Muebles y Enseres		637,00
5	Estantes de acero inoxidable	100,00	500,00
1	Carro transportador	86,00	86,00
4	Porcentaje Costo Mesa de escritorio	3,75	15,00
8	Porcentaje Costo Silla	3,00	24,00
4	Porcentaje Costo Archivadores	3,00	12,00
	Maquinaria y Equipo		1465,50
1	Porcentaje Costo de Balanza	8,50	8,50
1	Porcentaje Costo de Molino	60,00	60,00
1	Porcentaje Costo de Cutter	185,00	185,00
1	Porcentaje Costo de Mezclador	245,00	245,00
1	Porcentaje Costo de Embutidora	90,00	90,00
1	Porcentaje Costo de Marmita	395,00	395,00
1	Porcentaje Costo de Etiquetadora	117,00	117,00
1	Porcentaje Costo de Rebanadora	65,00	65,00
1	Porcentaje Costo de Empacadora	300,00	300,00
	Vehículos		1250,00
5	Porcentaje Costo Camión	250,00	1250,00
	Equipo de computación		186,00
4	Porcentaje Costo de Computadora	40,00	160,00
1	Porcentaje Costo Impresora	11,00	11,00

4	Porcentaje Costo Teléfono	3,75	15,00
	Inventarios		2940,15
775	Soya	0,75	581,25
490	Carne de Pavo	4,41	2160,90
180	Condimentos	1,10	198,00
	Costos de constitución		185,00
1	Patente de la línea nueva	185,00	185,00
	TOTAL		3711,15

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

Se debe mencionar dentro de la tabla del plan de inversión está detallado un porcentaje del 5% del costo total de los muebles que se utilizan en la oficina ya que estos no se van adquirir pero son necesarios para el cálculo de la depreciación, de igual forma sucede con la maquinaria los vehículos y los equipos de computación, es lo que la empresa ha decidido asignar para los cálculos futuros respectivos.

Lo que se va adquirir o son necesarios para la elaboración de la línea nueva que es la Mortadela de soya principalmente es la materia prima que sería un valor de \$2940.15 y los estantes para su almacenamiento y el carro transportador, debido a que es una línea nueva es necesario solicitar una patente para el producto por lo tanto la inversión inicial sería de \$3711.15.

FINANCIAMIENTO

Según (Peumans, 1997) “El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero.”

Tabla 58 Financiamiento

DESCRIPCIÓN	TOTAL (USD)	PARCIAL (%)	TOTAL (%)
Recursos Propios	3711,15	100,00	100,00
Efectivo	3711,15	100,00	100,00
Bienes	0,00	0,00	0,00
Recursos Terceros	0,00	0,00	0,00
Préstamo privado	0,00	0,00	0,00
Préstamo Bancario	0,00	0,00	0,00
TOTAL	3711,15	100,00	100,00

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

La inversión inicial es de \$3711,15 el cual va ser financiado con recursos propios de la empresa al tener disponible ese monto para la adquisición de lo requerido para la Mortadela de Soya.

DETALLE DE COSTOS

Según (Horngren, 2008) costos “es la erogación o desembolso para la producción o la prestación de un servicio”

Tabla 59 Detalle de Costos

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Materia Prima				2940,15	35281,80
Soya	Kg	775,00	0,75	581,25	6975,00
Carne de Pavo	kg	490,00	4,41	2160,90	25930,80
Condimentos	kg	180,00	1,10	198,00	2376,00
Mano de Obra				1837,08	22044,96
Sueldo Obreros	uni	7,00	211,97	1483,79	17805,48
Sueldo Supervisor	uni	1,00	282,63	282,63	3391,56
Sueldo Control de Calidad	uni	1,00	70,66	70,66	847,92
Costos Indirectos				293,00	3516,00
Empaques 250gr	uni	5860	0,050	293,00	3516,00
Depreciación				24,43	293,16
Maquinaria	uni	5	4,886	24,43	293,16
TOTALES				5094,66	61135,92

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

El costo mensual para la producción de la nueva línea es de \$5094.65, observamos que el valor más representativo es el de la materia prima, se debe mencionar que la Italiana al elaborar sus productos utiliza materia prima de primera calidad, obteniendo resultados excelentes en sus productos terminados.

PROYECCIÓN DE COSTOS

La proyección de los costos están realizados en base a la vida útil del proyecto que será de 5 años, y se está proyectando con la tasa de inflación referencial del 1.12% que es del año 2016 en donde se empezó la elaboración de dicho proyecto.

Tabla 60 Proyección de Costos

DESCRIPCIÓN	COSTO MENSUAL	COSTOS		TOTAL AÑO 1	COSTOS		TOTAL AÑO 2	COSTOS		TOTAL AÑO 3	COSTOS		TOTAL AÑO 4	COSTOS		TOTAL AÑO 5
		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
Materia Prima	2940,15	0,00	35281,80	35281,80	0,00	35676,96	35676,96	0,00	36076,54	36076,54	0,00	36480,60	36480,60	0,00	36889,18	36889,18
Mano de Obra	1837,07	22071,88	0,00	22071,88	22319,09	0,00	22319,09	22569,06	0,00	22569,06	22821,83	0,00	22821,83	23077,44	0,00	23077,44
Costos Indirectos	293,00	0,00	0,00	3516,00	3555,38	0,00	3555,38	3595,20	0,00	3595,20	3635,47	0,00	3635,47	3676,18	0,00	3676,18
Depreciación	24,43	0,00	293,10	293,10	0,00	293,10	293,10	0,00	293,10	293,10	0,00	293,10	293,10	0,00	293,10	293,10
TOTAL	5094,65	22071,88	35574,90	61162,78	25874,46	35970,06	61844,52	26164,26	36369,64	62533,90	26457,30	36773,70	63230,99	26753,62	37182,28	63935,90

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

GASTOS

Según (Peuamans, 1997) “Un gasto es una partida que disminuye el beneficio de la empresa o, en su defecto, aumenta la deuda o pérdida.”

Gastos Administrativos

Tabla 61 Gastos Administrativos

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
SUELDO PERSONAL ADMINISTRATIVO	dólares	14,13		282,63	3391,52
Gerente Comercial	dólares	7,07	20	141,31	1695,76
Supervisor Ventas	dólares	7,07	20	141,31	1695,76
Arriendo	dólares	0	0	0,00	0,00
SUMINISTRO DE OFICINAS		4,83		5,11	61,32
Esfero	unidad	0,28	2	0,56	6,72
Clips	caja	0,90	1	0,90	10,80
Grapas	caja	1,25	1	1,25	15,00
Hojas de papel bond	resma	2,40	1	2,40	28,80
SUMINISTRO DE LIMPIEZA		87,95		92,95	1007,39
Escoba	unidad	4,00	1	4,00	12,00
Pala	unidad	2,00	1	2,00	6,00
Desinfectantes	unidad (galón)	5,00	2	10,00	120,00
Trapeador	unidad	6,00	1	6,00	18,00
DEPRECIACIONES		10,47		10,47	125,69
Mesa de escritorio	unidad	0,13	1	0,13	1,50
Sillas	unidad	0,20	1	0,20	2,40
Archivadores	unidad	0,10	1	0,10	1,20
Computadoras	unidad	4,44	1	4,44	53,33
Impresora	unidad	0,31	1	0,31	3,67
Teléfonos	unidad	0,42	1	0,42	5,00
Estantes de acero inoxidable	unidad	4,17	1	4,17	50,00
Carro transportador	unidad	0,72	1	0,72	8,60
SERVICIOS BASICOS	dólares	50,00	1	50,00	600,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS		167,38		441,16	5185,92

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

Dentro de los gastos administrativos se está incluido un porcentaje del 5% del total de los gastos del sueldo del personal administrativo de igual forma el valor de las

depreciaciones son un porcentaje en relación a los valores que fueron detallados en el plan de inversión. Los servicios básicos están asignados un porcentaje del total de la empresa. Se observa en la tabla que el valor más representativo es el de los sueldos que es de \$282.63 mensual y teniendo como total de gastos administrativos mensualmente \$441.16.

Gastos de Ventas

Tabla 62 Gastos de Ventas

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	FRECUENCIA MENSUAL DEL GASTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
SUELDO PERSONAL VENTAS	mensual	0	0	0	0
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA		32,00		62,00	744,00
Redes Sociales	mensual	10,00	1	10	120
Revista	mensual	12,00	1	12	144
Periódico	días	10,00	4	40	480
COMISIONES PAGADAS		113,00		710,00	8520,00
Costa	mensual	60,00	3	180	2160
Sierra	mensual	53,00	10	530	6360
DEPRECIACIÓN		20,83		20,83	250,00
Vehículos	mensual	20,83	1	20,83	250,00
TOTAL GASTOS DE VENTA		165,83		792,83	9514,00

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Priscila Tapia

La Italiana ha decidido que para la parte de gasto de ventas no se va asignar el sueldo a vendedores sino únicamente las comisiones que se pagaría si se cumpliría el presupuesto asignado para la línea. En lo que se refiere a la Depreciación es un valor prorrateado de acuerdo al valor asignado a los vehículos en el plan de inversión. De la misma forma con lo que es publicidad se está asignando un valor proporcional del total que cancela la empresa ya que se tiene realizado contratos anuales.

El gasto más representativo es el de las comisiones que es de \$710,00 mensual y el total de gasto de ventas es de \$792.83.

Gastos Financieros

Tabla 63 Gastos Financieros

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Intereses Pagados	mensual	0	0
Gastos Bancarios	mensual	0	0
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		0	0

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Priscila Tapia

Debido a que no se va a financiar ninguna parte del proyecto se obtiene un valor 0.

PROYECCIÓN DE GASTOS

Para la proyección de los gastos administrativos y de ventas durante los cinco años están realizadas en base a la inflación del año 2016.

Tabla 64 Proyección de Gastos

DESCRIPCIÓN	GASTO MENSUAL	GASTOS		TOTAL AÑO 1	COSTOS		TOTAL AÑO 2	COSTOS		TOTAL AÑO 3	COSTOS		TOTAL AÑO 4	COSTOS		TOTAL AÑO 5
		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	364,61	282,63	433,75	716,37	285,79	437,95	723,74	288,99	442,20	731,20	292,23	446,50	738,73	295,50	450,85	746,35
GASTO DE VENTAS	792,83	2.184,00	250,00	2.434,00	2.208,46	250,00	2.458,46	2.233,20	500,00	2.733,20	2.258,21	250,00	2.508,21	2.283,50	250,00	2.533,50
GASTOS FINANCIEROS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTALES	1.157,44			3.150,37			3.182,20			3.464,39			3.246,94			3.279,85

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

MANO DE OBRA

Para (Peuamans, 1997) “Se conoce como mano de obra al esfuerzo tanto físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien”. La mano de obra puede clasificarse como directa o indirecta. Se dice que la mano de obra es directa cuando influye directamente en la fabricación del producto terminado. La mano de obra se considera indirecta, en cambio, cuando se reserva a áreas administrativas, logísticas o comerciales.

Directa

Tabla 65 Mano de Obra Directa

APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR
			SBU	OTROS	TOTAL	VARIOS	9,45%	TOTAL	
Klever Sempertegui	Supervisor	1276	200,00	0,00	200,00	0,00	18,90	18,90	181,10
Paul Flores	Supervisor	4679	50,00	0,00	50,00	0,00	4,73	4,73	45,28
Josa Luis Andrade	Obrero	1789	150,00	0,00	150,00	0,00	14,18	14,18	135,83
Andrés León	Obrero	9856	150,00	0,00	150,00	0,00	14,18	14,18	135,83
Pedro Cantos	Obrero	3478	150,00	0,00	150,00	0,00	14,18	14,18	135,83
Iván Terán	Obrero	2890	150,00	0,00	150,00	0,00	14,18	14,18	135,83
Cesar Quinde	Obrero	4902	150,00	0,00	150,00	0,00	14,18	14,18	135,83
Fernando Venturini	Obrero	1567	150,00	0,00	150,00	0,00	14,18	14,18	135,83
Lourdes Altamirano	Obrero	8967	150,00	0,00	150,00	0,00	14,18	14,18	135,83
TOTALES			1150	0	1150	0	108,675	108,675	1041,325

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

PROVISIONES

	PATRONAL 11,15%	SECAP 0,50%	IECE 0,50%	XII	XIV	FONDO RESERVA	VACAC.	TOTAL PROVISIÓN	COSTO MO	COSTO ANUAL
	22,30	1,00	1,00	16,67	16,67	16,66	8,33	82,63	282,63	3391,52
	5,58	0,25	0,25	4,17	4,17	4,17	2,08	20,66	70,66	847,88
	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,97	211,97	2543,64
	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,97	211,97	2543,64
	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,97	211,97	2543,64
	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,97	211,97	2543,64
	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,97	211,97	2543,64
	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,97	211,97	2543,64
	16,73	0,75	0,75	12,50	12,50	12,50	6,25	61,97	211,97	2543,64
TOTAL	144,95	6,50	6,50	108,33	108,33	108,29	54,17	537,07	1837,07	22044,88

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Priscila Tapia

Indirecta

Tabla 66 Mano de Obra Indirecta

APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	CÓDIGO	INGRESOS			DESCUENTOS			VALOR A PAGAR
			SBU	OTROS	TOTAL	VARIOS	9,45%	TOTAL	
Veintimilla Diego	Gerente Comercial	37845	100	0	100	0	9,45	9,45	90,55
Guerrera Franklin	Supervisor Comercial	10972	100	0	100	0	9,45	9,45	90,55
TOTALES			200	0	200	0	18,90	18,90	181,10

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Priscila Tapia

PROVISIONES

	PATRONAL 11,15%	SECAP 0,50%	IECE 0,50%	XII	XIV	FONDO RESERVA	VACAC.	TOTAL PROVISIÓN	COSTO MO	COSTO ANUAL
	11,15	0,50	0,50	8,33	8,33	8,33	4,17	41,31	141,31	1695,76
	11,15	0,50	0,50	8,33	8,33	8,33	4,17	41,31	141,31	1695,76
TOTAL	22,30	1,00	1,00	16,67	16,67	16,66	8,33	82,63	282,63	3391,52

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Priscila Tapia

Se debe tener en cuenta que en la mano de obra directa se está prorrateando el salario básico para los días de trabajo asignado a la línea nueva. Por lo que se observa que en mensualmente se tiene un costo \$1837.07.

En la mano de obra indirecta se está asignando un porcentaje del total del salario a asignado al Gerente Comercial y al Supervisor por lo que se tiene un gasto de \$282.63 mensual.

DEPRECIACIÓN

Para (Horngren, 2008) “La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste y pérdida de valor que sufre un bien o un activo por el uso que se haga de él.”

Tabla 67 Depreciación

DETALLE DEL BIEN	Vida útil	Valor	Porcentaje depreciación	Depreciación anual
Maquinaria	5	1465,50	10	293,10
Equipo de oficina	10	51,00	10	5,10
Equipo Computación	3	186,00	33,33	61,99
Vehículos	5	1250,00	20	250,00
Muebles y Enseres	10	586,00	10	58,60
TOTAL				1337,59

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

La depreciación de los bienes detallados es un proporcional de lo que se deprecia al año, debido a que la maquinaria para la línea nueva solo se utilizara por 8 días al mes. En lo que se refiere a la vida útil de la maquinaria normalmente es de 10 años pero debido a que la empresa realizo un cambio de maquinaria en el 2011 quiere decir que tiene una vida útil únicamente de 5 años, por otro lado la empresa realizo una remodelación y actualización de sus equipos por lo que la vida útil está completa. Dando un valor anual de \$1337.59

PROYECCIÓN DE LA DEPRECIACIÓN

Las proyecciones de las depreciaciones están realizadas por cinco años de acuerdo al monto de asignado del activo fijo como se observa en la tabla.

Tabla 68 Proyección de la Depreciación

DETALLE DEL BIEN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Maquinaria	293,10	293,10	293,10	293,10	293,10
Equipo de oficina	5,10	5,10	5,10	5,10	5,10
Equipo Computación	61,99	61,99	61,99	0,00	0,00
Vehículos	250,00	250,00	250,00	250,00	250,00
Muebles y Enseres	58,60	58,60	58,60	58,60	58,60
TOTAL	668,79	668,79	668,79	606,80	606,80

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

CÁLCULO DE INGRESOS

Para (Horngren, 2008) ingreso es “cantidad de dinero ganada o recaudada.”

Tabla 69 Cálculo de Ingresos

PRODUCTOS	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO MENSUAL	MARGEN DE UTILIDAD		INGRESOS MENSUALES	UNIDADES PRODUCIDAS	PRECIO DE VENTA UNITARIO
			%	\$			
MORTADELA SOYA							
Soya	Kg	581,25	30%	174,38	755,63	5855	0,13
Carne de Pavo	Kg	2160,90	30%	648,27	2809,17	5855	0,48
Condimentos	Kg	198,00	30%	59,40	257,40	5855	0,04
Empaques 250gr	uni	293,00	30%	87,90	380,90	5855	0,07
Sueldo Obreros	uni	1483,88	30%	445,16	1929,04	5855	0,33
Sueldo Supervisor	uni	282,73	30%	84,82	367,55	5855	0,06
Sueldo Control de Calidad	uni	70,66	30%	21,20	91,86	5855	0,02
Gastos Administrativos	uni	441,16	30%	132,35	573,51	5855	0,10
Gastos Ventas	uni	792,83	30%	237,85	1030,68	5855	0,18
Depreciación	uni	24,23	30%	7,27	31,50	5855	0,01
TOTALES		6328,64	30%	1898,59	8227,23	5855	1,41

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

El cálculo de ingresos se realizó en base la capacidad de producción, y con los costos y gastos que repercute al elaborar la Mortadela de Soya y se le asignó un 30% de utilidad basada en el análisis del mercado de embutidos. Por lo que se va a elaborar 5855 unidades y a un valor de 1.41 para la venta por cada empaque de 250 gr.

PROYECCIÓN DE INGRESOS

La proyección de ingresos nos permite reflejar las cifras a lo largo de la vida útil del producto o servicio.

Tabla 70 Proyección de Ingresos

PRODUCTOS	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 1	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 2	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 3	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 4	CAN	PRECIO UNITARIO	TOTAL AÑO 5
Mortadela Soya 250gr	5855,00	1,41	99066,60	5855,00	1,43	100176,15	5855,00	1,44	101298,12	5855,00	1,46	102432,66	5855,00	1,47	103579,90
TOTALES			99066,60			100176,15			101298,12			102432,66			103579,90

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

La proyección en cuanto a la cantidad de producción no se realizó un incremento de acuerdo a la tasa de inflación con la que se está haciendo las proyecciones debido a la experiencia de la empresa los primeros años se mantiene la producción. La tasa que se tomó para la proyección en el precio es de la inflación del año 2016.

FLUJO DE CAJA.

Según (Horngren, 2008) “El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa.”

Tabla 71 Flujo de Caja

	DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
A	INGRESOS OPERACIONALES	0	99066,60	100176,15	101298,12	102432,66	103579,90
	Recursos propios		0	0	0	0	0
	recursos ajenos		0	0	0	0	0
	Ingreso por ventas		99066,6	100176,15	101298,12	102432,66	103579,9
B	EGRESOS OPERACIONALES	0	64313,15	65026,20	65998,30	66477,93	67215,75
	Costos de Fabricación		61162,78	61844,00	62533,90	63230,99	63935,90
	Gastos de ventas		2434,00	2458,46	2733,20	2508,21	2533,50
	Gastos de administración		716,37	723,74	731,20	738,73	746,35
C	FLUJO OPERACIONAL (A-B)	0	34753,45	35149,95	35299,82	35954,73	36364,15
D	INGRESOS NO OPERACIONALES	3711,15	0	0	0	0	0
	Créditos a contratarse a corto plazo		0	0	0	0	0
	Créditos a contratarse a largo plazo		0	0	0	0	0
	Aportes de Capital	3711,15	0	0	0	0	0
	Aportes para futura capitalización		0	0	0	0	0
	Recuperación de inversiones temporales		0	0	0	0	0
	Recuperación de otros activos		0	0	0	0	0
	Otros ingresos		0	0	0	0	0
E.	EGRESOS NO OPERACIONALES	3711,15	7313,49	7508,61	7647,13	7929,79	8148,66
	Inversión	3711,15	0	0	0	0	0
	Pago de intereses		0	0	0	0	0
	Pago de créditos a corto plazo		0	0	0	0	0
	Pago de créditos a largo plazo		0	0	0	0	0
	Pago de participación de utilidades		5217,07	5272,41	5294,97	5393,21	5454,62
	Pago de Impuestos		2096,42	2236,2	2352,16	2536,58	2694,04
	Reparto de Impuestos		0	0	0	0	0
	Reparto de dividendos		0	0	0	0	0
	Adquisición de inversiones temporales		0	0	0	0	0
	Adquisición de activos fijos		0	0	0	0	0
	Otros egresos		0	0	0	0	0
F.	FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)	0	-7313,49	-7508,61	-7647,13	-7929,79	-8148,66
G.	FLUJO NETO GENERADO (C-F)	0	42066,94	42658,56	42946,95	43884,52	44512,81
H.	SALDO INICIAL DE CAJA		0	42066,94	84725,5	127672,45	171556,97
I.	SALDO FINAL DE CAJA (G+H)	0	42066,94	84725,5	127672,45	171556,97	216069,78

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Priscila Tapia

En relación a los datos que se obtiene en el flujo de caja observamos que liquidez para el producto Mortadela de Soya existiría y de manera favorable. Ya que para el primer año se tiene un saldo final de \$42066,94 y para el año 5 de \$216069,78

PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio en valores monetarios

$$PE = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$PE = \frac{24538.51}{1 - \frac{36258.65}{99066.60}}$$

$$PE = \frac{24538.51}{0.63}$$

$$PE = \$38704.44$$

De esta manera se determina que cuando los ingresos por ventas lleguen a un valor de \$38704.44 se presentara un punto de equilibrio.

Punto de equilibrio en unidades vendidas

$$PEQ = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PVQ} - \text{CVU}}$$

$$PEQ = \frac{24538.51}{1.41 - 0.52}$$

$$PEQ = \frac{24538.51}{0.89}$$

$$PEQ = 27449.96$$

Se tendrá un punto de equilibrio en unidades cuando se vende 27450 unidades de Mortadela de Soya de 250gr.

Punto de Equilibrio en Porcentaje

$$PE \% = \text{Punto de equilibrio \$} \times 100 / \text{Ingreso Totales}$$

$$PE\% = 39,07$$

El valor de equilibrio en % es de 39,07

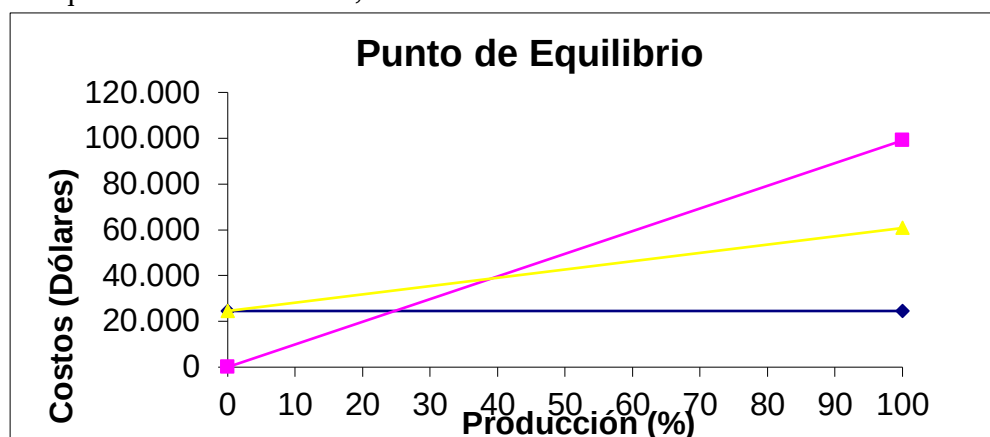


Gráfico 25 Puto de Equilibrio
Elaborado por: Priscila Tapia

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

Según (Horngren, 2008)

El estado de resultados, también conocido como estado de ganancias y pérdidas es un reporte financiero que en base a un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo de tiempo para analizar esta información y en base a esto, tomar decisiones de negocio.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso por ventas	99066,60	100176,15	101298,12	102432,66	103579,90
(-) Costo de Ventas	61135,78	61844,52	62533,90	63230,99	63935,90
(=) UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	37930,82	38331,63	38764,22	39201,66	39644,01
(-) Gastos de venta	2434,00	2458,46	2733,20	2508,21	2533,50
(=) UTILIDAD NETA EN VENTAS	35496,82	35873,16	36031,03	36693,46	37110,51
(-) Gastos Administrativos	716,37	723,74	731,20	738,73	746,35
(=) UTILIDAD OPERACIONAL	34780,45	35149,42	35299,83	35954,73	36364,16
(-) Gastos Financieros	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) 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	34780,45	35149,42	35299,83	35954,73	36364,16
(-) 15% Participación trabajadores	5217,07	5272,41	5294,97	5393,21	5454,62
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	29563,38	29877,01	30004,86	30561,52	30909,53
(-) Impuesto a la renta	2096,42	2236,20	2352,16	2536,58	2694,04
(=) UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	27466,96	27640,81	27652,70	28024,94	28215,49

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Priscila Tapia

De acuerdo al estado de resultados se observa que la línea de Mortadela de Soya de la Empresa La Italiana presenta ganancia desde el primer año con un valor de \$27466.96 lo que es favorable para la Empresa.

EVALUACIÓN FINANCIERA

Indicadores

Los indicadores financieros permitirán validar si la creación de la nueva línea de Mortadela para la empresa La Italiana es factible para su inversión.

Valor Actual Neto

El Valor Actual Neto (VAN) es un indicador que demuestra la factibilidad su respuesta siempre debe ser positiva caso contrario si es negativo dentro del proyecto no es viable pues se estima problemas al recuperar la inversión, para su cálculo se aplica la siguiente fórmula.

$$VAN = -I + \sum \frac{FNC}{(1+i)^n}$$

$$VAN= 18309,90$$

De acuerdo al resultado del VAN observamos que el proyecto es viable y rentable.

Tasa Interna de Retorno

La Tasa Interna de retorno TIR es la tasa máxima de recuperación de la inversión, que hace que VAN sea igual a cero, se utiliza la siguiente fórmula para su cálculo.

$$0 = -I + \sum \frac{FNC}{(1+TIR)^n}$$

$$TIR= 74\%$$

Como resultados observamos que el proyecto es viable y rentable.

Beneficio Costo

Para (Peuamans, 1997) es “la relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.” La fórmula que se aplica es:

$$BC = VAN / \text{Flujo Acumulado}$$

$$BC = 14.22$$

El resultado permite observar que se tendría una ganancia de 13.22.

Periodo de Recuperación

Para (Peuamans, 1997) “El Payback o Plazo de Recuperación es un criterio para evaluar inversiones que se define como el periodo de tiempo requerido para recuperar el capital inicial de una inversión. Es un método estático para la evaluación de inversiones.”

La fórmula para el cálculo es

$$PR = \text{Flujo Acumulado} * \text{número de meses} / \text{Flujo Acumulado año 5}$$

$$PR = 6,11$$

El resultado nos refleja que la inversión de \$3711,15 será recuperada en 6 meses 3 días.

BIBLIOGRAFÍA

Calvo Aldea, D. (Mayo de 2013). *Equilibrio Alimentario en los Escolares*.

Fleitman, J. (2014). *Plan de Proyecto*.

Garmendia, C. (2010). *Alimentos Saludables*.

Hermoso, J. (1994). *Genetic Engineering*.

Horngren. (2008). *Contabilidad de Costos y Gastos*. Espana.

Peuamans. (1997). *Plan de Inversiones*. Mexico.

Santana, I. (18 de 04 de 2015). *Naturasan*.

Strickland, T. y. (2014). *Administración Estratégica*.

Tapia, P. (2017).

ANEXOS
Diseño de la encuesta
ENCUESTA DE GUSTOS Y PREFERENCIAS EN EMBUTIDOS



Objetivo.- Conocer la factibilidad de la comercialización de la nueva línea de Mortadela a base de soya.

Instrucciones.- Lea detenidamente las preguntas que se plantean a continuación y marque con una X de acuerdo a su criterio.

- 1. En el momento de comprar embutidos, ¿Cuál es el factor determinante para que usted lo elija?**

Calidad	
Sabor	
Precio	
Empaque	
Forma	
Marca	
Otro	

- 2. ¿Qué tipo de embutido es el que usted más consume?**

Salchicha	
Chorizo	
Mortadela	
Jamón	
Salami	
Longaniza	
Otro	

3. ¿Con que frecuencia compra usted embutidos?

Diario	
Semanal	
Quincenal	
Mensual	

4. ¿Qué marca de embutido usted más consume?

Plumrouse	
Juris	
Don Diego	
La Italiana	
Ibérica	
Miraflores	
Sin Marca	

5. ¿Por qué compra usted esa marca?

Sabor	
Aspecto	
Empaque	
Costumbre	
Recomendaciones	
Buena Calidad	

6. ¿En qué lugar usted compra usualmente sus embutidos?

Supermaxi	
Tía	
Santa María	
Mercado Popular	
Tienda	
Micro-Supermercado	

7. ¿Por qué medio usted se entera de la marca de un embutido?

Televisión	
Radio	
Prensa Escrita	
Por perchas de supermercados	
Redes Sociales	
Otros	

8. ¿Estaría dispuesto a consumir embutidos a base de soya?

Si	
No	

9. ¿Qué tipo de Presentación le gustaría para el embutido?

Línea diaria	
1 libra	
1 kilo	
Al peso	

Gracias por su Colaboración

Diseño de Entrevista
ENTREVISTA DIRIGIDA A NUTRICIONISTAS SOBRE LA SOYA.



Nombre:

- 1. Podría hablarnos acerca de los alimentos que debe contener una dieta.**
- 2. ¿Cuáles son las calorías requeridas para una dieta?**
- 3. ¿Qué sabe acerca de la soya o sus beneficios?**
- 4. Considera que al tener un embutido a base de soya se puede incluir en una dieta.**
- 5. ¿Con que frecuencia recomienda el consumo de embutidos?**

LISTADO DE NUTRICIONISTAS EN AMBATO

1	Ana Aguilar	43	Joselo Vaca
2	Ana Cruz	44	Juan Pablo León
3	Ana Costa	45	Juan Pacheco
4	Andrés León	46	Katy Lee
5	Angélica Bernal	47	Liliana Guerrero
6	Antonio Abril	48	Lorena Oñate
7	Beatriz Amores	49	Lucia Polit
8	Betty Noteno	50	María José Rojas
9	Camila Litardo	51	María Romero
10	Carmen Rodas	52	Mayra Zapata
11	Carolina López	53	Melisa Jara
12	Carolina Pérez	54	Miriam Poveda
13	Cornelia Merchán	55	Miriam Romero
14	Cristian Andrade	56	Mónica Salinas
15	Daniela Vinas	57	Nancy Palacios
16	David Arichabala	58	Natalia Carvajal
17	Dora Pardo	59	Oscar Chauca
18	Enrique Trujillo	60	Patricia Acosta
19	Erika Valencia	61	Patricia Penarreta
20	Esmeralda Quintanilla	62	Patricio Aragón
21	Esperanza Parra	63	Pedro Escandón
22	Fabián Ponce	64	Pedro Restrepo Cevilla
23	Fernanda Almagro	65	Priscila Pereira
24	Fernanda Marín	66	Rafael Quiroga
25	Fernanda Sánchez	67	Ricardo Blanco
26	Gabriel Burgos	68	Rocío Condo
27	Gabriela Maza	69	Rocy Rubio
28	Gabriela Montesdeoca	70	Rosa Barbecho
29	Gabriela Murillo	71	Rosa Salazar
30	Gabriela Tirado	72	Rosario Acero
31	Giovanna Mantilla	73	Sandra Palacios
32	Gladys Núñez	74	Santiago Chávez
33	Mónica López	75	Sara Saquicela
34	Irene Dutan	76	Susana Buestan
35	Iván Hidalgo	77	Susana Gordillo
36	Iván Villegas	78	Susana Ojeda
37	Jasón Serrano	79	Tania Cepeda
38	Jennifer Bonilla	80	Tatiana Morejón
39	Jennifer Armijos	81	Thalía Roca
40	Jessica Urrutia	82	Valeria Patino
41	Jorge Luis Vélez	83	Verónica Robayo
42	Jorge Pena	84	Verónica Vivanco
		85	Joselyn López

PROFORMAS



Estimados

La Italiana

Presente

Nuestra empresa se caracteriza por entregar un producto de calidad y en el tiempo requerido es por tal motivo que le doy a conocer el precio de:

Soya baja	15.00 Quintal
Soya media	19.50 Quintal
Soya alta	22.00 Quintal

Cabe mencionar que al negociar se puede otorgar un porcentaje de descuento de acuerdo al monto de compra.

Esperamos poderle servir.

Atentamente


Luis Caiza
Vendedor

Dirección Av. Américas y Julio Matovelle

Teléfono 032-486274



Estimados
La Italiana
Presente

De acuerdo a las necesidades presentadas le damos a conocer los precios de nuestros productos:

Pavo Entero 3.90

Pechuga de Pavo 4.45

A las compras al por mayor se realiza un descuento

Esperamos poderle servir.

Atentamente



German Calvache
Asesor Comercial



Distribuidor **PRONACA**

Estimados
La Italiana
Presente

De acuerdo a las necesidades presentadas le damos a conocer los precios de nuestros productos:

Pavo Entero 3.80

Pechuga de Pavo 4.41

A las compras al por mayor se realiza un descuento

Esperamos poderle servir.

Atentamente

Enrique Toro
Asesor Comercial

Dirección Vía a Picaihua

Teléfono 032-4868541



ALFRED MUEBLES

Refrigeración Industrial y Comercial

LINEA FRIA Y CALIENTE

Estimados

La Italiana

Presente

Le pones a disposición los siguientes equipos

Equipo	Precio	Velocidad
Pesa	\$ 170,00	690Lb
Molino	\$ 1.200,00	484Lbxhora
Cutter	\$ 3.700,00	100Lb
Mezcladora	\$ 4.900,00	300Lb
Embutidora	\$ 1.800,00	50Lb
Marmita	\$ 7.900,00	300Lbs
Etiquetadora	\$ 230,00	500un x hora
Rebanadora	\$ 1.300,00	
Empacadora	\$ 6.000,00	30un x min

Cabe recordar que todos nuestros productos están fabricados bajo las normas requeridas, y son de acero inoxidable.

Adjuntamos un Catálogo con todos nuestros equipos.

Atentamente

Miguel Cando

Celular 0986315714

FOTOS DE LA VISITA A LA PLANTA DE PRODUCCIÓN LA ITALIANA

