



UNIVERSIDAD SAN GREGORIO DE PORTOVIEJO

CARRERA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO

DE:

INGENIERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA:

**PROYECTO DE PREFACTIBILIDAD DEL INCREMENTO DE LA
LÍNEA DE PRODUCCIÓN DE MASA DE HARINA DE TRIGO
PARA EMPANADAS EN LA MICROEMPRESA PRODISEM**

Tutor:

Ing. Adriana Parraga Monar Mgs.

Autoras:

Guizado Zúñiga María Auxiliadora

Herrera Burgos Jessica Virginia

Guayaquil - Guayas –Ecuador

2020

Certificado del tutor de titulación

Ing. Adriana Párraga Mónar Mgs., en calidad de Tutora del Trabajo de Titulación, certifico que los egresados Guizado Zúñiga María Auxiliadora y Herrera Burgos Jessica Virginia, son autores de la Tesis de Grado titulada: “Proyecto de prefactibilidad del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas en la microempresa Prodisem”, misma que ha sido elaborada siguiendo a cabalidad todos los parámetros metodológicos exigidos por la Universidad San Gregorio de Portoviejo, orientada y revisada durante su proceso de ejecución bajo mi responsabilidad.

Ing. Adriana Párraga Mónar Mgs.

Certificado del Tribunal

El trabajo de investigación “Proyecto de prefactibilidad del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas en la microempresa Prodisem”, presentado por las egresadas Guizado Zúñiga María Auxiliadora y Herrera Burgos Jessica Virginia, luego de haber sido analizado y revisado por los señores miembros del tribunal y en cumplimiento a lo establecido en la ley, se da por aprobado.

**Ing. Andrea Ruiz Vélez, Mgs.
Coordinadora de la Carrera**

**Ing. Adriana Párraga Mónar, Mgs.
Tutora del trabajo Investigación**

**Lsi. Yandres Janneth García, Mgs.
Miembro del Tribunal**

**Ing. Lizbeth Sánchez, Mgs.
Miembro del Tribunal**

Declaración de Autoría

La responsabilidad de la presente investigación, así como sus argumentos, análisis, procedimientos, ideas, resultados, conclusiones y recomendaciones, pertenecen exclusivamente a sus autoras, Guizado Zúñiga María Auxiliadora y Herrera Burgos Jessica Virginia, autoras de este trabajo de titulación denominado “Proyecto de prefactibilidad del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas en la microempresa Prodisem”, el cual constituye un trabajo de originalidad en conjunto con el tutor, se logró culminar con éxito.

Por la autoría que me asiste, cedo el derecho de propiedad intelectual correspondiente a este trabajo, a la Universidad San Gregorio de Portoviejo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual y su Reglamento.

María Auxiliadora Guizado Zúñiga

C.C. 0918117094

Jessica Virginia Herrera Burgos

C.C. 1310944663

Agradecimiento

Agradezco en primera instancia a Nuestro Padre Celestial por permitirme cada día una nueva oportunidad de vida y de lucha en este proceso; así mismo a los seres más importantes para mí en esta tierra, mi familia, quien sin su apoyo, motivación, ánimo constante no hubiera podido concluir esta nueva meta propuesta.

Finalmente quiero agradecer a la Universidad y los docentes que con sus enseñanzas, experiencias y conocimientos han contribuido a llegar hasta este momento.

María Auxiliadora Guizado Zúñiga

Quiero agradecer en primer lugar a Dios, por guiarme en el camino y fortalecerme espiritualmente para emprender un camino lleno de éxito.

Así mismo quiero mostrar toda nuestra gratitud a las personas que tuvieron presente en la realización de esta meta propuesta, de este sueño que es tan importante para mí y agradecer toda su ayuda y palabras de motivadoras, sus conocimientos y sus consejos y su dedicación.

Hago presente mi gran afecto a la base de todo, la familia, en especial a mis padres, esposo, hermanos y sobrinos, quienes con sus consejos fueron el motor de arranque y constante motivación, agradezco por su paciencia, comprensión y sobre todo por su amor.

Jessica Virginia Herrera Burgos

Dedicatoria

A mis padres por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad; muchos de mis logros se lo debo a ustedes.

Dedico de manera especial este logro a mis hijos y esposo pues ellos son el principal motor de arranque para este crecimiento profesional.

Este presente trabajo está dedicado principalmente a Dios por darme salud para tener la oportunidad de seguir adelante con mis objetivos y seguir alcanzando mis metas propuestas.

María Auxiliadora Guizado Zúñiga

Dedicatoria

A Dios y a mis padres ya que han sido el pilar fundamental y apoyo en mi formación académica, me han dado todo lo que soy como persona, mis valores mis principios, mi perseverancia y mi empeño y todo ello de una manera desinteresada y llena de mucha paciencia y sobre todo mucho amor.

A mi esposo que ha sido mi ejemplo y lucha para alcanzar mis metas propuestas quien día a día me ha acompañado en este logro obtenido.

A mis sobrinas y hermanos que por medio de su alegría me motivaron a seguir adelante, y a todas las personas que hicieron posible este trabajo.

Jessica Virginia Herrera Burgos

RESUMEN

La presente tesis está basada en el proyecto de prefactibilidad de incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas, idea de negocio de un Chef panadero pastelero, que posee una planta de producción que no es explotada adecuadamente, donde no se aprovechan adecuadamente el equipamiento y personal contratado, lo que ocasiona poca rentabilidad, lo que se pretende con este proyecto es incrementar los niveles de producción y aprovechar la demanda insatisfecha del cantón Durán, donde se desarrolla el negocio, principalmente en tiendas, minimarket y despensas del sector, con el objetivo de aumentar las ventas y extender los niveles de producción para incrementar la rentabilidad de la planta, mejorando la promoción en dichos espacios.

Palabras Claves:	Producción	Rentabilidad	Mercado meta
-------------------------	-------------------	---------------------	---------------------

ABSTRACT

This thesis is based on the prefeasibility project to increase the production line of wheat flour dough for empanadas, a business idea of a baker baker, who owns a production plant that is not properly exploited, where it is not properly take advantage of the equipment and personnel hired, which causes little profitability, what is intended with this project is to increase production levels and take advantage of the unsatisfied demand of the Durán canton, where the business is developed, mainly in stores, minimarket and pantries of the sector, with the objective of increasing sales and extending production levels to increase the profitability of the plant, improving the promotion in these spaces.

keywords:	Production	Cost effectiveness	Target market
------------------	-------------------	---------------------------	----------------------

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Páginas
Certificado del tutor de titulación	ii
Certificado del Tribunal	iii
Declaración de Autoría	iv
Agradecimiento	v
Dedicatoria	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT	ix
ÍNDICE GENERAL.....	xi
ÍNDICE DE TABLAS	xvii
ÍNDICE DE FIGURAS	xx
Capítulo I.....	1
1. El Problema.....	1
1.1. Planteamiento del Problema.....	1
Ubicación del Problema, en un contexto.....	3
Situación Conflicto	7
1.2. Formulación del Problema	8
1.3. Delimitación del Problema.....	8
1.4. Variable de la Investigación.....	9
1.5. Objetivos de la Investigación	9
Objetivo General	9

Objetivos Específicos.....	9
1.6. Preguntas de Investigación.....	10
1.7. Justificación e Importancia	10
Conclusiones	12
Capítulo II.....	13
2. Marco Teórico.....	13
2.1. Fundamentación Teórica.....	13
2.1.1 Estudio de Mercado.....	20
2.1.2 Estudio Técnico.....	23
2.1.3 Estudio Organizacional	27
2.1.5 Estudio Económico Financiero	29
2.2 Marco Referencial.....	34
2.3 Variables conceptuales de la investigación.....	36
Variable Independiente	36
Variable Dependiente.....	38
2.4 Operacionalización de las variables	40
2.5 Marco Conceptual	42
Conclusiones	46
Capítulo III.....	47
3. Marco Metodológico.....	47
3.1 Diseño de la Investigación	47

3.2 Tipos de Investigación	49
3.3 Fuentes de Información.....	50
Fuentes primarias	50
Fuentes secundarias.....	50
3.4 Población.....	51
Población Finita	51
Población Infinita	52
3.5 Muestra de la Población	52
Fórmula Muestral	53
Delimitación de la muestra	53
3.6 Métodos de Investigación	54
Técnicas de Investigación	54
3.7 Procedimientos de la Investigación.....	55
Procedimiento para llevar a cabo la Encuesta.....	55
Procedimiento para el desarrollo del Análisis FODA.....	58
Conclusiones	61
Capítulo IV.....	62
4. Formulación del Proyecto	62
4.1 Análisis e Interpretación	62
4.2 Estudio de Mercado.....	80
4.2.1 Análisis de proyección de Demanda	80

4.2.2	Análisis de proyección de oferta	82
4.2.3	Demanda Insatisfecha	83
4.2.4	Producto	83
4.2.5	Precio	86
4.2.7	Promoción	92
4.3	Estudio Técnico.....	94
4.3.1	Localización del Proyecto	94
4.3.3	Ingeniería de Proyecto.....	98
4.4	Estudio Administrativo	105
4.4.1	Planificación.....	105
4.4.2	Tipo de Estructura y diseño organizacional	109
4.4.4	Gastos.....	118
4.4.5	Requisitos legales.....	120
	Conclusiones	125
	Capítulo V	126
5.	La Propuesta.....	126
5.1	Título de la propuesta.....	126
5.2	Autores de la propuesta.....	126
5.3	Área que cubre la propuesta	126
5.4	Fecha de presentación	126
5.5	Fecha de Terminación	126

5.6 Duración del proyecto	126
5.7 Participantes del proyecto	127
5.8 Objetivo general de la propuesta.....	127
5.9 Objetivos específicos de la propuesta	127
5.10 Beneficiarios Directos.....	127
5.11 Beneficiarios Indirectos	128
5.12 Impacto de la propuesta	128
5.13 Descripción de la propuesta	128
5.13.1 Ingresos	129
5.13.2 Costos de materiales directos	130
5.13.3 Préstamos del proyecto	130
5.13.4 Estados Financieros.....	131
5.13.5 Flujo de caja	132
5.13.6 Evaluación Económica.....	133
Gastos de administración y ventas.	134
5.13.7 Evaluación financiera.....	135
5.13.8 Relación beneficio – costo	136
5.13.9 Tiempo de recuperación de la inversión	137
5.13.10 Análisis de sensibilidad.....	137
Escenario Pesimista.....	138
Escenario Optimista. -	138

5.14 Importancia	139
5.15 Metas del proyecto	139
5.16 Finalidad de la propuesta	139
5.17 Conclusiones y Recomendaciones	140
Referencias	143
Apéndice A Encuesta	150
Apéndice B Flujo del Proceso	152
Apéndice C Recepción de Materiales	153
Apéndice D Eliminación de Desechos	154
Apéndice E Orden de Producción	155

ÍNDICE DE TABLAS

Contenido	Páginas
Tabla 1 Estadísticas producción en toneladas de harina de trigo.....	2
Tabla 2 Consumo de harina de trigo en el año 2017.....	6
Tabla 3 Producción de trigo en el Ecuador.....	6
Tabla 4 Correlación de las Teorías de Crecimiento Económico.....	17
Tabla 5 Variable Independiente: Factores Económicos.....	40
Tabla 6 Variable Dependiente: Factores Económicos.....	41
Tabla 7 Conceptualización de Tipos de Investigación.....	49
Tabla 8 Población Universo.....	52
Tabla 9 Población Objetivo	52
Tabla 10 Técnicas e Instrumentos.....	55
Tabla 11 Escala de Valoración	59
Tabla 12 Matriz de Aprovechabilidad.....	60
Tabla 13 Matriz de Vulnerabilidad.....	60
Tabla 14 Matriz FODA	61
Tabla 15 Tabulación de pregunta No. 1.....	64
Tabla 16 Tabulación de pregunta No.2.....	65
Tabla 17 Tabulación de pregunta No.3.....	66
Tabla 18 Tabulación de pregunta No.4.....	67
Tabla 19 Tabulación de pregunta No.5.....	68
Tabla 20 Tabulación de pregunta No.6.....	69
Tabla 21 Tabulación de pregunta No.7	70
Tabla 22 Tabulación de pregunta No.8.....	71
Tabla 23 Tabulación de pregunta No.9.....	72
Tabla 24 Tabulación de pregunta o.10.....	73

Tabla 25 Análisis FODA.....	76
Tabla 26 Matriz de Aprovechabilidad.....	77
Tabla 27 Matriz de Vulnerabilidad.....	78
Tabla 28 Matriz FODA.....	79
Tabla 29 Proyección de la Oferta.....	82
Tabla 30 Demanda insatisfecha	83
Tabla 31 Formulación de la masa de harina de trigo.....	85
Tabla 32 Precios empresas productoras de disco de empanadas.....	86
Tabla 33 Tipo de empresas ubicadas en el cantón Durán.....	87
Tabla 34 Porcentaje de tipo de empresas ubicadas en el cantón Durán.....	88
Tabla 35 Tipo de empresas por actividad económicas cantón Durán	88
Tabla 36 Facturación de Empresas Competidoras.....	89
Tabla 37 Ingresos microempresa PRODISEM.....	89
Tabla 38 Población Parroquia Eloy Alfaro	90
Tabla 39 Empresas por actividad económica en el cantón Durán	90
Tabla 40 Lista de proveedores de materia prima	92
Tabla 41 Estrategias de Promoción	93
Tabla 42 Presupuesto de Promoción	93
Tabla 43 Capacidad de Producción Actual	97
Tabla 44 Capacidad de Producción Propuesta	98
Tabla 45 Lista de Maquinarias y equipos para producción de producto	100
Tabla 46 Caracterización del proceso elaboración y distribución de masa de harina de trigo para empanadas	101
Tabla 47 Distribución de la Planta	103
Tabla 48 Perfil de puesto Supervisor de Producción	111

Tabla 49 Perfil de puesto Operarios de Producción	112
Tabla 50 Perfil de puesto Bodeguero	113
Tabla 51 Perfil de puesto Vendedor	114
Tabla 52 Perfil de puesto Secretaria	115
Tabla.53 Rol de Pago Actual	118
Tabla 54 Rol de Pagos propuesto	119
Tabla 55 Listado de Requisitos legales para constituir negocio y producir producto.....	122
Tabla 56 Ingresos Estimados	129
Tabla 57 Costos de Producción.....	130
Tabla 58 Estado de Resultado Proyectado	131
Tabla 59 Presupuesto de efectivo	132
Tabla 60 Punto de equilibrio.....	133
Tabla 61 Proyección de Gastos Administrativos.....	134
Tabla 62 Proyección de Gastos Administrativos.....	135
Tabla 63 Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno	135
Tabla 64 Relación Costo Beneficio	136

ÍNDICE DE FIGURAS

Contenido	Páginas
<i>Figura 1:</i> Representación gráfica pregunta No. 1.....	64
<i>Figura 2:</i> Representación gráfica pregunta No. 2.....	65
<i>Figura 3:</i> Representación gráfica pregunta No. 3.....	66
<i>Figura 4:</i> Representación gráfica pregunta No. 4.....	67
<i>Figura 5:</i> Representación gráfica pregunta No. 5.....	68
<i>Figura 6:</i> Representación gráfica pregunta No. 6.....	69
<i>Figura 7:</i> Representación gráfica pregunta No. 7.....	70
<i>Figura 8:</i> Representación gráfica pregunta No. 8.....	71
<i>Figura 9:</i> Representación gráfica pregunta No. 9.....	72
<i>Figura 10:</i> Representación gráfica pregunta No. 10.....	73
<i>Figura 11:</i> Imagetipo del producto.....	85
<i>Figura 12:</i> Mapa de Posición geográfica de Durán.....	95
<i>Figura 13:</i> Mapa de localización de proyecto.....	95
<i>Figura 14:</i> Plano de infraestructura de negocio.....	104
<i>Figura 15:</i> Organigrama lineal militar actual.....	110
<i>Figura 16:</i> Organigrama lineal militar propuesto.....	110
<i>Figura 17:</i> Punto de equilibrio.....	134

Capítulo I

1. El Problema

1.1. Planteamiento del Problema.

El trigo es uno de los alimentos más demandados a nivel mundial, debido a su valor nutricional, son diversos los alimentos que se producen con este cereal, los cuales son la base para la alimentación de la población alrededor del mundo. Esto ha provocado un incremento en la demanda de trigo a nivel mundial ya que cada vez es mayor el consumo de alimentos que se producen con la harina de trigo, lo cual tiene como consecuencia un alza en los precios de la gramínea, lo que ocasiona un incremento en los costos de producción del procesamiento de la harina de trigo y sus alimentos derivados.

La harina de trigo, o sencillamente harina, es el producto finamente triturado resultante del procesamiento del grano de trigo (*Triticumaestivum*) industrialmente limpio o la mezcla de éste con el *Triticumdurum*, en la proporción máxima del (80 % y 20 %), procedente primordialmente del endospermo de la gramínea. Los productos finamente procesados de otros cereales deberán llevar agregado, al nombre genérico de la harina, el del grano del cual se originen. El caso de la harina de trigo, en función de las propiedades de los trigos de partida y del proceso de molturación que se lleve a cabo, el producto final puede presentar modificaciones en su composición el cual lo hace más apropiado para unos u otros usos industriales: panificación tradicional, panificación industrial, etc.

Según manifiesta el web Agrodigital.com el 48% de las existencias mundiales están en China, los cinco países tradicionalmente exportadores (EE.UU, UE, Canadá,

Argentina y Australia) aglutinan el dieciocho por ciento del total de las existencias, las existencias de Rusia, Ucrania y Kazajstán con el siete por ciento del total. (Agrodigital.com, 2018). La Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas FAO establece que se prevé que la producción mundial de trigo ascenderá a 754,1 millones de toneladas, tras una revisión al alza de 7,5 millones de toneladas este mes. El aumento se relaciona principalmente con la Argentina, así como el Canadá y los Estados Unidos de América, donde la mejora de las condiciones atmosféricas ha fortalecido las perspectivas para la producción de invierno y de primavera, respectivamente. Las estimaciones oficiales recientes de la India también apuntan a una producción mayor a la prevista anteriormente, reforzando todavía más las perspectivas sobre la producción mundial. (Agrícolas, 2018)

A continuación, se detalla un ranking de las estadísticas de la producción promedio en toneladas de los países de América del Sur en los últimos años.

Tabla 1

Estadísticas producción en toneladas de harina de trigo

Países	Toneladas Promedio
Argentina	16,486,532
Brasil	6,261,895
Uruguay	2,016,300
Chile	1,921,652
Paraguay	1,560,600
Ecuador	5,755

Nota. Tomado de: (actualitx.com, 2016)

Según un estudio elaborado por la Asociación Ecuatoriana de Molineros (Asemol), el Ecuador importa alrededor de unas 624.000 toneladas de trigo para abastecer a las firmas productoras de fideos, pastas, galletas y de panificación, la producción local coloca unas 3.000 toneladas, que solo representan el 2% de demanda nacional. (redaccion@revistalideres.ec, 2015) Una de las consecuencias de la baja en la obtención de harina de trigo es la escasa producción de la materia prima,

la cual es necesaria importarla de diversos países ya que en el Ecuador el mercado local no abastece con la gramínea necesaria para incrementar la producción de harina de trigo.

Esto ha ocasionado que la harina de trigo sea importada de diversos mercados como el argentino puesto que en el Ecuador al no haber la suficiente producción nacional de la materia prima los costos de producción se incrementan al tener que importar la mayor cantidad del trigo, lo cual ha ocasionado que el sector local que produce harina de trigo compita en desventaja con mercados internacionales.

Debido a esto es necesario que se realice un análisis de los factores que incurren en la producción de las organizaciones lo cual incide en forma negativa en la rentabilidad de las mismas. Dicho análisis incluye tanto la utilización de los recursos materiales como monetarios, así como también poniendo mucho énfasis en el entorno que rodea a la organización y al personal que labora en ellas, el cual debe analizarse no solo el entorno laboral sino también social, puesto que esto puede estar influyendo en el aprovechamiento de los recursos.

Ubicación del Problema, en un contexto

En Latinoamérica la harina de trigo es producida principalmente en la región de Argentina, la cual es a su vez, el país en donde se cultiva la mayor cantidad de trigo en toda la región, lo cual le permite mantener los niveles de producción de harina de trigo, convirtiendo a la Argentina en el cuarto productor de este producto a nivel mundial.

La evolución de las técnicas de cultivo y de producción ha hecho posible que Argentina eleve sus niveles de producción de harina de trigo, la elevación de los sembríos de trigo ha permitido que este país mantenga los precios y sea competitivo a nivel mundial, uno de los principales mercados donde Argentina vende su

producción en Sudamérica es Bolivia con cerca de 340.000 toneladas exportadas durante el periodo 2016 - 2017.

En Latinoamérica, Argentina no solo vende el producto extraído del trigo, si no que a su vez vende la materia prima ya que muchos países de esta región cuentan con escasa producción de la gramínea para abastecer al mercado local y por tanto deben importar la gramínea lo cual eleva los costos de producción de la harina de trigo y resta competitividad con los productos que llegan de ese país al no poder controlar los costos de producción.

Uno de los problemas que enfrentan los productores de esta región es mantener los costos y la calidad de la harina de trigo ya que a nivel mundial la región en Sudamérica no cuenta con una gran participación en la producción de trigo por lo cual para proteger esta industria muchos países de esta región han tenido establecer medidas de protección para proteger este sector.

En Latinoamérica muchos países han tomado medidas similares al considerar que su industria está en riesgo. Uno de ellos es Chile el cual a partir del año 2009 aplica un arancel del 30.3% contra la harina proveniente de Argentina, estas medidas tomadas por algunos países buscan proteger la industria local al no poder competir con los costos de producción de la harina de trigo producida en Argentina. Debido a esto es importante mantener los costos y calidad de la harina de trigo ya que esto permitirá que este sector de la industria sea competitivo y mantenga la eleve la rentabilidad de cada una de las compañías que conforman este sector.

El Ecuador tiene una escasa producción de harina de trigo, causada principalmente por la baja producción de trigo, la cual es la materia prima principal para producir este producto, según registros del INEC las provincias en donde más se cultiva es en las provincias de Bolívar y Pichincha con una producción de 6.746

toneladas la cual es insuficiente para abastecer a esta industria. Esto ocasiona que las empresas productoras tengan que importar la mayor cantidad de la materia prima para poder producir la harina de trigo y demás derivados extraídos de la gramínea, lo cual impide que en la región sean competitivas al no poder manejar los costos de producción.

En el 2017 en el Ecuador se consumieron más de 50.000 toneladas de harina de trigo lo que representa un incremento en el consumo del 4% con respecto al año anterior. Para la elaboración de la harina de trigo la materia prima principal es el trigo, la cual es importada de diversas partes del mundo ya que en el Ecuador la producción nacional de trigo apenas representa el 2% de la demanda requerida por la industria nacional.

Al ser muy escasa la producción de trigo en el Ecuador ocasiona que el costo de la tonelada sea superior al del trigo importado, la mayor parte del trigo importado proviene de Canadá, con un costo promedio por tonelada de \$300, al tener escasa producción nacional ocasiona que los costos de producción de la harina de trigo sean mucho más elevados que ha países como Colombia y Chile provocando poca competitividad del Ecuador y que también se importe el harina de trigo a precios muchos más bajos.

El porcentaje nacional del consumo de harina de trigo de acuerdo a la cámara de industria es el siguiente:

Tabla 2
Consumo de harina de trigo en el año 2017

Provincia	Toneladas	%
Pichincha	15,000	30%
Guayas	14,000	28%
Azuay	9,000	18%
Tungurahua	7,500	15%
Otras	4,500	9%
Total	50,000	100%

Nota. Tomado de: *Cámara de Industria (2017)*

Como se puede apreciar en la tabla3 las provincias donde más se consumen la harina de trigo es en Pichincha y Guayas con un total de 29,000 toneladas que representa el 58% del consumo nacional.

Tabla 3
Producción de trigo en el Ecuador

Provincia	Toneladas	%
Bolívar	1,200	40%
Cotopaxi	900	30%
Imbabura	700	23%
Carchi	200	7%
Total	3,000	100%

Nota: Tomado de: *Ministerio de Agricultura (2017)*

La tabla 4 indica que en las provincias donde más se cultivan y producen el trigo son Bolívar y Cotopaxi con un total de 2,100 toneladas que representa un 70% de la producción nacional.

La microempresa PRODISSEM desarrolla sus actividades en esta industria, el principal problema que ha evidenciado en estos años es el poco crecimiento de los ingresos en su línea de producción de masa de harina para discos de empanadas, bajas ventas y conocimiento de la marca en el mercado objetivo, lo que eleva los costos en las diferentes fases de producción, así como le resta competitividad al negocio.

Para entender el motivo por el cual la rentabilidad de la microempresa PRODISEM ha tenido muy poco crecimiento es necesario analizar los diferentes factores económicos – financieros que afectan a la microempresa y al sector, esto posibilita tomar las medidas correctivas necesarias haciéndola más competitiva en este sector e incrementando los ingresos de esta.

Uno de los factores que se han evidenciado es la subutilización del equipamiento, instalaciones y personal contratado, debido a que no se ha potenciado de manera adecuada la línea de producción de la masa de harina de trigo para empanadas; lo que ha provocado el bajo crecimiento en las ganancias, por lo cual hay que analizar el proceso productivo que desarrolla la empresa.

Al analizar estos factores se podría considerar la posibilidad de que sea factible económicamente incrementar la línea de producción de masa de harina de trigo, utilizando las estrategias y tácticas adecuadas, así como los beneficios económicos y financieros que se obtendrán y el efecto que ocasionará en la rentabilidad de PRODISEM.

Situación Conflicto

El presente proyecto se desarrollará en la microempresa PRODISEM, dedicada a la producción, distribución y comercialización de masa de harina de trigo para discos de empanadas, debido a que la capacidad instalada de la planta permite una mayor producción de la que actualmente realiza, para ello es necesario analizar, el impacto real del producto en el mercado, su demanda insatisfecha, la capacidad y proceso de producción.

El problema que impulso la actual investigación está ubicado en el proceso de producción de la microempresa PRODISEM, la cual debe ser analizada para poder realizar un diagnóstico del estado y requerimientos necesarios de las maquinarias,

para poder elevar el nivel de producción masa de harina de trigo, así como identificar los diversos factores económicos y financieros, sus causas y efectos que tendrían en el negocio.

La microempresa debe potenciar el uso de la planta, maquinaria y personal, para obtener mayores ingresos, ya que en la actualidad el desperdicio de materia prima, el rendimiento de personal contratado, la baja utilización de la maquinaria, genera poca expectativa para mantenerse en el tiempo, los niveles de producción de los discos para empanadas son bajos para la demanda del mercado meta, lo que encarece los costos de producción. Esto trae como consecuencia una baja en los ingresos debido a tener altos costos de producción, tanto fijos como variables, una nómina elevada y baja producción y venta.

Conociendo la problemática que posee la organización PRODISEM y cuáles son las causas y efectos que ocasionan la baja producción, puede establecer las actividades a seguir para incrementar sus ingresos en esta área.

1.2. Formulación del Problema

¿Qué factores económicos - financieros considera para establecer la rentabilidad financiera del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas de la microempresa PRODISEM, ubicada en la parroquia Eloy Alfaro, del cantón Durán, provincia del Guayas, en el periodo fiscal 2020?

1.3. Delimitación del Problema

- **Campo:** Gestión empresarial
- **Área:** Económico financiero
- **Aspectos:** Factor económico, rentabilidad financiera

- **Tema:** Proyecto de pre factibilidad del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas en la empresa PRODISEM
- **Espacio:** Microempresa PRODISEM
- **Tiempo:** 2019
- **Línea de investigación:** Fomento para la micro, pequeña y mediana empresa.

1.4. Variable de la Investigación

Variable Independiente: Factores Económicos

Variable Dependiente: Rentabilidad Financiera

1.5. Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Diseñar un plan económico y financiero que determine la rentabilidad para incremento de la línea de producción de la masa de harina de trigo.

Objetivos Específicos

1. Analizar la situación y demanda de la masa de harina de trigo para empanadas a través de un estudio de mercado.
2. Definir el estudio técnico más beneficioso en el proceso de producción del producto.
3. Delimitar las bases de la estructura organizacional, tanto legal como funcional que deberá tener la microempresa PRODISEM.
4. Elaborar un análisis económico financiero que permita determinar la rentabilidad real del negocio.

1.6. Preguntas de Investigación

1. ¿Cuáles son las herramientas del estudio de mercado que me permiten conocer la factibilidad de incremento de la demanda?
2. ¿Cómo medir el impacto del incremento de la línea de producción de la planta?
3. ¿Qué estructura organización es la más adecuada para este tipo de negocios?
4. ¿Cuáles con los estados financieros que permiten conocen la viabilidad del incremento de la línea de producción?

1.7. Justificación e Importancia

Según información del Fondo Monetario Internacional, respecto del crecimiento del PIB en varios países de America Latina para el próximo año, Ecuador es uno de los países con las tasas de crecimiento productivo más bajas, con el 0.5%, esto basado en el valor total de bienes y servicios producidos, en precios constantes y su variación respecto al año anterior de la región, (Elobservador.com, 2019), por lo cual es necesario apuntar a optimar los niveles de mejoramiento de este sector tan importante, que permite entre otras cosas expandir los niveles de empleo directo. Con esa premisa es importante evaluar todas las herramientas posibles de aplicar para que los negocios pequeños, medianos y grandes, puedan tener un repunte que permita mejorar los niveles socioeconómicos de la población.

El presente proyecto busca evaluar la capacidad instalada de la planta, equipamiento y personal contratado, con el fin de incrementar la producción de la masa de harina de trigo para empanadas. También pretende identificar los principales factores económicos y financieros que afectan la rendimiento y que impacto tendría el incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo en el beneficio de la microempresa PRODISEM, que inciden en el incremento de los costos de

producción ya que esto implica que el negocio pierda competitividad al tener costos de producción más elevados que sus competidores.

Los beneficios que aporta este análisis que se realiza son de gran importancia para la empresa, ya que podrá evaluar su crecimiento, lo que implica mejoras en producción, desarrollo y sostenibilidad, por lo que el proyecto se considera viable debido a que permitirá desarrollar estrategias y herramientas que permitan mejorar los niveles de ingresos de la microempresa.

Con el presente trabajo investigativo se puede determinar la viabilidad técnica del mismo, debido a que permite obtener estimación de los requerimientos de capital humano, maquinaria y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha, como para el estado de operación, permitiendo invertir en la tecnificación de equipos que consigan aumentar los niveles de producción, utilizando las buenas prácticas de manufactura para alimentos procesados, que permitan obtener la calidad deseada de los productos.

Se puede analizar la viabilidad socioeconómica, ya que permite contribuir con la generación de fuentes de empleo, lo que a su vez sirve para estimular la economía del país, contribuyendo a la sociedad con el mejoramiento de la calidad de vida y aportar con el plan del buen vivir, diseñado por el Estado.

Este proyecto se podría evaluar como administrativa y legalmente viable, debido a que se analiza la estructura organizativa de personal y requerimientos legales para su operación y funcionamiento, que se encuentren enmarcados dentro de la legislación ecuatoriana, lo que permite que el desarrollo del incremento de producción de masa de harina de trigo, se pueda ejecutar.

El incremento de la línea de producción también permitirá innovar en nuevos productos de la misma materia prima, lo que permite diversificar su catálogo de

ventas y mejorar la producción, ya que la masa de harina de trigo para empanadas, es un producto que tiene un alto nivel de consumo dentro de la población durandesa y de ciudades aledañas como Guayaquil, debido a que cubre necesidades básicas de alimentación, sobre todo para personas que por cuestiones de estudios, trabajo, entre otras cosas no pueden hacer uso de tiempo suficiente para alimentarse y este producto les permite satisfacer esta necesidad de manera rápida.

Finalmente, con este estudio se verificará si es financieramente viable ya que permite analizar la obtención de los fondos necesarios para satisfacer los requerimientos funcionales a mediano y largo plazo, para generar los recursos que necesita y así lograr mejorar los niveles de producción, es decir, la organización tendrá la capacidad para crear, proporcionar y entregar mejores productos.

Conclusiones

El presente capítulo pretende establecer la problemática entorno al incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo en la microempresa Prodisem, expandir la elaboración, para incrementar las ventas, así como establecer las variables dependientes e independientes que permitan el desarrollo del proyecto, a través de los objetivos, tanto generales como los específicos, donde se delimitan todos los estudios necesarios para la consecución del proyecto.

Capítulo II

2. Marco Teórico

2.1. Fundamentación Teórica

El ordenamiento lógico secuencial de los elementos teóricos, procedentes de la información recabada en fuentes ciertas que giran alrededor del planteamiento del problema que sirven de base y cimiento para proponer las vías de solución donde se considera que el inicio de la economía como disciplina científica que va de la mano a la información de la obra de Adam Smith *The Wealth of Nations* (1776). Para Smith la Economía Política es una de las ramas de la ciencia del legislador o del estadista (1776). Smith demarca con más claridad el ámbito de esta materia del saber al describir dos objetos propuestos por la Economía.

El primero, suministrar al pueblo un abundante ingreso o subsistencia, o, hablando con más propiedad, habilitar a sus individuos y ponerles en condiciones de lograr por sí mismos ambas cosas; el segundo, proveer al Estado o República de rentas suficientes para los servicios públicos. Procura realizar, pues, ambos fines, o sea enriquecer al soberano y al pueblo. (Smith, 1776).

Alfred Marshall, por su parte, afirma que la Economía “Examina aquella parte de la acción individual y social que se relaciona más de cerca con la obtención y el empleo de los requisitos materiales del bienestar” (Marshall, 1890). Robbins en su análisis proporciona una definición alternativa de nuestra ciencia que ha sido ampliamente utilizada: “La Economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos, susceptibles de empleos alternativos”. (Robbins, 1932).

Es conocido que esta definición tiene un valioso eco en la profesión e implantó un cambio importante en la idea de la naturaleza y ámbito de la Economía. En efecto, así entendida, la Economía es la ciencia general de la conducta humana acorde al principio económico, una disciplina que puede comprender, en último término, todos los dominios de la gestión del ser humano, siempre y cuando el problema que deba resolverse pueda plantearse como una optimización en un entorno condicionado por la limitación de algún recurso.

En la actualidad, la definición de Robbins es aceptada por gran parte de los profesionales de la economía, debido a que recoge en su definición tres ideas claves de la ciencia económica, como son la escasez, la elección y el coste de oportunidad. El planteamiento cognitivo también se va aplicando entre muchos autores: entender así la Economía proporciona un punto de partida a los estudios llevados a cabo mediante la aplicación de la lógica económica a fenómenos sociales como el nacimiento del derecho, la injusticia o el núcleo familiar.

Como conclusión a estas conceptualizaciones a continuación se recoge la definición de la Economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos (Samuelson & Nordhaus, 1996). A lo largo de la historia, la inquietud por el desarrollo económico ha sido una variable para los economistas y la sociedad en general, pero fue hasta finales de la Segunda Guerra Mundial cuando surge la teoría del desarrollo como tal.

El predominio más significativo sobre la economía del desarrollo es la teoría del crecimiento económico, aunque se debe reconocer que el crecimiento económico es un elemento necesario, pero no suficiente del proceso de desarrollo, ya que, al ser

multidisciplinario, pasa la esfera económica, incluyendo los espacios sociales, culturales, ambientales y políticos, entre otras. (Forte & Rueda, 2011).

Anteriormente de que la economía se considerara como ciencia, hecho atribuido a los economistas clásicos, hoy se buscaba el desarrollo económico, capaz éste como el incremento de la capital. En este sentido, tanto la escuela mercantilista como la fisiócrata estuvieron interesadas en la manejo de evolución pero si bien para los primeros era el canje en el comercio mundial el que generaba fortuna, para los fisiócratas fue el “laissez faire” y su resultado relativo la agricultura, única acción competente de establecer el producto neto, aunque en ambos casos el provecho se concentraba en gran régimen en la declaración de una táctica macroeconómica de progreso que incluyera políticas coherentes. (Forte & Rueda, 2011).

Adan Smith y sus discípulos del siglo XIX, los economistas clásicos, estudian el argumento del aumento e introducen conceptos fundamentales como el de rendimientos decrecientes y su correspondencia con la provisión de capital material o humano, la dependencia entre el avance tecnológico y la especialidad del trabajo o el orientación competitivo como herramienta de estudio de armonía eficaz. (Forte & Rueda, 2011). Otras grandes contribuciones clásicas a la doctrina del desarrollo económico han sido tanto la obra de Robert Malthus, planteando claramente el conflicto del evolución demográfico en proporción con la disponibilidad de bienes, como la de John Stuart Mill, a través de su trabajo, Principles of Political conomy, donde hace un efectivo esfuerzo por sintetizar los fundamentos principales de la teoría del desarrollo, considera que las leyes de la productividad no dependen del precepto económico-social dado, y que de éste únicamente dependen las leyes de la comercialización, dejando perseverancia de la restricción de los recursos naturales.

De ello infería la decisión de que bajo el capitalismo, es viable conseguir el reparto más objetivo, es decir, no comprendía el indisoluble nexo entre la producción y la distribución y que, como Malthus, estimaba conveniente llevar a cabo reformas susceptibles de frenar el crecimiento de los habitantes. (Forte & Rueda, 2011)

Por consiguiente, la teoría clásica intenta exponer cómo conceder los medios productivos, el desempleo no era una dificultad a solucionar y como los mercados son auto regulables, los niveles de desempleo rápido serían reducidos por las mismas fuerzas que operan en el negocio, evitando así un gran desempleo. Los economistas clásicos pierden su fuerza puesto que se hace casi inaplicable mantener dichas teorías ante la abrumadora situación de la crisis de 1929. (Forte & Rueda, 2011)

Tabla 4
Correlación de las Teorías de Crecimiento Económico

Clásicos	¥ S. XIX
(Smith, Ricardo, Malthus, Mill...)	¥ laissez faire
Keynes y Los Postkeynesianos (Harrod, Domar, Kaldor, Robinson...)	¥ El crecimiento depende fundamentalmente de la tasa de ahorro. Concurrencia imperfecta y rendimientos crecientes; externalidades.
Neoclásicos (Solow, Swan, Meade...)	¥ El crecimiento a largo plazo depende fundamentalmente del progreso técnico. Concurrencia perfecta, rendimientos constantes, rendimiento decreciente del capital; progreso técnico explicado externamente.
Neoliberales	¥ Liberalización económica orientada a restituir el libre juego de las fuerzas del mercado, la reforma del Estado guiada por estrictos principios de subsidiaridad y de neutralidad, y la amplia apertura externa encaminada a integrar mercados a escala mundial.
Nuevas Teorías de Crecimiento O Modelo de Crecimiento	¥ El crecimiento a largo plazo depende de la acumulación de capitales físicos, de capital humano y de conocimientos, explicados en función de expectativas de ganancia; externalidades y rendimientos crecientes.

Nota. Tomado de: (Forte & Rueda, 2011)

La teoría de Crecimiento es considerada para este trabajo de investigación como la más acertada ya que las políticas orientadas a promover el desarrollo regional han estado vinculadas a esta modelo o teoría del crecimiento económico. Más que analizar al crecimiento económico de las sociedades industriales teniendo como idea implícita la prosperidad y la generación de expectativas sociales relacionadas con el

pleno empleo, el aumento del consumo masivo y mayores cantidades de bienes y servicios, resulta importante estudiar su dimensión como proceso sustantivo de la realidad social. Al ser un objetivo de política económica, el crecimiento económico remite a cierta retórica que ejerce un poder simbólico y emocional sobre los individuos y su acción social, al tiempo que incita a la suma de esfuerzos para un proyecto y propósitos comunes.

“La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades”. (Sánchez, 2002)

Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

El desempeño financiero de una organización, es sin duda uno de los aspectos más importantes y difíciles de determinar. En la búsqueda de su determinación se han creado medidas cuantitativas como utilidad, rentabilidad, liquidez y otros, e indicadores cualitativos como innovación, perspectivas de mercado, talento y moral de los empleados, lealtad de los clientes, calidad de administración y otras.

“La rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Dicha rentabilidad se calcula

mediante el siguiente coeficiente: Utilidad Neta / Capital Contable". (Urias, 1991, p. 15).

La liquidez es la capacidad de una compañía de reunir efectivo a corto plazo para cumplir con sus obligaciones. La liquidez depende de los flujos de efectivo de la compañía y de la constitución de sus activos circulantes y sus pasivos circulantes.

La solvencia es la viabilidad y la capacidad a largo plazo de una compañía de pagar sus obligaciones de largo plazo. Depende tanto de la rentabilidad a largo plazo de la compañía como de su estructura financiera (estructura de capital). (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007).

Reconocimiento de ingresos. Los ingresos se reconocen cuando se ganan y se realizan o son realizables. Los ingresos se ganan cuando la compañía entrega sus productos o servicios. Esto significa que la compañía ha cumplido con su parte del trato. Los ingresos se realizan cuando el efectivo se adquiere a cambio de los productos o servicios entregados. Los ingresos son realizables cuando la compañía recibe un activo a cambio de los productos o servicios entregados (a menudo cuentas por cobrar) que es convertible en efectivo. En ocasiones resulta difícil decidir cuándo se reconocen los ingresos. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007).

Correspondencia de gastos. La contabilidad según el principio de acumulación dispone que los gastos se igualen con sus ingresos correspondientes. Este proceso de correspondencia es diferente para dos tipos principales de gastos. Los gastos que se originan en la producción de un producto, o servicio, llamados costos del producto, se reconocen cuando se entrega el producto o el servicio. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007).

2.1.1 Estudio de Mercado

Con el Estudio de mercado se trata de averiguar la respuesta del mercado ante un producto o servicio, con el fin de plantear la estrategia comercial más adecuada. El mercado es el conjunto de compradores y vendedores de un producto o servicio. (Kotler, 2001).

Es necesario identificar varios términos importantes para el desarrollo de un efectivo estudio de mercado.

Demanda

Cantidad del producto que los compradores están dispuestos a adquirir a un determinado precio.

Oferta

Cantidad de producto que los vendedores están dispuestos a ofrecer a un determinado precio. Los elementos básicos del mercado son el producto, precio, clientes potenciales y competencia.

Tamaño del mercado

Es la cantidad vendida durante un periodo determinado en una area geográfica concreta, medida en unidades físicas o económicas, corresponde a lo que se llama mercado actual. Cuando se hace un trabajo comercial, se considera cual es el mercado, entonces de habla de mercado potencial, que abarca compradores reales y compradores potenciales. (Kotler, 2001).

Estructura del mercado

La estructura del mercado viene determinada, además de por los aspectos del entorno general, por los agentes que actúan en él, que son:

- Fabricantes de bienes y prestadores de servicios
- Intermediarios

- Prescriptores
- Compradores

Estructura del mercado

Para orientar las acciones comerciales hacia los posibles compradores y que tengan una eficiencia máxima hay que conocer a los posibles compradores y dirigir a ellos de la manera más directa posible el producto o servicio, para lo cual se debe segmentar el mercado, utilizando los siguientes criterios:

- Geográficos: Barrio, localidad, provincia, zonas cálidas o frías, etc.
- Demográficos: Edad, sexo, etc.
- Personales: Estilos de vida, profesión, ingresos, cultura, etc.
- Familiares: Tamaño y estructura de las familias, situación, etc.
- Psicológicos: Motivaciones de compra, actitud ante el producto, etc.
- Conductuales: Fidelidad a un producto o marca, regularidad de compra, etc.

(Kotler, 2001).

Clientes

Consumidor, cliente, comprador y usuario según Philip Kotler es una persona que satisface una de sus necesidades utilizando hasta su término y destruyendo un producto o un bien. (Kotler, 2001).

Una parte de la información que se obtiene con la segmentación de mercado permite establecer cuáles son los consumidores que han tomado la decisión de compra y que satisfacen sus necesidades con los productos que ofrecen. Para lo cual se deben realizar varias preguntas.

1. ¿Quién decide, quién compra, quién paga y quién consume?
2. ¿Qué se compra y por qué?
3. ¿Cuándo se compra y con qué frecuencia?

4. ¿Dónde se compra?
5. ¿Cuánto se compra?

La Competencia

Se puede definir la competencia como la concurrencia en el mismo mercado de distintos oferentes de bienes o servicios. (Kotler, 2001).

Identificación de los competidores de la empresa

Competencia de marca: Una empresa puede considerar a sus competidores como otras firmas que ofrecen bienes y servicios similares a los mismos clientes y rango de precios similares.

Competencia de industria: Las empresas perciben como competidores a todas las empresas que fabrican el mismo producto o tipo de producto.

Competencia de forma: La empresa considera como competidores a todas las empresas fabricantes de productos que proporcionen el mismo producto.

Competencia genérica: Una empresa puede considerar como competidores a todos las empresas que compiten por el mismo valor de consumo.

Comunicación integral de marketing

Se refiere a la coordinación e integración de todas las herramientas, vías y fuentes de comunicación de marketing de una empresa dentro de un programa uniforme que maximice el impacto sobre los clientes y otras partes interesadas a un costo mínimo. Esta integración afecta toda la comunicación de empresa a empresa, canal de marketing, centrada en los clientes y dirigida internamente de una empresa. (Clow & Baack, 2010).

Plan de comunicación integral de marketing

El plan coordina los esfuerzos de todos los componentes de la mezcla de marketing. El propósito es lograr la armonía en los mensajes enviados a clientes y a

otros. El mismo plan integra todos los esfuerzos promocionales para mantener en sincronía el programa total de comunicación de la empresa. (Clow & Baack, 2010).

2.1.2 Estudio Técnico

“El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal”. (Baca, 2010)

Un estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita. (Rosales, 2005)

Durante el estudio técnico se analizarán elementos relacionados con las características básicas del producto y/proceso que se pretende implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada de cada uno de los procesos con el propósito de mostrar todos los requerimientos para llevar a cabo el proyecto.

Uno de los puntos de gran importancia es analizar el tamaño óptimo de la planta la cual debe justificar el incremento de la producción y el número de consumidores que se tendrá para no arriesgar a la empresa en la creación de una estructura que no esté acorde al incremento de la demanda. Con cada uno de los elementos que forman parte del estudio técnico se realiza un análisis de la inversión para posteriormente conocer la viabilidad económica del mismo.

Componentes del estudio técnico

Diferentes autores proponen de distinta manera los componentes esenciales que conforman el estudio técnico de un proyecto de inversión. A continuación, se detalla la estructura básica de la que está compuesto un estudio técnico según Baca (2010).

- Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto
- Análisis y determinación del tamaño óptimo del proyecto
- Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos
- Identificación y descripción del proceso
 - Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto. (Baca, 2010).

Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto responde al comportamiento existente entre la dimensión del mercado y la capacidad para atenderlo. Realizada la proyección de la demanda y la estimación de la misma, se obtuvo valores que determinan la cantidad de masa de harina de trigo para empanadas que se deben producir indicando con ello tanto la dimensión del mercado como la capacidad del proyecto de acuerdo a los recursos disponibles.

Determinación del Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto debe estar relacionado con la capacidad física o real de producción, durante un periodo normal. Esta capacidad se expresa en cantidad producida por unidad de tiempo, es decir, volumen, peso, valor o número de unidades de producto elaboradas.

En este estudio se describe que proceso se va a utilizar y cuánto costará los materiales que se necesitan para producir y vender. Estos serán los presupuestos de

inversión y de gasto, permitiendo medir el monto de las inversiones y de los costos de operación.

Disponibilidad de recursos financieros

Para cubrir las necesidades de un proyecto industrial se puede extraer de dos fuentes principales:

- Del capital social suscrito y pagado por los accionistas de la empresa
- De los créditos que se pueden obtener de instituciones bancarias y de proveedores.

Para la realización de este proyecto se financiará de recursos financieros que provienen de créditos en instituciones financieras para la puesta en marcha del incremento de la línea de producción.

Disponibilidad de mano de obra

El número de personas para la operación del proyecto está en función de la capacidad inicial de producción y según un presupuesto económico inicial, el mismo que pueda ponerse en marcha y cubrir con la demanda del producto. Se ha analizado al personal de mano de obra directa de la empresa, con la contratación de dos operarios y un jefe de producción se puede cubrir la demanda de incremento de producción de masa de harina de trigo para empanadas; así mismo se e dispondrá de una persona encargada del almacenamiento y traslado de los productos a los lugares de expendio.

El personal necesario en la operación de la planta se clasifica en:

Mano de obra directa: la cual interviene directamente en la transformación de insumos a productos.

Mano de obra indirecta: esta no tiene una relación directa con la producción del producto, sus tareas son auxiliares (limpieza, supervisión, etc.).

Personal de administración y venta: se dedica a la administración de la planta y a la venta y comercialización del producto final.

Maquinaria y tecnología

La elaboración de masa de harina de trigo para empanadas comprende más del uso de mano de obra, el montaje de maquinaria y tecnología en sus procesos. En la actualidad existen varias maquinarias para la producción de este tipo de productos.

Para producir de masa de harina de trigo para empanadas se utilizará entre otros el siguiente equipamiento tecnológico:

- Máquina amasadora de harina
- Máquina laminadora
- Mesón de acero inoxidable
- Cortadora de discos de diferentes tamaños
- Cortadora tipo pizza
- Selladora de empaques

Todos esos equipos serán utilizados para la producción de la masa de harina de trigo para empanadas, conocidos como discos de empanadas; así como para la fase final de empaqueo del producto, manteniendo así su inocuidad.

Insumos y materia prima

Una de las principales materias primas. Como es la harina de trigo, será adquirida a través de distribuidores al por mayor, con la finalidad de comprar productos a un costo más bajo, así como los demás insumos menores también serán adquiridos mediante proveedores de una selección adecuada del mejor producto y a un costo muy conveniente para mantener nuestro producto a un precio adecuado a la competencia y atractivo para el consumidor.

2.1.3 Estudio Organizacional

Según lo manifiesta Daft, Teoría y Diseño Organizacional, 2010, los elementos claves en una organización, no son los tradicionalmente conocidos como las políticas y procedimientos; las estructuras están conformadas por las personas y las relaciones entre ellas, una organización coexiste cuando los individuos interactúan entre sí para realizar funciones fundamentales que ayudan a lograr las metas, las nuevas tendencias reconocen lo importante que es el capital humano en las organizaciones. Esto permite determinar las capacidades operativas y administrativas de una empresa y permite evaluar con mayor precisión las fuerzas internas como son las fortalezas y debilidades; así como las fuerzas externas, oportunidades y amenazas.

Estructura Organizativa

La estructura organizacional de una compañía sea el régimen jeraquico elegido por el que se gestiona un conjunto de individuos para cumplir con el incremento continuo de las compañías, todos los empleados tienen claro cual es su posición dentro del procedimiento, lo que permite establecer reglas de acción, procesos perfeccionados, responsabilidades productivas y efectos controlados. Mintzberg, 1984 define que una estructura organizacional es el conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en tareas distintas y la posterior coordinación de las mismas. Así mismo Strategor, 1988; explica que es el conjunto de las funciones y de las relaciones que determinan formalmente las funciones que cada unidad deber cumplir y el modo de comunicación entre cada unidad.

Características estructura organizacional

Es preciso ver algunas de las principales características de la estructura organizativa de las organizaciones.

- Es un proceso continuo y versátil con el tiempo.
- Puede ser centralizado y descentralizado, dependiendo si las decisiones parten de un conjunto de altos cargos o de los propios equipos de trabajo.
- Especialización de las distintas áreas.
- Coordinación y colaboración entre equipos o departamentos.
- Estandarización de protocolos, burocratización y procedimientos.
- Adaptada a la estrategia que persigue la organización.
- Funciones definidas claramente y entendidas por todo el equipo.

Tipos de Estructuras organizacionales

Los principales tipos de estructura organizacional.

- Divisional
- Funcional
- Matricial
- Geográfica
- Central
- Lineal
- Horizontal

Elementos de la estructura organizacional

Todo sistema organizacional de una empresa parte de unos elementos claves con los que elaborar un plan que haga posible el crecimiento de la misma.

- Numero de empleados
- Disposición y extensión geográfica
- Nivel de desarrollo del producto
- Relación de autoridad central o descentralizado
- Grado de control de calidad del producto o servicio
- Mercado o modelo de negocio

2.1.5 Estudio Económico Financiero

Según (Cantú, 2010), El objetivo del estudio económico es determinar la viabilidad del proyecto, para lo cual se debe establecer el monto de inversión, cronogramas de inversión, total de costos y gastos, determinar los precios, esto se lo realiza con la información que se ha obtenido en las etapas anteriores.

Según (Álvarez, 2004), mediante el estudio financiero se podrá establecer el total de la inversión que se va a requerir para llevar a cabo el incremento en la producción de la línea de masa de harina de trigo de la empresa en la cual se establecerán los costos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Para ello se debe determinar el monto de la inversión requerida, para realizar este estudio se tomó en cuenta el análisis de la información anteriormente recopilada, esta información ayudará a identificar el tipo de maquinaria requerida de acuerdo a las especificaciones de producción necesarias que permita incrementar la elaboración de las empanadas de harina de trigo y así poder cumplir con los requerimientos del consumidor.

A su vez el plan financiero determinara las proyecciones de ingresos durante los próximos cinco años, también es importante determinar el tipo y monto de financiamiento requerido para la adquisición de la maquinaria que permita el incremento de la línea de producción de harina de trigo.

Para ello se analizan varios conceptos que permiten ejecutar de manera adecuada el presente estudio y llegar al análisis correcto de su ejecución.

Costos de producción

Son los que están relacionados directamente con la operación del negocio. Estos deben ser manejados en forma eficiente para mantener el nivel adecuado de los mismos, ya que el encarecimiento y uso excesivo de los costos resta competitividad a la empresa, por ello dentro del estudio económico deben quedar definidos los costos en los cuales va a recurrir la organización para el desarrollo de sus actividades operativas.

Materias primas

Es el componente principal del producto a producir y se calcula a partir de los requerimientos de materias primas, su uso está dado por el monto de unidades a producir. El control eficiente del uso de la materia prima es de gran importancia para mantener el nivel óptimo de los costos de producción.

Mano de obra directa

La mano de obra directa es el costo tiempo que los trabajadores invierten para producir un bien o servicio. Dentro de este rubro se deben considerar los sueldos y salarios, los impuestos agregados a la mano de obra, horas extras y demás beneficios brindados por la organización y se calcula en base a los niveles de producción proyectados. (Cataño, 2015).

Costos indirectos de fabricación

Según (Cantú, 2010), Son aquellos costos relacionados directamente con el producto y que son necesarios en el proceso de transformación aparte de la materia prima y mano de obra directa. Reconocer estos costos es de gran importancia para establecer el costo de fabricación y el precio de venta del producto.

Gastos de fabricación o producción

Según (Soldevila, 2015), Estos están constituidos por todos los desembolsos para llevar a cabo el proceso de producción de la empresa e incluyen los rubros tales como mano de obra indirecta, y gastos indirectos como (electricidad, combustible, repuestos para mantenimiento entre otros gastos de fabricación).

Gastos de administración y ventas

En este rubro se incluyen los gastos de sueldos y salarios, comisiones por ventas y demás gastos incurridos en el proceso de venta del producto. Dentro de los gastos de ventas en los que se incurren pueden ser desde realizar campañas de promoción del producto, exhibiciones y campañas publicitarias hasta el envío de productos a los clientes.

Gastos financieros

Según (García, 1999), Los gastos financieros se originan de los intereses y comisiones a pagar por el requerimiento de dinero solicitado a las instituciones financieras las cuales son usadas para financiar las actividades operativas de la empresa.

Inversión inicial

Dentro de la inversión inicial se debe considerar la adquisición de los activos fijos (maquinaria) requerida para la puesta en marcha de las operaciones del negocio, a su vez se debe considerar la ampliación o instalaciones en donde se llevará a cabo

el proceso productivo, así como también se debe tomar en cuenta que es necesario mantener un capital de trabajo el cual es necesario para el cual es necesario para la operación normal del proyecto durante el ciclo productivo de la empresa.

Inversión inicial

Según (Bernstein, 2002), La inversión inicial se la puede determinar como la inversión destinada a la adquisición de activos fijos (activos no corrientes), a la adquisición de suministros necesarios para el desarrollo de las actividades y también se puede determinar como el capital de trabajo requerido para desarrollar las actividades empresarial hasta que el proyecto pueda generar rentabilidad para hacer frente a los compromisos financieros.

Activo fijo

Según (Francisco, 2001), Los activos fijos o activos no corrientes son activos a largo plazo que corresponden a bienes y derechos que no serán convertidos en dinero efectivo de forma inmediata como el equipo, la maquinaria, los edificios y el terreno. Los cuales se caracterizan principalmente por existir físicamente, los activos fijos son tangibles y pertenecen a la organización, la cual los utiliza para el desarrollo de sus actividades operacionales, y no están disponibles para la venta como parte sus actividades operativas.

Activo circulante

Activo circulante es un bien o derecho líquido, que puede convertirse en dinero en un tiempo inferior a un año. Es decir, es el dinero que una compañía tiene como capital de trabajo y está disponible para usar en el desarrollo de las actividades operacionales; (Cantú, 2010).

Financiamiento

Según (Wachowicz, 2002), Financiamiento es el requerimiento de recursos monetarios que se requerirá y asignara para llevar a cabo un proyecto específico en el cual pueden requerirse de la adquisición de bienes, servicios y pagos a nómina y adquisición de materiales para llevar a cabo la operación.

Las fuentes de financiación pueden ser de dos tipos:

Fuentes Internas: Son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, a su vez pueden ser recursos provenientes de préstamos otorgados por parte de los accionistas de la organización.

Fuentes Externas: son aquellas que se obtienen de instituciones financieras y compañías ajenas a la organización.

Costos Fijos

Según (Cantú, 2010), Son los costos en los cuales se debe incurrir independiente del nivel de operación de la compañía. Estos representan un problema para la compañía principalmente si los ingresos disminuyen ya que al ocurrir esto se elevan los costos de producción y por ende el precio de venta al público. Entre los principales costos fijos están los arrendamientos, que, aunque la empresa produzca o no hay que cancelarlos.

Costos Variables

Según (Soldevila, 2015), Los costos variables están determinados de acuerdo al nivel de producción de la compañía, ya que a mayor producción se requerirán mayores insumos y mano de obra para incrementar las unidades producidas, dentro de los costos variables se encuentran la materia prima, mano de obra y los CIF (costos indirectos de fabricación).

Utilidad Operacional

Es el resultado de tomar los ingresos operacionales y restarles los costos y gastos operacionales, que son aquellos relacionados directamente con el objeto social de la empresa y su actividad principal. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007)

Gastos

Los gastos son consecuencia de las actividades que realizan las empresas, los cuales van cargados directamente al estado de resultados de la organización. (Soldevila, 2015).

Capital de trabajo

Es considerado como aquellos recursos que necesita una empresa para poder realizar sus operaciones. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007)

Punto de equilibrio

Es aquel nivel de operaciones en el que los egresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos. Es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades. Es la cifra de ventas que se requiere para cubrir los gastos y costos de la empresa y en consecuencia no obtener ni utilidad ni pérdida. (Wild, Subramanyam, & Halsey, 2007)

2.2 Marco Referencial

En la Escuela Superior Politécnica del Litoral existe un tema denominado “Proyecto de inversión para la producción industrializada y comercialización de empanadas al horno en la ciudad de Guayaquil”, en la facultad de Ciencias Económicas, escrito por los estudiantes Ingrid Daniela Parra Santos, Geraldine Lizbeth Santillán López, en el año 2008, el resumen de este trabajo manifiesta que la empresa se dedicará a la venta de empanadas al horno, pero que por falta de infraestructura la producción del producto será elaborada mediante la contratación de

la fábrica TIOSA S. A. por ser una empresa dedica a la producción de masa de pan congelados.

La diferencia de ambos trabajos radica en que la Escuela Superior Politécnica del Litoral, tiene la idea de la venta de empanadas al horno, utilizando una empresa para la producción de la masa de harina, mientras que la propuesta en el presente trabajo es incrementar la producción de masa de harina de trigo para empanadas, es decir se elaborara la materia prima principal para la elaboración de las empanadas, los conocidos “discos de empanadas”, los cuales serán comercializados en tiendas, cafeterías, supermercados y negocios similares, que se dedican al expendio de empanadas al por menor.

La Universidad Nacional de Loja tiene un proyecto denominado “Proyecto de Factibilidad para la creación de una Empresa Productora y Comercializadora de empanadas de harina de trigo con rellenos dulces en la Ciudad de Loja”, del área jurídica social y administrativa, de la carrera Administración de Empresas, elaborado por Mayra Patricia Chalán Gualán, en el año 2016, el trabajo está basado en la preparación de las empanadas para su posterior comercialización, empacadas en unidades de 5 empanadas por paquete y puestas a la venta en el local que se implementará.

Mientras que el proyecto del presente trabajo, produce masa para empanadas de harina de trigo y elaborar discos de empanadas, que pueden ser rellenas de toda clase de productos, sean estos de sal o de dulce, en función de las necesidades del cliente, que en este caso son negocios o emprendimientos encargados de vender empanadas en unidades.

La Universidad Santo Tomás de Aquino de Bogotá tiene un proyecto titulado plan de negocio para el fortalecimiento empresarial de la empresa “Thego

empanadas”, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, del Programa de Administración de Empresas, elaborado por Miguel Ángel Pérez Betancourt y John Alexander Quevedo Moreno, en el año 2015, el trabajo está basado en ¿cómo lograr un crecimiento significativo con nuevos puntos de venta y un aumento de las ventas de la empresa?

La diferencia que existe con este trabajo es el enfoque del problema planteado, ya que ellos se basan en el incremento de nuevos puntos de ventas y aun de las ventas de empanadas, mientras que el enfoque dado en el presente trabajo es más al factor de la rentabilidad financiera con el incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas.

2.3 Variables conceptuales de la investigación

Variable Independiente: Factores Económicos

Según el libro Economía, 2008, Economía y Organización de empresas, del Seminario de profesores de Economía del Gobierno de Aragón manifiestan que los factores económicos son los que afectan a las relaciones de producción, distribución y consumo de una empresa, es decir, a la forma en que la sociedad decide usar los recursos. Entre los más significativos se encuentran la política fiscal que establece la práctica del Estado en la economía a través de las decisiones del gasto público y los impuestos. La política económica es la injerencia que hacen los bancos centrales sobre el monto de fondos en circulación mediante el control del tipo de interés. La inflación ejerce como el crecimiento continuo y extendido de los precios de los bienes y servicios, lo que provoca un incremento de los costos de los factores, lo cual en ocasiones genera desconfianza. El tipo de cambio ejerce en el precio de una moneda expresado en otra, afectan a aquellas empresas que se relacionan con el exterior en la compra venta de los productos. Así mismo el ciclo económico consiste

en las fluctuaciones económicas de la producción total, el PIB, acompañada de fluctuaciones de la mayoría de las variables económicas entre las que cabe destacar el nivel de desempleo y la tasa de inflación.

Los factores económicos comprenden el estado general de la situación económica de un país, que constituye una de las consideraciones más importantes en la formulación de planes de inversión, pues el nivel de esta variable tiende a crecer rápidamente en tiempos de bonanza económica y a decrecer durante periodos de recesión. Además, según Maza y González (1992) no es necesario que se materialice el crecimiento o la recesión económica, basta con que se generen expectativas en uno u otro sentido para que ello afecte significativamente las decisiones de los empresarios.

“Los factores económico-financieros presentes en las decisiones de inversión incluyen aspectos que pudieran afectar la realización de proyectos como: variables y políticas macroeconómicas, rentabilidad propia del proyecto, condiciones y costo de financiamiento, entre otros”. (Keynes, 1976, pág. 356). Según el libro *Economistas para no economistas* de Triunfo, Torello, & Berretta, 2003, los bienes y servicios que utilizan los factores de producción con diferente intensidad, los países bien dotados en un factor dispondrán del mismo en forma más barata y por lo tanto menor será el costo de producir los bienes que lo usan, en relación a los que usan otros factores. En consecuencia, estos factores productivos serán baratos, de acuerdo a las ventajas comparativas que indican los exportadores de bienes especializados.

Por lo tanto, los factores económicos, así como los de producción tienen una gran importancia, ya que permiten aumentar la capacidad operacional de los negocios actuales. Lo que permite un mayor desarrollo productivo, así como social,

ya que se mejora los niveles de estabilidad laboral del talento humano que genera el proceso productivo de las empresas.

Variable Dependiente: Rentabilidad Financiera

La rentabilidad según Oscar León García es “la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio” (García, 1999, pág. 240), es decir, indica cual es el rendimiento que generan los fondos que se encuentran comprometidos en la organización. Para su determinación y análisis se pueden utilizar una serie de indicadores financieros como son la rentabilidad operativa del activo, la rentabilidad neta del patrimonio y los márgenes de utilidad.

“La doctrina del análisis contable guarda una notable uniformidad a la hora de definir la rentabilidad financiera, generalmente aceptada como un indicador de la capacidad de la empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas. (Segura, 1994, págs. 159-179). Así mismo según lo indica el artículo de Rentabilidad Financiera y Reducción de costos escrito por Morillo M. , 2001, la rentabilidad es una medida referente de las utilidades netas obtenidas en la compañía con las ventas, con la inversión realizada, y con los fondos aportados por sus propietarios. La Rentabilidad financiera señala la capacidad de la empresa para producir utilidades a partir de la inversión realizada por los accionistas incluyendo las utilidades no distribuidas, de las cuales se han privado. Para mejorar el nivel de rentabilidad financiera se pueden incorporar cambios en la rotación del capital contable, en el margen de utilidad neta y, en el apalancamiento financiero, dado que la rentabilidad financiera está compuesta por el producto entre el margen de utilidad neta sobre ventas y la rotación del capital contable.

Si bien la rentabilidad es importante, esta no siempre lo será más que la liquidez. Lo anterior se debe a que, en los problemas de corto plazo, como por ejemplo una

necesidad inmediata de efectivo, la liquidez llega a ser más importante que la rentabilidad, por su parte cuando se enfrentan a situaciones en el largo plazo, como por ejemplo decisiones estratégicas enfocadas en el desarrollo de nuevos productos y mercados, la rentabilidad está por encima de la liquidez.

La Rentabilidad se utiliza frecuentemente para planificar, presupuestar y establecer metas, para evaluar propuestas de inversión y para evaluar el rendimiento de los directivos, unidades de negocio, etc., lo cual se hace con fondos propios porque representan todo aquello que los accionistas han invertido y aquello que han renunciado a retirar.

2.4 Operacionalización de las variables

Tabla 5

Variable Independiente: Factores Económicos

Variable Independiente: Factores Económicos	Conceptualización	Categoría	Indicadores	Items	Técnicas
<p>Los factores económicos comprenden el estado general de la situación económica de un país, que constituye una de las consideraciones más importantes en la formulación de planes de inversión, pues el nivel de esta variable tiende a crecer rápidamente en tiempos de bonanza económica y a decrecer durante periodos de recesión. Además según Maza y González (1992) no es necesario que se materialice el crecimiento o la recesión económica, basta con que se generen expectativas en uno u otro sentido para que ello afecte significativamente las decisiones de los empresarios.</p>	Estudio de Mercado	% de Participación en el mercado	<p>1 ¿Conoce usted los discos para empanadas elaboradas con masa de harina de trigo? 2 ¿Usted consume empanadas elaboradas con masa de harina de trigo? 3 ¿Qué tipo de masa para empanadas preferiría usted? 4 ¿Qué factores inciden en su decisión al momento comprar los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo? 5 ¿Ha consumido empanadas elaboradas por la compañía PRODISEM? 6. Si la anterior fue afirmativa. ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto elaborado por la compañía PRODISEM? 7 ¿Dónde le gustaría adquirir este producto? 8 ¿En qué tipo de presentación le gusta adquirir la masa de harina de trigo para disco de empanadas? 9. Una vez adquiridas. ¿En qué tiempo consume usted el paquete de masa de harina de trigo para discos de empanadas? 10 ¿En el sector de su domicilio a encontrado de venta masa de harina de trigo para disco de empanadas?</p>	Encuesta en base a un cuestionario aplicado a los clientes	
	Estudio Técnico	% de capacidad instalada	Fortalezas Oportunidades Debilidades Amenazas	FODA	
	Estudio Organizacional	Descripción de funciones			

Tabla 6
Variable Dependiente: Rentabilidad Financiera

Variable Dependiente: Rentabilidad Financiera	Conceptualización	Categoría	Indicadores	Items	Técnicas
<p>La rentabilidad según Oscar León García es “la medida de la productividad de los fondos comprometidos en un negocio” (García, 1999, pág. 240), es decir, indica cual es el rendimiento que generan los fondos que se encuentran comprometidos en la organización. Para su determinación y análisis se pueden utilizar una serie de indicadores financieros como son la rentabilidad operativa del activo, la rentabilidad neta del patrimonio y los márgenes de utilidad.</p>	<p>Estudio Financiero</p>	<p>*TIR *VAN *Costo de Operación</p>	<p>*Presupuesto de efectivo *Estado de Resultado *Estado de Situación financiera</p>	<p>*Evaluación Financiera y económica *Punto de equilibrio</p>	

2.5 Marco Conceptual

Economía

“Ciencia que estudia el modo en que la sociedad gestiona sus recursos escasos, susceptibles de usos alternativos. Busca lograr una asignación eficiente de dichos recursos entre sus empleos alternativos con el fin de lograr ciertos objetivos”.

(Rafael Pampillón, 2007)

Ingresos

“Importe de la venta de bienes y prestación de servicios que son el objeto del tráfico de la empresa. Comprende también otros ingresos, variación de existencias y beneficios del ejercicio”. (Rafael Pampillón, 2007)

Recursos

“Conjunto de capacidades humanas, elementos naturales y bienes de capital, escasos en relación a su demanda, que se utilizan casi siempre conjuntamente para producir bienes y servicios”. (Sabino, 1991)

Política

“La política es un escenario de disputa y antagonismo civilizado, donde se plantean diferentes posiciones y alternativas sobre la manera de entender y resolver los conflictos sociales”. (Jiménez B., 2012, pág. 215).

Multidisciplinario

“Los proyectos multidisciplinarios son aquellos en los cuales los investigadores representantes de diferentes campos contribuyen con métodos e ideas de sus respectivas disciplinas hacia el análisis de una pregunta de investigación en particular” (Henaó Villa, García Arango, & Aguirre Mesa, 2017, pág. 179).

Desarrollo

“Implica el crecimiento con variación del perfil productivo de la economía de un país o región. Es una modificación cualitativa, a diferencia del crecimiento que consiste en más de lo mismo, es decir, una variación cuantitativa”. (Rodríguez, 2013)

Aparato productivo

“Recursos tecnológicos, naturales, financieros e infraestructura con los que cuenta un país para llevar a cabo su política económica”. (Diccionario de Economía, Valleta Ediciones, 1999, pág. 31).

Autoabastecimiento

“Cuando la producción nacional con respecto a uno o más bienes, satisface totalmente la demanda interna de un país. Por ejemplo: autoabastecimiento de petróleo”. (Diccionario de Economía, Valleta Ediciones, 1999, pág. 41).

Mercantilista

“Se denomina mercantilismo a un conjunto de ideas políticas o ideas económicas de gran pragmatismo que se desarrollan durante los siglos XVI, XVII y la primera mitad del siglo XVIII en Europa. (EKELUND, 1981, pág. sp).

Macroeconomía

“Es el estudio del funcionamiento de la economía en su conjunto, Por tanto, la política macroeconómica consiste en aplicar una serie de medidas gubernamentales destinadas a influir en el conjunto de la economía”. (Rafael Pampillón, 2007)

Evolución

“Acción de desarrollar o de transformar las cosas pasando gradualmente de un estado a otro, la de las especies; la de una teoría, de una política”. (Sabino, 1991)

Demografía

“Ciencia que estudia las poblaciones humanas, sus características, crecimiento y distribución”. (Sabino, 1991)

Restricción presupuestaria

“Representa el límite máximo de fondos a aplicar a la financiación de un proyecto”. (Rodríguez, 2013)

Capitalismo

“El capitalismo es un sistema económico y social basado en que los medios de producción deben ser de propiedad privada, el mercado sirve como mecanismo para asignar los recursos escasos de manera eficiente y el capital sirve como fuente para generar riqueza”. (Sabino, 1991)

Liberalización

“La liberalización (económica) consiste en el proceso de reducir o eliminar las restricciones o regulaciones previamente impuestas en un mercado. El objetivo de la liberalización económica es permitir que la libre competencia de los agentes lleve a un equilibrio entre la oferta y demanda en el mercado”. (Rafael Pampillón, 2007)

Costo

“Se define como coste o costo al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica. Dentro de este deterioro o utilización de factores que suponen la creación de costes o costos se incluyen el pago a trabajadores, gastos derivados de la actividad económica como servicios de marketing o la compra de mercaderías”.

(Rodríguez, 2013)

Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La tasa interna de retorno o TIR permite saber si es variable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo. La

TIR es un porcentaje que mide la viabilidad de un proyecto o empresa, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos actualizados generados por una inversión”.

(Rodríguez, 2013).

Valor Actual Neto (VAN)

“Se refiere a un criterio de inversión que pasa por actualizar los cobros y pagos de un proyecto para conocer si esa inversión resulta rentable o no”. (Rafael Pampillón, 2007)

Mercado

“Un mercado es el área dentro de la cual los vendedores y los compradores de una mercancía mantienen estrechas relaciones comerciales, y llevan a cabo abundantes transacciones de tal manera que los distintos precios a que estas se realizan tienden a unificarse”. (Rodríguez, 2013).

Producción

“La palabra producción refiere a la acción de producir, a la cosa ya producida, al modo de producirla y a la suma de los proyectos, tanto del sueño como de la industria”. (Sabino, 1991).

Factores

“Es un elemento que actúa como condicionante para la obtención de un resultado”.

(Rafael Pampillón, 2007)

Técnicas

“Pericia o habilidad para usar procedimientos y recursos. Habilidad para ejecutar para ejecutar cualquier cosa o conseguir algo”. (Sabino, 1991)

Estudio Organizacional

“Buscar determinar la capacidad operativa de la organización dueña del proyecto con el fin de conocer y evaluar fortalezas y debilidades y definir la

estructura para el manejo de las etapas de inversión, operación y mantenimiento”.
(Mintzberg, 1984).

Conclusiones

Este capítulo sustenta la ejecución del proyecto, ya que muestra la conceptualización de las teorías que permite su realización, empezando por las teorías de Adam Smith que demarca con más claridad el ámbito de esta componente del saber al describir que la economía, primero es proporcionar al pueblo un abundante ingreso y ponerles en circunstancias de lograr por sí mismos; el segundo, suministrar al Estado de rentas suficientes para los servicios públicos. Así mismo como el análisis teórico de los diferentes estudios que se deben realizar para poner en funcionamiento el proyecto que permiten sostener su elaboración, también la evaluación de las variables, independiente factores económicos y dependiente rentabilidad financiera, que apalancan la aplicación del proyecto, finalmente el marco referencial y conceptual son concluyentes para definir que la teoría utilizada en el presente proyecto de tesis permite sustentar su aplicación en el tiempo.

Capítulo III

3. Marco Metodológico

3.1 Diseño de la Investigación

Diseño de investigación se refiere a la estrategia que adopta el investigador para responder al problema, dificultad o inconveniente planteado en el estudio. El diseño constituye la estructura de cualquier trabajo científico. Brinda dirección y sistematiza la investigación.

Cada tipo de diseño posee características particulares por lo que cada uno es diferente a cualquier otro y no es lo mismo seleccionar un tipo de diseño que otro. La eficacia de cada uno de ellos depende de si se ajusta realmente a la investigación que se esté realizando. Los diseños experimentales son propios de la investigación cuantitativa, mientras los no experimentales se aplican en ambos enfoques (cualitativo o cuantitativo). De este modo existen dos diseños de investigaciones principales, los experimentales o del laboratorio y los no experimentales que se basan en la temporalización de la investigación.

Para la elaboración del presente trabajo se utiliza el diseño No experimental, que según los autores (Santa Paella y Martins (2010)), define: El diseño no experimental es el que se realiza sin manipular en forma deliberada ninguna variable. El investigador no sustituye intencionalmente las variables independientes. Se observan los hechos tal y como se presentan en su contexto real y en un tiempo determinado o no, para luego analizarlos. Por lo tanto, en este diseño no se construye una situación específica si no que se observa las que existen. (pág.87). La investigación no

experimental es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido y no son manipulables. Se hacen inferencias sobre las relaciones entre las variables, sin intervención directa sobre la variación simultánea de las variables independiente y dependiente (Kerlinger, 2002, p.26).

Para el presente trabajo se utilizará el diseño no experimental, transaccional o transversal, que a su vez se divide en:

Diseño exploratorio

Este método permitirá conocer las preferencias de la comunidad en cuanto la problemática planteada, tomando en cuenta el conjunto de variables existentes en el universo de estudio, lo cual permitirá un preámbulo de la investigación planteada. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2010).

Diseño descriptivo

Mediante la aplicación de esta investigación permitirá examinar las características de los datos a extraer, considerando las características de la población en la cual va dirigido el producto, para ello hay que tener en cuenta que los datos se los recogen en base a la hipótesis planteada para luego exponer los datos y analizarlos minuciosamente. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2010)

Diseño correlacional-causal

Tienen como objetivo describir relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. En estos diseños lo que se mide y analiza (enfoque cuantitativo) o evalúa-analiza (enfoque cualitativo) es la relación entre

variables en un tiempo determinado. Este tipo de diseño, también puede precisar sentido de causalidad. (Sampieri, Collado, & Lucio, 2010).

El diseño Correlacional-causal

Este tipo de investigación permitirá analizar cómo interactúan diversas variables, permitiendo identificar las preferencias en el consumo de masa de harina de trigo de diversas marcas en el mercado, identificando las preferencias del consumo del producto con base en su edad, brindando datos estadísticos que señalan coeficientes de correlación del consumo.

3.2 Tipos de Investigación

Tabla 7
Conceptualización de Tipos de Investigación

Experimental	Explicativa	Descriptiva	Correlacional
Según el autor (Fidias G. Arias (2012)), define: La investigación experimental es un proceso que consiste en someter a un objeto o grupo de individuos, a determinadas condiciones, estímulos o tratamiento (variable independiente), para observar los efectos o reacciones que se producen (variable dependiente).	Según el autor (Fidias G. Arias (2012)), define: La investigación explicativa se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación post facto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimientos.(pag.26)	Según el autor (Fidias G. Arias (2012)), define: la investigación descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.(pag.24)	La característica más importante de la investigación correlacional es que las dos variables tratadas son medidas (sin ser manipuladas) y los resultados son ciertos independientemente del tipo de variable (cuantitativa o categórica) (Price, Jhangiani, &Chiang, 2017).

Investigación Explicativa.- La investigación que se llevará a cabo en este proyecto es de tipo explicativa, ya que se busca obtener un conocimiento más profundo sobre el mercado de consumo de masa de harina de trigo, sus alternativas de consumo, y las variables a considerar en un entorno de consumo cambiante y evolutivo.

Investigación descriptiva. -Este tipo de investigación permitirá conocer las características de la población en estudio. Esto se realizará mediante la recolección de datos lo que dará una visión exacta del comportamiento de los consumidores, competidores, características socioeconómicas y demográficas del mercado de la masa de harina de trigo.

3.3 Fuentes de Información

Las fuentes de información son instrumentos para el conocimiento, acceso y búsqueda de la información. Su objetivo principal es el de buscar, fijar y difundir la fuente de la información implícita en cualquier soporte físico.

Fuentes primarias

Para llevar a cabo esta investigación se recurrirá a una gran variedad de fuentes tanto bibliográficas, documentales y encuestas, las cuales brindaran una visión más amplia del universo en estudio. (Sampieri, Collado, & Lucio, 1997).

Fuentes secundarias

Para ampliar y confirmar la información extraída de las fuentes primarias se ha realizado el análisis de: datos publicados en revistas, páginas web, registros académicos lo cual dará una visión más amplia del ámbito en estudio. (Sampieri, Collado, & Lucio, 1997).

3.4 Población

Se entiende por población el "(...) conjunto finito o infinito de elementos con características comunes, para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Esta queda limitada por el problema y por los objetivos del estudio". (Arias, 2006. p. 81). Es decir, se utilizará un conjunto de personas con características comunes que serán objeto de estudio.

La población objeto de estudio estará ubicada en el cantón Durán, parroquia Eloy Alfaro donde se encuentra establecida la microempresa PRODISEM, y va dirigida principalmente a las amas de casa las cuales son principalmente las encargadas de preparar los alimentos en el hogar. La población del cantón Durán está compuesta por 315.724 habitantes, de los cuales existen 235.769 habitantes en la parroquia Eloy Alfaro del cantón Durán, en esta parroquia existen un total de 62.720 hogares, es decir al ser nuestra población objeto de estudio las amas de casa este es el tamaño de nuestra población a encuestar. (INEC, 2018).

Debido a que el número de elementos de la población es limitada, esta se establece como una población finita y al considerarla aún demasiado grande es necesario extraer una muestra del total de la población en estudio, para ello se utilizara la fórmula de población finita.

Población Finita

Esta se da cuando la población tiene un tamaño establecido y limitado, para el estudio del proyecto. (López, 2005).

Población Infinita

Se da cuando es imposible realizar el estudio a todos sus elementos ya que se requerirá de demasiado tiempo y recursos para llevar a cabo el estudio. (López, 2005).

Tabla 8
Población Universo

Población Universo	Cantidad Habitantes	Personas en edad de trabajar (PET)	Cantidad de Hogares
País Ecuador	17.510.643	12.493.682	3.502.128
Provincia del Guayas	4.387.434	3.184.471	490.958
Cantón Durán	315.724	226.555	78.931
Parroquia Eloy Alfaro	235.769	169.754	62.720

Nota. Tomado de: *INEC 2010 proyectada al 2020*

3.5 Muestra de la Población

La muestra de población es un proceso que consiste en tomar un subgrupo de sujetos que sea representativo de toda la población. La muestra debe tener un tamaño suficiente como para garantizar un análisis estadístico.

Con la finalidad de conseguir información acerca del comportamiento de los consumidores en el segmento de mercado de la masa de harina de trigo para empanadas, se debe determinar una muestra del tamaño de la población a la cual se le realizará el estudio, para ello se utilizará la siguiente fórmula para poblaciones infinitas:

Tabla 9 <i>Población Objetivo</i>	
Parroquia Eloy Alfaro	169,754

Nota. Tomado de: *INEC 2010 proyectada al 2020*

Fórmula Muestral

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$

En donde:

N= Tamaño de la Población 169.754

Z= Nivel de confianza 1.96

p= Probabilidad de que ocurra el evento 0.5

q= Probabilidad de que el evento no ocurra 0.5

d= Margen de error 0.05

$$n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2}$$

$$n = \frac{0,9604}{0,0025}$$

$$n = 384$$

La fórmula indica que el tamaño óptimo de la muestra para llevar el estudio del mercado es de 384 personas y la misma dará un nivel de confianza del 96%.

Delimitación de la muestra

La muestra la delimita entre 384 clientes consumidores del producto y en personas que mantengan negocios de similares características que puedan dar su opinión al respecto del producto y que permita obtener criterios reales respecto de la pertinencia del proyecto.

3.6 Métodos de Investigación

Uno de los métodos que se utilizarán para la elaboración de este trabajo será el descriptivo, ya que es uno de los métodos cualitativos que se utilizan en investigaciones que tienen el objetivo de evaluar algunas características de una población o situación particular, va a permitir describir el estado y/o comportamiento de las variables, permite observar sistemáticamente el objeto de estudio y catalogar la información que se observa para que pueda ser utilizada y replicada por otros. El objetivo de este tipo de métodos es obtener datos precisos que puedan aplicarse en promedios y cálculos estadísticos que reflejen tendencias.

Otro método que se implementará es el método explicativo, debido a que este permite encontrar las razones o causas que ocasionan ciertos fenómenos. Su objetivo último es explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste. Los estudios de este tipo implican esfuerzos del investigador y una gran capacidad de análisis, síntesis e interpretación. Asimismo, debe señalar las razones por las cuales el estudio puede considerarse explicativo. Su realización supone el ánimo de contribuir al desarrollo del conocimiento científico.

Técnicas de Investigación

Entre las técnicas de investigación que se utilizarán está la encuesta es una técnica de adquisición de información de interés sociológico, mediante un cuestionario previamente elaborado, a través del cual se puede conocer la opinión o valoración del sujeto seleccionado en una muestra sobre un asunto dado. En la encuesta a diferencia de la entrevista, el encuestado lee previamente el cuestionario y lo responde por escrito, sin la intervención directa de persona alguna de los que colaboran en la investigación.

Esta técnica se la utilizará para obtener datos de diferentes personas los cuales serán encuestados con el objetivo de estudiar y conocer las preferencias de los consumidores. El instrumento a utilizar para llevar a cabo las encuestas es mediante formulario de preguntas las cuales serán enviadas por correo electrónico.

Así mismo se utilizará el FODA Matriz o Análisis FODA, que es una herramienta esencial para el estudio de la empresa. El análisis FODA es una herramienta de planificación estratégica, diseñada para realizar un análisis interno (Fortalezas y Debilidades) y externo (Oportunidades y Amenazas) en la empresa.

Tabla 10
Técnicas e Instrumentos

Técnicas	Instrumentos
Encuesta	Cuestionario
FODA	Matriz

3.7 Procedimientos de la Investigación

El procedimiento que se utilizará para llevar a cabo las encuestas y el análisis FODA durante el trabajo de investigación es el siguiente:

Procedimiento para llevar a cabo la Encuesta

Para la realización de la encuesta se deben seguir los siguientes pasos.

Establecer los objetivos de la encuesta

El primer paso para llevar a cabo la encuesta, es el de establecer los objetivos que se buscan alcanzar con la realización de la misma.

Objetivos como, por ejemplo:

- La aceptación que tendría el producto
- La demanda que tendría

- Gustos y preferencias de los consumidores
- La satisfacción del cliente

Determinación del universo a estudiar

La encuesta se la va a llevar a cabo en la parroquia Eloy Alfaro, perteneciente al Cantón Durán, el mismo que cuenta con una población total de 315.724 habitantes de los cuales 235.769 pertenecen a la parroquia Eloy Alfaro, de los cuales existen 62.720 amas de casa, las cuales son nuestra población objeto de estudio, esto según datos del (INEC, 2018).

La parroquia Eloy Alfaro conforma nuestra población de estudio ya que es en donde la compañía desarrolla sus actividades operativas.

Determinar la información a recolectar

La información a recolectar procedente de la población a estudiar debe permitir cumplir con los objetivos de la encuesta, ya que si el objetivo de la encuesta es conocer la aceptación y demanda de la masa de harina de trigo para empanadas la información a recolectar está conformada de las intenciones de compra, gustos, costumbres, gasto promedio y frecuencia de compra.

Diseño del cuestionario

Una vez determinada la información a recolectar se procederá a realizar el diseño del cuestionario de la encuesta, la cual debe contener las preguntas que permitan obtener la información requerida en el punto anterior.

El cuestionario estará conformado por preguntas cerradas, ya que facilitaran la obtención de respuestas por parte de los encuestados, a la vez que permitirá el procesamiento y análisis de la información.

Cálculo de la muestra

Una vez realizado el cuestionario se procederá a realizar el cálculo de la muestra de la población objeto de estudio, la cual pertenece a la parroquia Eloy Alfaro y al conformarse de 235.769 habitantes de los cuales nuestra población objeto de estudio son 62.720 amas de casa, esta se la considera como población finita, por lo tanto, se aplica la fórmula de correspondiente dicha población, dándonos una muestra de consumidores a encuestar de 73 personas.

Recolección de la información

Una vez diseñado el cuestionario se procederá a recolectar la información requerida, la cual será enviada a los consumidores a encuestar, el cuestionario será enviado mediante correo electrónico para que los mismos llenen el cuestionario.

Contabilización y procesamiento de la información

Una vez recolectada la información se procederá a contabilizarla y procesarla de forma que sea fácilmente analizada. La información de cada una de las preguntas planteadas será representada de forma que se permita conocer la frecuencia y porcentaje de respuestas dadas por los encuestados en cada una de las opciones de respuestas planteadas y también deberán ser representadas gráficamente lo cual facilitara la interpretación de los resultados.

Análisis de la información

Una vez contabilizada y procesada la información se procederá a analizar e interpretar los resultados junto con las conclusiones correspondientes para cada una de las preguntas planteadas.

Análisis FODA

El FODA es una herramienta que permitirá desarrollar estrategias de negocios, mediante el aprovechamiento de las fortalezas y oportunidades, y mediante la

prevención de sus debilidades y amenazas que enfrenta el entorno de la organización, el diagnóstico de análisis FODA debe permitir tomar decisiones acordes con los objetivos de la organización. Para la realización del análisis FODA debemos analizar los siguientes factores.

Procedimiento para el desarrollo del Análisis FODA

Definir Objetivo del FODA

Es el objetivo primario del análisis FODA es obtener información sobre el mercado de la masa de harina de trigo para empanadas lo cual permita afrontar los cambios del mercado mediante el aprovechamiento de las fortalezas y corrección de las debilidades de la compañía, lo cual va a permitir aprovechar las oportunidades y prevenir las amenazas que presente el mercado.

Desarrollo del Análisis FODA

Esto se realizará mediante la recopilación de los factores internos y externos de la compañía, en la cual intervienen los siguientes:

Fortalezas

Recopilar que atributos de la organización serán útiles para la consecución de los objetivos planteados.

Debilidades

Dentro de estos factores se deben analizar que atributos son perjudiciales para la consecución de los objetivos.

Oportunidades

Identificar las condiciones externas del mercado que serán útiles para la consecución de los objetivos.

Amenazas

Identificar qué condiciones son perjudiciales para la consecución de los objetivos.

Ejecutar la Matriz FODA

Una vez planteado el desarrollo del análisis FODA se debe evaluar las estrategias a seguir y ejecutar un plan de trabajo con las estrategias necesarias, sean estas a corto o largo plazo.

Matriz de Aprovechabilidad

El análisis de aprovechabilidad permite identificar la forma en que las fortalezas pueden permitir tomar las oportunidades del ambiente para beneficio de los procesos del negocio.

Es una matriz que correlaciona los factores positivos tanto internos (fortalezas), como externos (oportunidades) entre sí; ponderándolos dependiendo su incidencia en la organización. Se elabora una escala de valoración para ponderar las incidencias que resulte de la evaluación realizada.

Tabla 11
Escala de Valoración

INCIDENCIA	PONDERACION	ESCALA
ALTA	5	70 % - 100%
MEDIA	3	31% - 69%
BAJA	1	0% - 30%

Posteriormente se registran en la matriz de aprovechabilidad, las oportunidades y fortalezas detectadas en la evaluación realizada.

Tabla 12
Matriz de Aprovechabilidad

<div style="text-align: center;"> <i>OPORTUNIDADES</i> <i>FORTALEZA</i> </div>		OP1	OP2	OP3	TOTAL PRIORIDAD
		F1			
F2					
F3					
TOTAL					
PRIORIDAD					

Matriz de Vulnerabilidad

Esta matriz correlaciona los factores negativos tanto internos (debilidades), como externos (amenazas) entre sí; ponderándolos dependiendo su incidencia en la empresa. Se utiliza la misma tabla 44 de escala de valoración para determinar las prioridades.

Posteriormente se registran en la matriz de vulnerabilidad, las amenazas y debilidades detectadas en la evaluación realizada.

Tabla 13
Matriz de Vulnerabilidad

<div style="text-align: center;"> <i>AMENAZAS</i> <i>DEBILIDADES</i> </div>		OP1	OP2	OP3	TOTAL PRIORIDAD
		F1			
F2					
F3					
TOTAL					
PRIORIDAD					

Finalmente se registra en la matriz FODA los resultados de las matrices de aprovechabilidad y vulnerabilidad para diseñar las estrategias que permitan mejorar las condiciones económicas y de producción de la empresa.

Tabla 14
Matriz FODA

MATRIZ FODA		
	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
Matriz Foda	F1	D1
	F2	D2
	F3	D3
Oportunidades (O)		
O1	Estrategia FO	Estrategia DO
O2		
O3		
Amenazas (A)		
A1	Estrategia FA	Estrategia DA
A2		
A3		

Conclusiones

En este capítulo se definen los diseños de investigación a utilizar que permitan de mejor manera recabar la información del presente proyecto, siendo el exploratorio, descriptivo y correlacional-causal los adecuados para emplear en el levantamiento de información, así como los tipos de investigación apropiados para el presente trabajo, tales como experimental, explicativo, descriptivo y correlacional. Con estas herramientas se podrá obtener la información de la manera más idónea.

Definir el tamaño muestral es una arista fundamental para el desarrollo del trabajo, considerando la población adecuada y utilizando la fórmula correcta para definir el número de participante de la investigación.

Para finalizar se establece la encuesta como una herramienta idónea para el levantamiento de información, así como el uso de un FODA que permita evaluar el estado de la microempresa PRODISEM y así mejorar sus ingresos e índices de ventas.

Capítulo IV

4. Formulación del Proyecto

4.1 Análisis e Interpretación

El objetivo de éste capítulo es que la microempresa PRODISEM “producción y distribución de masa de harina de trigo para empanadas”, negocio de un chef – pastelero y panadero, pueda analizar e interpretar la información arrojada a través de las herramientas, tanto la encuesta y el análisis FODA, a fin de aumentar su nivel de producción de materia prima, optimizar la capacidad de producción de la maquinarias, del personal contratado, captar un mayor segmento de mercado, así como presentar el estado actual de producción y la propuesta de incremento.

La encuesta está apoyada en un cuestionario conformado por diez (10) preguntas, las cuales tienen respuestas de una serie de alternativas, entre las cuales el encuestado escoge la que crea conveniente y en base a estos resultados realizar una representación gráfica de los datos que permite presentar mejor y con más eficacia los resultados.

4.1.1 Encuesta

Las encuestas se realizan para poder descubrir, visualizar y analizar el potencial comercial que tendrá un negocio o producto en un determinado nicho de mercado, antes de elaborar la encuesta se debe determinar claramente la población, diseñar una encuesta acorde a los objetivos, marcar un tamaño de la muestra que permita extraer datos fiables y posteriormente seleccionar la muestra para comprobar que la encuesta se realiza al público objetivo. Se deben considerar puntos principales tales como, analizar el público objetivo al cual se va a dirigir para conseguir la máxima

optimización de las estrategias; conocer la competencia y cuáles son sus debilidades y fortalezas, lo cual permite aprovechar en un 100% las habilidades a implementar y finalmente tener clara la opinión, experiencia y satisfacción de los clientes que se pretende captar en el negocio a implementar.

El tamaño de la muestra es de 384 personas, de los cuales se ha encuestado a 100 hombres y 284 mujeres, las preguntas están basadas a conocer que tanto conocen y consumen las personas el producto “masa de harina de trigo para empanadas”, con la finalidad de poder evaluar las expectativas de crecimiento y cuáles serían las alternativas viables de presentación en el mercado local.

A continuación, se detalla las preguntas que se han estructurado con la finalidad de dar inicio al proceso de estudio de mercado y seguidamente la tabulación de los resultados de, así como la interpretación de las mismas.

1. ¿Conoce usted los discos para empanadas elaboradas con masa de harina de trigo?
2. ¿Usted consume empanadas elaboradas con masa de harina de trigo?
3. ¿Qué tipo de masa para empanadas preferiría usted?
4. ¿Qué factores inciden en su decisión al momento comprar los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo?
5. ¿Ha consumido empanadas elaboradas por la compañía PRODISEM?
6. Si la anterior fue afirmativa. ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto elaborado por la compañía PRODISEM?
7. ¿Dónde le gustaría adquirir este producto?
8. ¿En qué tipo de presentación le gusta adquirir la masa de harina de trigo para disco de empanadas?
9. Una vez adquiridas. ¿En qué tiempo consume usted el paquete de masa de harina de trigo para discos de empanadas?
10. ¿En el sector de su domicilio ha encontrado de venta masa de harina de trigo para discos de empanadas?

Pregunta No. 1

¿Conoce usted los discos para empanadas elaboradas con masa de harina de trigo?

Tabla 25
Tabulación de pregunta No. 1

Respuesta	Cantidad	%
Si	374	97%
No	6	2%
Tal vez	4	1%
Total	384	100%

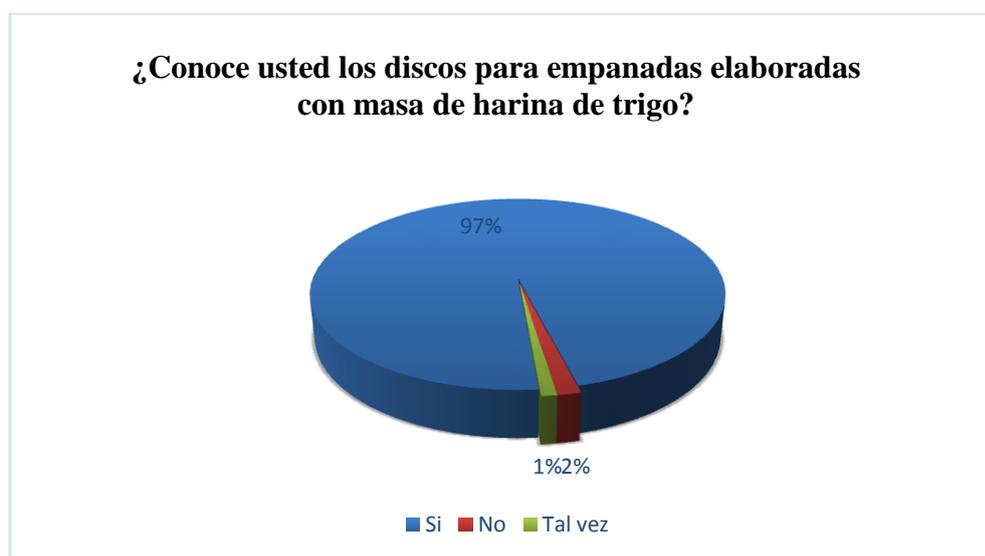


Figura 1: Representación gráfica pregunta No. 1

Interpretación

El 97% de las personas encuestadas manifiestan conocer los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo. Solo el 2% de las personas encuestadas indican no conocer los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo; y el 1% expresan que tal vez la conocen. Esto permite establecer que masa de harina de trigo para empanadas es un producto conocido en el mercado local.

Pregunta No. 2

¿Usted consume empanadas elaboradas con masa de harina de trigo?

Tabla 16
Tabulación de pregunta No.2

Respuesta	Cantidad	%
Si	361	94%
No	17	4%
Tal vez	6	2%
Total	384	100%



Figura 2: Representación gráfica pregunta No. 2

Interpretación

El 94% de las personas encuestadas expresan que si consumen empanadas elaborados con masa de harina de trigo, mientras que el 4% de las personas encuestadas indican no consumir empanadas elaborados con masa de harina de trigo y el 2% de las personas encuestadas manifiestan que tal vez consumen empanadas elaborados con masa de harina de trigo.

Pregunta No. 3

¿Qué tipo de masa para empanadas preferiría usted?

Tabla 17
Tabulación de pregunta No.3

Respuesta	Cantidad	%
Trigo	292	76%
Maíz	19	5%
Verde	73	19%
Total	384	100%

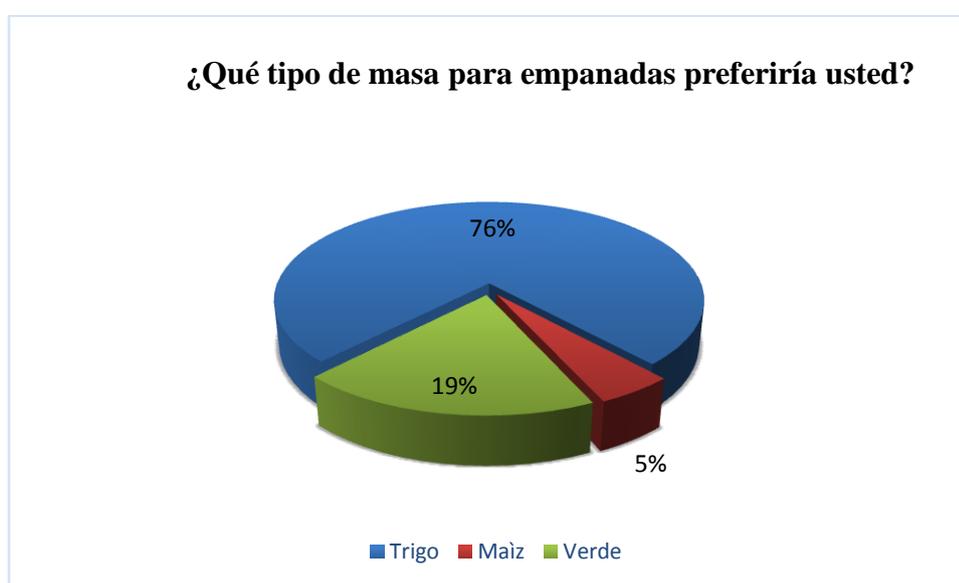


Figura 3: Representación gráfica pregunta No. 3

Interpretación

El 76% de las personas encuestadas manifiestan que prefieren empanadas elaborados con masa de harina de trigo. Solo el 5% de las personas encuestadas indican que prefieren empanadas elaborados con masa de harina de maíz y el 19% de las personas encuestadas expresan que prefieren empanadas elaborados con masa de verde.

Pregunta No. 4

¿Qué factores inciden en su decisión al momento comprar los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo?

Tabla 18
Tabulación de pregunta No.4

Respuesta	Cantidad	%
Precio	214	56%
Calidad	155	40%
Marca	15	4%
Total	384	100%



Figura 4: Representación gráfica pregunta No. 4

Interpretación

El 56% de las personas encuestadas manifiestan que el factor que inciden en su decisión al momento comprar los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo es el precio. El 40% de las personas encuestadas indican que el factor que inciden en su decisión al momento comprar los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo es la calidad y el 4% de las personas encuestadas expresan que el factor que inciden en su decisión al momento comprar los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo es la marca.

Pregunta No. 5

¿Ha consumido empanadas elaboradas por la compañía PRODISEM?

Tabla 19
Tabulación de pregunta No.5

Respuesta	Cantidad	%
Si	51	13%
No	233	61%
Tal vez	100	26%
Total	384	100%



Figura 5: Representación gráfica pregunta No. 5

Interpretación

El 13% de las personas encuestadas manifiestan haber consumido empanadas elaboradas por la compañía PRODISEM. El 61% de las personas encuestadas indican no haber consumido empanadas elaboradas por la compañía PRODISEM. El 26% de las personas encuestadas expresan que tal vez han consumido empanadas elaboradas por la compañía PRODISEM.

Pregunta No. 6

Si la anterior fue afirmativa. ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto elaborado por la compañía PRODISEM?

Tabla 20
Tabulación de pregunta No.6

Respuesta	Cantidad	%
Calidad	7	14%
Precio	9	18%
Ambos	35	69%
Total	51	100%

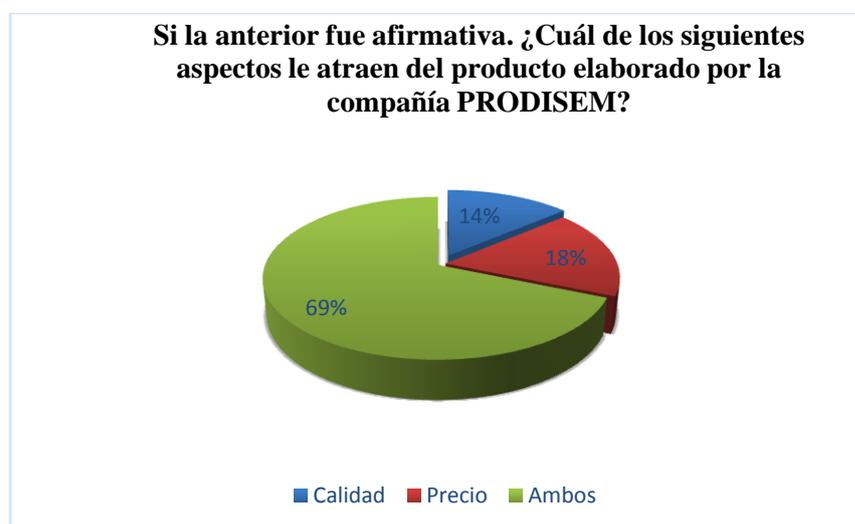


Figura 6: Representación gráfica pregunta No. 6

Interpretación

El 14% de las personas que contestaron afirmativamente la pregunta anterior manifiestan que los aspectos que les atraen del producto elaborado por la compañía PRODISEM es la calidad. El 18% de las personas que contestaron afirmativamente la pregunta anterior indicaron que los aspectos que les atraen del producto elaborado por la compañía PRODISEM es el precio y el 69% de las personas que contestaron afirmativamente la pregunta anterior expresaron que los aspectos que les atraen del producto elaborado por la compañía PRODISEM son el precio y la calidad.

Pregunta No. 7

¿Dónde le gustaría adquirir este producto?

Tabla 21
Tabulación de pregunta No.7

Respuesta	Cantidad	%
Supermercados	100	26%
Mercados	14	4%
Tiendas	270	70%
Total	384	100%



Figura 7: Representación gráfica pregunta No. 7

Interpretación

El 26% de las personas encuestas manifestaron que les gustaría adquirir el producto en supermercados. El 4% de las personas encuestas indicaron que les gustaría adquirir el producto en mercados y el 70% de las personas encuestas expresaron que les gustaría adquirir el producto en tiendas.

Pregunta No. 8

¿En qué tipo de presentación le gusta adquirir la masa de harina de trigo para disco de empanadas?

Tabla 22
Tabulación de pregunta No.8

Respuesta	Cantidad	%
25 unidades	292	76%
30 unidades	67	17%
50 unidades	25	7%
Total	384	100%

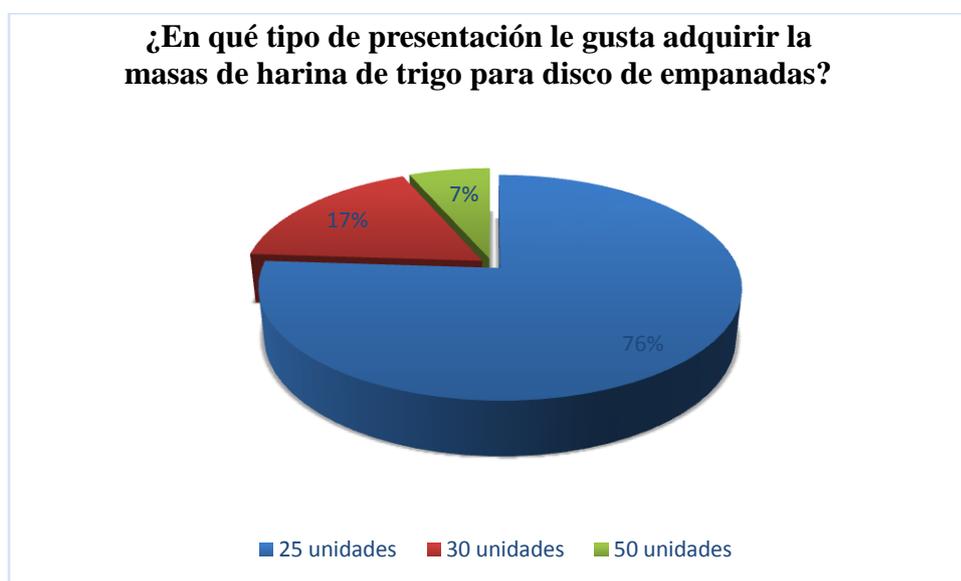


Figura 8: Representación gráfica pregunta No. 8

Interpretación

El 76% de las personas encuestas manifestaron que el tipo de presentación que les gusta adquirir la masa de harina de trigo para disco de empanadas es de 25 unidades. El 17% de las personas encuestas indicaron que el tipo de presentación que les gusta adquirir la masa de harina de trigo para disco de empanadas es de 30 unidades y el 7% de las personas encuestas expresaron que el tipo de presentación que les gusta adquirir la masa de harina de trigo para disco de empanadas es de 50 unidades.

Pregunta No. 9

Una vez adquiridas. ¿En qué tiempo consume usted el paquete de masa de harina de trigo para discos de empanadas?

Tabla 23
Tabulación de pregunta No.9

Respuesta	Cantidad	%
1 día	109	28%
8 días	219	57%
15 días	56	15%
Total	384	100%



Figura 9: Representación gráfica pregunta No. 9

Interpretación

El 28% de las personas encuestas manifestaron que una vez adquirida la masa de harina de trigo para empanadas la consume en 1 día. El 57% de las personas encuestas indicaron que una vez adquirida la masa de harina de trigo para empanadas la consume en 8 días y el 15% de las personas encuestas expresaron que una vez adquirida la masa de harina de trigo para empanadas la consume en 15 días.

Pregunta No. 10

¿En el sector de su domicilio ha encontrado de venta masa de harina de trigo para discos de empanadas?

Tabla 24
Tabulación de pregunta No.10

Respuesta	Cantidad	%
Si venden	115	30%
No venden	189	49%
No se	80	21%
Total	384	100%

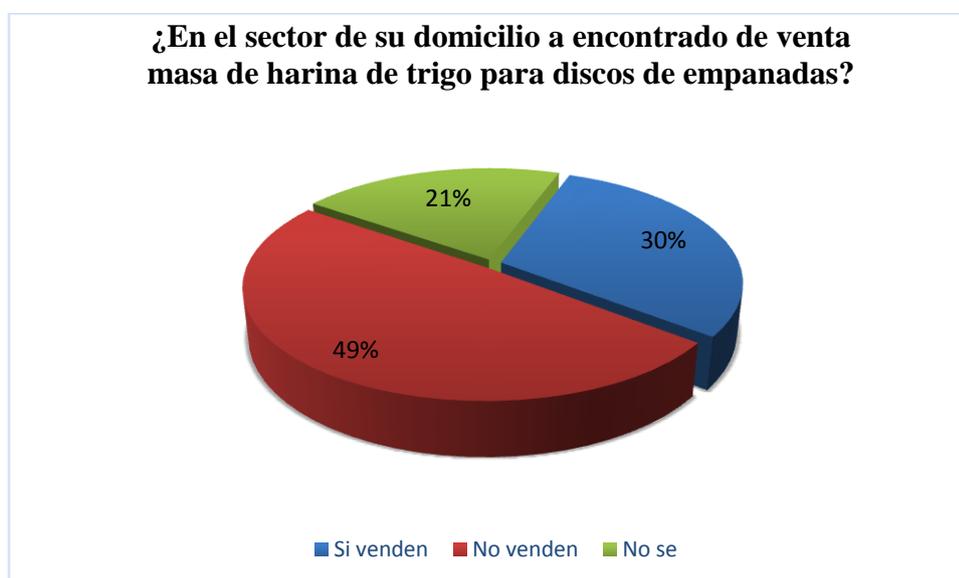


Figura 10: Representación gráfica pregunta No. 10

Interpretación

El 30% de las personas encuestas manifestaron que por el sector de su domicilio si venden masa de harina de trigo para empanadas. El 49% de las personas encuestas indicaron que por el sector de su domicilio si venden masa de harina de trigo para empanadas y el 21% de las personas encuestas expresaron que por el sector de su domicilio no saben si venden masa de harina de trigo para empanadas.

Con la aplicación y análisis de la encuesta realizada se puede medir el porcentaje de participación en el mercado encuestado, respecto del consumo de masa

de harina de trigo para discos de empanadas, la información obtenida permite tener datos relevantes que servirán como base para el presente estudio.

Como revisión inicial se puede determinar que del universo de personas encuestadas consideran lo siguiente:

El 94% afirman consumir empanadas elaboradas con masa de harina de trigo; así mismo el 76% indican preferir este tipo de masa sobre otro (maíz y otro verde), esto da como pauta que el producto tiene aceptación en el mercado. Con esta información como base, se consideran otros factores reflejados en la encuesta, tales como que el 56% de las personas encuestadas consideran que el precio es el factor que índice al momento de tomar la decisión de comprarla masa de harina de trigo para empanadas; y el 70% les gustaría adquirirlas en tiendas, así como el 76% prefieren paquetes en presentación de 25 unidades y respecto al consumo el 57% de las personas encuestas manifiestan que lo realizan el ocho (8) días.

Es decir, con esta información podemos determinar que, al ser un producto conocido en el mercado, para poder incursionar en él, es necesario mejorar los precios de ventas, la distribución del producto, afín de que pueda llegar a tiendas, es decir lugares más cercados al consumidor final; y el tiempo de consumo permite establecer el tiempo en que debemos realizar dicha distribución.

4.1.2 FODA

El análisis FODA es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual del negocio, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permite, en función de ello, tomar decisiones acordes con objetivos de la empresa. El objetivo primario del análisis FODA consiste en obtener conclusiones sobre la forma en que la empresa afronta los cambios y las turbulencias en el

contexto, (oportunidades y amenazas) a partir de sus fortalezas y debilidades internas.

Para el análisis de la microempresa productora de masa de haría de trigo para empanadas es supremamente importante la evaluación del FODA, ya que permite establecer claramente cuál es el terreno en el que se encuentra la empresa, como mejorar sus debilidades, potencializar sus fortalezas y estar atento para las oportunidades y amenazas que el entorno y el mercado le presenta.

En este estudio se encontrará la ponderación que tiene cada una de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que tiene la empresa productora de masa de harina de trigo para empanadas, que permitirá tomar los correctivos necesarios para mejorar sus niveles de producción, comercialización y mercadeo, con lo cual espera incrementar la línea de producción de su producto, discos de masa de harina de trigo para empanadas.

A continuación de detalla la tabla del análisis FODA de la microempresa PRODISEM, producción y distribución de masa de harina de trigo para empanadas, posterior a esto, las respectivas matrices de aprovechabilidad, vulnerabilidad y FODA.

Tabla 25
Análisis FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDADES
<p>F1. El uso de fosfato mono cálcico da una mejor textura a la masa.</p> <p>F2. Mayor tiempo de duración de la masa.</p> <p>F3. Manejo del proceso de producción de los discos de empanadas con las normas BPM (Buenas prácticas de manufactura)</p> <p>F4. El proceso de producción es de fácil manejo.</p> <p>F5. Se cuenta con maquinaria propia para elaborar la masa.</p>	<p>O1. Producto de alto consumo en el mercado.</p> <p>O2. Posibilidad de atender otros mercados fuera de Durán.</p> <p>O3. Posibilidad de diversificar la línea de productos.</p> <p>O4. Incentivos tributarios a emprendedores y artesanos.</p> <p>O5. Explotar el mercado meta, debido a que no existe producción local.</p>
<p>DEBILIDADES</p> <p>D1. Poco conocimiento de la marca.</p> <p>D2. Alta competencia en el sector alimenticio.</p> <p>D3. No se aprovecha la capacidad total de producción, tanto en maquinaria, como en mano de obra.</p> <p>D4. La microempresa es nueva, por lo cual no cuenta con experiencia en la industria.</p> <p>D5. Altos costo de producción.</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>A1. Posicionamiento de otras marcas.</p> <p>A2. Baja producción de materia prima.</p> <p>A3. Entrada de productos sustitutos.</p> <p>A4. El precio de la materia prima está sujeto a efectos inflacionarios.</p> <p>A5. Que los proveedores de materia prima no cumplan con la entrega oportuna.</p>

Tabla 26
Matriz de aprovechabilidad

OPORTUNIDADES	Producto de alto consumo en el mercado. (5)	Posibilidad de atender otros mercados fuera de Durán. (5)	Posibilidad de diversificar la línea de productos. (3)	Incentivos tributarios a emprendedores y artesanos. (1)	Explotar el mercado meta, debido a que no existe producción local. (1)	TOTAL
FORTALEZAS						
El uso de fosfato monocalcico da una mejor textura a la masa. (4)	5	5	3	1	1	15
Mayor tiempo de duración de la masa. (5)	5	5	3	1	1	15
Manejo del proceso de producción de los discos de empanadas con las normas BPM (Buenas prácticas de manufactura). (3)	5	5	3	1	1	15
El proceso de producción es de fácil manejo. (5)	5	5	3	1	1	15
Se cuenta con maquinaria propia para elaborar la masa. (5)	5	5	3	3	1	17
TOTAL	25	25	15	7	5	

Tabla 27
Matriz de vulnerabilidad

DEBILIDADES	Poco conocimiento de la marca. (5)	Alta competencia en el sector alimenticio. (5)	No se aprovecha la capacidad total de producción, tanto en maquinaria, como en mano de obra. (5)	La microempresa en nueva, por lo cual no cuenta con experiencia en la industria. (3)	Altos costo de producción. (5)	TOTAL
AMENAZAS						
Posicionamiento de otras marcas. (5)	5	5	5	3	5	23
Baja producción de materia prima. (3)	5	5	5	3	5	23
Entrada de productos sustitutos. (3)	5	5	5	3	5	23
El precio de la materia prima está sujeto a efectos inflacionarios. (3)	5	3	3	3	3	17
Que los proveedores de materia prima no cumplan con la entrega oportuna. (1)	1	1	1	1	1	5
TOTAL	21	19	19	13	19	

Tabla 28
Matriz FODA

	FORTALEZAS (F)	DEBILIDADES (D)
FACTORES INTERNOS	<ol style="list-style-type: none"> 1. El uso de fosfato monocalcico da una mejor textura a la masa. 2. Mayor tiempo de duración de la masa. 3. Manejo del proceso de producción de los discos de empanadas con las normas BPM (Buenas prácticas de manufactura). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Poco conocimiento de la marca. 2. Alta competencia en el sector alimenticio. 3. No se aprovecha la capacidad total de producción, tanto en maquinaria, como en mano de obra.
FACTORES EXTERNOS	<ol style="list-style-type: none"> 4. El proceso de producción es de fácil manejo. 5. Se cuenta con maquinaria propia para elaborar la masa. 	<ol style="list-style-type: none"> 4. La microempresa es nueva, por lo cual no cuenta con experiencia en la industria. 5. Altos costo de producción.
OPORTUNIDADES (O)	ESTRATEGIAS (FO)	ESTRATEGIAS (DO)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Producto de alto consumo en el mercado. 2. Posibilidad de atender otros mercados fuera de Durán. 3. Posibilidad de diversificar la línea de productos. 4. Incentivos tributarios a emprendedores y artesanos. 5. Explotar el mercado meta, debido a que no existe producción local. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar procesos de producción, utilizando la mejor materia prima lo que permitirá aumentar la participación del mercado. (F1, F2,F3,O1,O2) 2. Producir nuevas variedades de productos que permitan ofrecer variedad de precios. (F4, F5, O3,O5) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar el posicionamiento de la marca mediante el desarrollo de campañas de promociones para dar a conocer el producto. (D1. D4,O2) 2. Establecer alianzas con proveedores de materia prima para obtenerla de forma oportuna. (D2, D3, O1, O2, O3)
AMENAZAS (A)	ESTRATEGIAS (FA)	ESTRATEGIAS (DA)
<ol style="list-style-type: none"> 1. Posicionamiento de otras marcas. 2. Baja producción de materia prima. 3. Entrada de productos sustitutos. 4. El precio de la materia prima está sujeto a efectos inflacionarios. 5. Que los proveedores de materia prima no cumplan con la entrega oportuna. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar estándares de calidad de la producción de forma que permita desarrollar la preferencia del producto entre nuestros los clientes. (F1, F3, A3, A5) 2. Establecer alianzas estratégicas con compañías proveedoras de materia prima, para llevar a cabo la producción. (F5, A4, A5) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener campañas de promoción y publicidad que permitan lograr una mejor posición de la marca. (D1, A1, A4) 2. Contactar con diferentes proveedores de materia prima, para contar con la materia prima necesaria para la producción. (D2, D3, D4, A1, A2)

4.2 Estudio de Mercado

El estudio de mercado es una técnica que permite conocer a los clientes actuales y a los potenciales, de manera que al saber cuáles son los gustos y preferencias, así como su ubicación, edad, sexo, entre otros aspectos, podrá ofrecer los productos que ellos desean a un precio adecuado. Lo anterior lo lleva a aumentar sus ventas y a mantener la satisfacción de los clientes para lograr su preferencia.

En el presente estudio se van considerar como puntos fundamentales el análisis de proyección de demanda y de oferta, así como la demanda insatisfecha, lo que permite tener una visión más clara a que clientela se apunta, el negocio y se intención de incrementar su línea de producción. Otro punto a considerar para la elaboración del estudio de mercado es indicar si las características y especificaciones del producto corresponden a las que desea comprar el cliente, también determinará qué tipo de clientes son los interesados en el producto, lo cual servirá para orientar la producción del negocio y proporcionará información acerca del precio apropiado para colocarlo y competir en el mercado, permite conocer el incremento del tamaño indicado del negocio, con las previsiones correspondientes para las ampliaciones posteriores, consecuentes del crecimiento esperado de la empresa, exponer los canales de distribución acostumbrados para el producto que se coloca y cuál es su funcionamiento.

Este estudio permite ayudar a crear un plan de negocios, mejorar el producto y expandirse a nuevos mercados, así como a determinar que porción de la población comprara el producto, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

4.2.1 Análisis de proyección de Demanda

En esta época de constante evolución, el mercado está encaminado hacia los productos alimenticios de fácil elaboración, de manera que mientras más fácil sea su

elaboración, mayor aceptación tendrán los productos por parte de los consumidores. La producción de masa de harina de trigo se encuentra en pleno crecimiento debido a que hay una oferta creciente en el mercado local.

Para proyectar la demanda de la masa de harina de trigo para discos de empanadas se utilizó como base el estudio de mercado el cual dio como resultado que el 76% de los encuestados prefiere consumir el producto elaborado con esta gramínea, el mismo que permite obtener una idea clara sobre el comportamiento del mercado, suponiendo que existan diferentes eventualidades o contingencias, las cuales pueden llegar a ocurrir en diferentes ámbitos del mercado o pueden darse como consecuencia de medidas políticas aplicadas. Al no existir en el cantón Duran datos históricos de la producción y consumo de masa de harina de trigo para discos de empanadas, para la proyección de la demanda se utilizará la información obtenida en las encuestas y entrevistas realizadas a los habitantes y comerciantes.

Para el cálculo de la demanda se tomó como referencia el consumo promedio de los discos de empanadas de harina de trigo que tienen las familias en el cantón Duran. Las cuales consumen en promedio un paquete de 25 unidades en 5 días y teniendo en cuenta que del total de las personas encuestadas un 94% consume empanadas de harina de trigo, para ello es impotente considerar que cada familia está conformada en promedio por cuatro integrantes.

La proyección de la demanda de la masa de harina de trigo para empanadas para el año 2019 es de 4'010.618 paquetes de 25 unidades en el cantón Duran, esta cantidad da como resultado de considerar las variables de frecuencia de consumo, crecimiento poblacional y que el 94% de la población consume este tipo de producto, lo cual indica que el mercado tiene un gran potencial de crecimiento, basado en la frecuencia de consumo que se reflejan en los resultados de las encuestas realizadas.

4.2.2 Análisis de proyección de oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un determinado número de oferentes está dispuesto a colocar a disposición de los consumidores a un precio determinado, para satisfacer sus necesidades, esto permitirá conocer la cantidad de productos ofrecidos de la masa de harina de trigo para discos de empanadas.

Uno de los factores que afectan el comportamiento de la oferta es el precio del producto, ya que cuando el precio del producto baja, la cantidad de productos ofrecidos también disminuye caso contrario ocurre con la demanda ya que si el precio de la oferta baja la cantidad demandada aumenta. Por el contrario, al aumentar el precio del producto se incrementa la cantidad ofrecida. Esto se aplica en todos los procesos de producción ya que es allí en donde se refleja cual es el costo de producción del producto.

Para determinar la oferta tanto mensual como anual del producto de masa de harina de trigo para empanadas, se ha considerado el total de compañías que ofertan sus productos, la frecuencia de unidades de colocan en el mercado del cantón Duran, entre la 4 compañía que desarrollan operaciones comerciales en el sector, tienen ventas anuales en promedio de 2'984,412 unidades de la masa de harina de trigo, teniendo la microempresa Prodisem una participación de mercado de mercado de 2.01%.

Tabla 29
Proyección de la Oferta

Compañías	Promedio ventas mensuales (paquete)	Promedio ventas anual (paquete)	%
Talcachi s.a. (Labra que Labra)	157,556	1'890,672	63.35
La chilena Laminchile s. A.	59,006	708,072	23.73
Ecuarider s.a.	27,139	325,668	10.91
Prodisem	5,000	60,000	2.01
Total	248,701	2'984,412	100

4.2.3 Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha se da en virtud de la diferencia entre la demanda vs la oferta, ya que, al existir una mayor cantidad de producto demandado, existe una demanda insatisfecha al existir una menor oferta en el mercado del producto.

Tabla 30
Demanda insatisfecha

Descripción	Unidades (Paquetes por 25 und.)
Proyección de la demanda	4'010,618
Proyección de la oferta	2'984,412
Demanda insatisfecha	1'026,206

Según el cálculo la demanda insatisfecha alcanza las 1'026.206 unidades, esto es un 25,59% del mercado del cantón Duran que no están siendo satisfechos con la oferta del producto. Estos resultados permiten identificar que existe una buena oportunidad de negocio en la industria de la masa de discos de harina de trigo para empanadas, ya que existe una gran demanda la cual el mercado actual no satisface en su totalidad, lo que permite establecer que es factible realizar el incremento de la producción de masas de harina de trigo.

4.2.4 Producto

Usos

La masa para empanadas es una fina masa de harina de trigo, rellena con una preparación salada o dulce y cocida al horno o frita. El relleno puede incluir carnes rojas o blancas, pescado, verduras o fruta. La masa, generalmente, es de harina de trigo y suele llevar alguna grasa, aceite o manteca.

Presentación y tamaño

Son paquetes de discos para empanadas de harina de trigo de 25 unidades de 800 gramos, cada una empacada en fundas que presentan el imogotipo de la microempresa,

así como el eslogan; de material de polietileno referencia 640 polifen calibre 3 de las siguientes medidas 10.5” x 10.5” x 1.30”.

De material original de baja densidad, que se encuentran debidamente cerradas, mediante una maquina selladora que impide que el producto se contamine.

El empaque para este producto debe cumplir las siguientes características:

- Proteger el producto ante las alteraciones medio ambientales.
- Brindar permeabilidad para evitar que la humedad altere o dañe el producto.
- Los materiales de empaque a utilizar deben ser inertes y no deben manifestar abrasivos en el transporte.
- Se consideran aptos para el empaque de las empanadas harina de trigo, productos como el polietileno, los cuales deberán cumplir con los estándares internacionales.
- El empaque debe contener una etiqueta en la cual se identifica el nombre de la empresa, nombre del producto, fechas de fabricación y vencimiento.

Naturaleza

El producto principal de la masa de harina de trigo son los discos para empanadas; los productos secundarios pueden ser pastas, tales como ravioles y lasaña, canelones, entre otros.

Sustitutos

Los productos sustitutos que se podrían utilizar son la masa de harina precocida de maíz y la masa de verde cocinado.

Complementarios

Los productos complementarios para la masa de harina de trigo para empanadas son la base del relleno de diferentes sabores y texturas.

Composición

A continuación se detalla la lista de ingredientes de la fórmula para la preparación de la masa de harina de trigo para empanadas.

Tabla 31
Formulación de la masa de harina de trigo

Materia Prima
Harina
Sorbato de Potasio
Grasa
Fosfato Monocalcico
Sal
Colorante
Agua

Marca

La microempresa PRODISEM “producción y distribución de masa de harina de trigo para empanadas”, no tiene una marca posicionada en el mercado. Su imago tipo en forma circular de color amarillo que capta fácilmente la atención del mercado, ya que es un color que se hace destacar de la multitud. Con su eslogan “*Siempre frescas, siempre ricas*”, permite conocer la calidad del producto e invita a probarlo. Su nombre de fantasía “La Salteñita”, simboliza que es crujiente y crocante al paladar.



Figura 11: Imago tipo del producto

Valor Agregado

El valor agregado del producto es la composición de los ingredientes de la masa, que permiten que se grase esta puede ser utilizada tanto para freír, como para hornear, lo que le da versatilidad en su cocción, así mismo esta combinación permite que la masa sea crocante a la hora ser servida.

4.2.5 Precio

Precio Referencial

A continuación, se detallan los precios de venta de las principales compañías competidoras del ramo, las mismas que tiene como domicilio la ciudad de Guayaquil.

Tabla 32
Precios empresas productoras de discos de empanadas

Empresa	Precio
La Chilenita	\$ 1,25
Labra Que Labra	\$ 1,30
Emil	\$ 2,05
Dopane	\$ 1,35
YUB Alimentos	\$ 2.15

4.2.6 Plaza - Comercialización

Mercado

El proyecto de incremento se encuentra concebido para ser desarrollado en el cantón Durán de la provincia del Guayas, debido a que en dicho cantón funciona el negocio, además que de acuerdo con las “proyecciones del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) el ranking por tasa de crecimiento en la provincia del Guayas, lo encabeza el cantón Durán, que pasó de 85,196 ciudadanos en el censo de 1990 a 235,769 en el 2010. Ahora se proyectan 300,488 con un promedio de incremento del 9,02% por año, por encima del promedio de Guayas: 2.90%”, (El Comercio.com, 2018)

Por lo cual el cantón Durán es un nicho de mercado muy importante, ya que permite el desarrollo económico de los negocios o emprendimientos que se realicen. El proyecto se ubica en la parroquia Eloy Alfaro al norte del cantón, donde funciona el local donde de elabora la masa de harina de trigo para empanadas.

Sector

Tipo de empresas

Según información proporcionada por Caterina Acosta, presidente de la Cámara de Industrias a la Revista Ekos negocios, al cierre del año 2017 pasado indicó que los cantones de la provincia del Guayas, aparte de Guayaquil, donde hubo mayor incremento de la industria fueron, el cantón Daule con el 21.4% de crecimiento y 332 empresas; Durán, con el 12.8% y 667 empresas. Sólo en los últimos cuatro años las inversiones han sumado desde el sector privado unos USD 350 millones, los tipos de empresas que más se forman en el cantón Durán son:

Tabla 33

Tipo de empresas ubicadas en el cantón Durán

Tipo de Empresas
Comercio
Industria Manufacturera
Agricultura, ganadería, pesca
Actividades de transporte y almacenamiento
Construcción

Número de empresas

La distribución de las empresas según su actividad económica en el cantón Durán es la siguiente:

Tabla 34
Porcentaje de tipo de empresas ubicadas en el cantón Durán

Tipo de Empresas	%
Comercio	24%
Industria Manufacturera	23%
Agricultura, ganadería, pesca	13%
Actividades de transporte y almacenamiento	10%
Construcción	8%

En el cantón Durán, según los registros del Ranking empresarial de los entes controlados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, no hay empresas dedicadas a la fabricación de masa de harina de trigo para discos para empanadas, lo que mejora la expectativa de incremento de línea de producción.

Distribución Geográfica

El sector empresarial e industrial del cantón Durán se encuentra concentrado en las vías Durán-Boliche, Durán-Tambo y Durán-Yaguachi, sectores a las afueras de las zonas urbanas. El proyecto al ser un negocio a baja escala está ubicado en un sector residencial, es decir donde se cuenta con comisariatos, despensas, tiendas.

Volumen de Facturación

En el cantón Durán el nivel de facturación de las empresas según su actividad es el siguiente:

Tabla 35
Tipo de empresas por actividad económicas cantón Durán

Tipo de Empresas	%	Ingresos por Ventas 2018
Comercio	24%	\$ 586'706,524.63
Industria Manufacturera	23%	\$ 562'260,419.44
Agricultura, ganadería, pesca	13%	\$ 317'799,367.51
Actividades de transporte y almacenamiento	10%	\$ 244'461,051.93
Construcción	8%	\$ 195'568,841.54

Al no existir producción local registra de la masa de harina de trigo para empanadas en el cantón Durán, se han considerado los valores de facturación de las marcas de mayor competencia y que están ubicadas en la ciudad de Guayaquil.

Tabla 36
Facturación de Empresas Competidoras

Razón social	Nombre Comercial	Ingresos por Ventas 2018
Talcachi S. A.	Labra que Labra	\$ 2'243,889.71
Laminados Industrial la chilenua	La Chileñita	\$ 8'426,928.31
Laminchile S. A.		
Ecuarider S. A.	Dopane	\$ 480,000.00

La microempresa PRODISEM, al tener varios años ya elaborando el producto, mantiene información de su facturación o ingresos por ventas de los años 2107, 2018 y 2019, la que se detalla a continuación.

Tabla 37
Ingresos microempresa PRODISEM

Año	Unidades Producidas	Ingresos por Ventas
2017	58.800	\$ 76,440.00
2018	60.000	\$ 77,400.00
2019	60.000	\$ 79,800.00

Fuente: PRODISEM

Ámbito Geográfico

El proyecto de incremento de producción se encuentra ubicado en el cantón Durán, parroquia Eloy Alfaro, en las calles Otavalo y Av. Jaime Nebot, se considera este como un lugar estratégico debido a varios factores; el cantón Durán es un lugar en expansión, según datos estadísticos del INEC, Durán es la sexta ciudad más poblada del Ecuador, se encuentra a 10 minutos de Samborondón y 15 minutos de Guayaquil la ciudad más poblada del Ecuador, el mayor polo de desarrollo comercial del país, lo que permite que el negocio tenga mayores posibilidades de crecer, ya que en el cantón no existe mayor producción de masa de harina de trigo para empanadas.

Población

Existe una población potencial para consumo de masa de harina de trigo para empanadas, debido a que en el sector no se conoce de una empresa dedicada para la fabricación de este producto.

Tabla 38
Población Parroquia Eloy Alfaro

Población Universo	Personas en edad de trabajar (PET)	Cantidad de Hogares
Parroquia Eloy Alfaro	169,754	62,720

Fuente: INEC 2010 proyectada al 2020

Actividad económica

Según el ranking empresarial de los entes controlados por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros en el cantón Durán las actividades económicas se encuentran distribuidas de la siguiente manera:

Tabla 39
Empresas por actividad económica en el cantón Durán

Tipo de Compañía	%	Tamaño	%	Sector	%
Anónimas	95%	Grandes	13%	Mercados de Valores	2%
Responsabilidad Limitada	5%	Medianas	19%	Societario	98%
		Pequeñas	28%		
		Microempresas	40%		

Fuente: Superintendencia de Compañías del Ecuador

Equipamiento de la zona

El cantón Durán cuenta con el siguiente equipamiento: Cercanía a las fuentes de abastecimiento; vías de acceso y comunicación y costo de servicios públicos más baratos; así mismo por encontrarse tan cercano a cantones como Samborondón, Daule y Guayaquil, el acceso a materia prima e insumos es muy rápida.

Competencia

Como se ha constatado en el presente estudio en el cantón Durán no existen negocio legalmente establecidos que produzcan masa de disco de empanadas, es decir que las empresa o marcas que elaboran el producto lo hace desde otros cantones, el más cercano Guayaquil.

Competencia Directa

La competencia directa para la masa de harina de trigo para empanadas de la microempresa PRODISEM, son precisamente las marcas del mismo producto que son fabricadas en otros cantones, entre las más conocidas en el mercado están LABRA QUE LABRA y LA CHILENITA, que se encuentran posicionadas en el mercado.

Competencia Indirecta

Entre los productos que generan competencia indirecta para la masa de harina de trigo para empanadas están los siguientes:

- Empanadas de verdes
- Arepas
- Tortilla de maíz

Proveedor

Para la fabricación de la masa de harina de trigo para empanadas se requiere de varios ingredientes y para eso se debe contar con proveedores que brinden productos de excelente calidad, buenos precios y entrega oportuna.

Tabla 40
Lista de proveedores de materia prima

Descripción	Proveedor 1	Proveedor 2
Harina	Corporación Superior S. A.	Moderna Alimentos S. A.
Sorbato de Potasio	Solvesa Ecuador S. A.	Granotec
Grasa	Corporación Superior S. A.	Moderna Alimentos S. A.
Fosfato	Solvesa Ecuador S. A.	Granotec
Monocalcico		
Sal	Dismacorp S. A.	Comercio Común
Colorante	Levapan del Ecuador S. A.	Laboratorio Cevallos S. A.
Fundas	Productos Paraíso del Ecuador S. A.	Plaslit S. A.
Maquinas	Fritega S. A.	Termalimex
Insumos	Inoxidablesmt	Serviequipos S.A.
Mantenimiento de maquinas	Equindeca	Corempo S. A.
	Multiservicios Técnicos Industriales	Tecniplus

Clientes

Se realizaron encuestas a 384 personas del sector, 100 hombres y 284 mujeres, ubicados en la parroquia Eloy Alfaro, donde se pudo determinar el interés en el consumo de masa de harina de trigo para empanadas y que los clientes potenciales para nuestro producto serán las despensas, tiendas, minimarket, del sector de Durán.

4.2.7 Promoción

Prodisem es una microempresa que según la encuesta realizada solo es conocida por un 12% de las personas encuestadas, razón por la cual la promoción es una arista muy importante en el éxito del producto, más aún que existen marcas posicionadas en el mercado, entre las estrategias de promoción se utilizarán las siguientes:

Campañas BTL (Belowthe Line), este tipo de publicidad utiliza canales más directos para comunicarse con los potenciales clientes, entre esos eventos en el punto de venta, redes sociales, entre otros, las ventajas principales que tiene son los bajos costos, comunicación directa y personalizada con los clientes, muchos canales inclusive son gratuitos.

Tabla 41
Estrategias de Promoción

Estrategia	Publicidad		
Objetivo	Estimular al mercado objetivo del cantón Durán el consumo de los discos de empanadas de harina de trigo de la marca Prodisem, utilizando campañas BTL.		
Importancia	Promover el incremento de la línea de producción del producto, para incrementar las ventas y rentabilidad.		
		¿Para qué?	¿Cómo?
	Redes Sociales	Para posicionar el producto de manera más rápida y efectiva	Promoción pagada En redes sociales, tales como facebook y Instagram
Acción	Eventos en puntos de venta	Campaña de lanzamiento del producto para llegar de manera más directa a los clientes	Música, zanqueros, impulsadoras para degustar el producto, volantes, entregas de plumas con el nombre de la marca.

Los eventos en los puntos de ventas se realizarán los sábados ó domingos, durante los siguientes 8 meses, distribuidos en diferentes horas.

Adicionalmente se ofrecerá las siguientes ofertas:

- Segundo producto a mitad de precio, colocado en las tiendas del sector.
- Descuentos especiales por volumen de compras.

Tabla 42
Presupuesto de Promoción

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Animación y equipo de música	8	\$ 40.00	\$ 320.00
Zanquero	4	\$ 25.00	\$ 100.00
Impulsadora	4	\$ 25.00	\$ 100.00
Volantes	500	\$ 0.05	\$ 25.00
Plumas	150	\$ 0.15	\$ 22.50
Roll Up – Banner	3	\$ 40.00	\$ 120.00
Stand de 80 x 200 cm			
Redes Sociales (facebook e Instagram)	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Total			\$ 937.50

4.3 Estudio Técnico

El objetivo de este estudio es optimizar el flujo de producción para el uso de todos los recursos inmersos en la elaboración del producto, considerando como aristas principales de evaluación, la definición de la localización del tamaño del proyecto, ya que permite establecer la viabilidad de la ejecución del mismo, considerando los factores óptimos para la aplicación.

La determinación del tamaño del proyecto permite establecer la unidad con la cual se ejecuta el incremento de la línea de producción de la masa de harina de trigo para discos de empanadas, considerando que la capacidad instalada faculta a fijar cual será el volumen de producción diario, mensual y anual del producto. Describir adecuadamente el proceso productivo, beneficia la elaboración del producto, debido que ayuda la reducción de pérdidas y desperdicios de materia prima, de igual manera la tecnología y maquinaria a utilizar, así como el diseño de la planta y personal contratado.

La microempresa PRODISEM lleva aproximadamente 3 años en el mercado local, surgiendo de una idea de negocio de un Chef que por sus conocimientos en la rama de la alimentación decidió apostar por la producción de masa de harina de trigo para discos de empanadas, acción que se ha realizado a menor escala, con una producción mínima, que no permite conseguir una rentabilidad considerable, lo que se pretende con el presente estudio es determinar técnica y operativamente la viabilidad del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas, para posterior analizar la viabilidad financiera del incremento.

4.3.1 Localización del Proyecto

El proyecto tiene lugar en Ecuador, provincia del Guayas, la cual tiene el mayor nivel de comercio del país, específicamente en el cantón Eloy Alfaro Durán, el cual está estratégicamente ubicado a 10 minutos de la ciudad de Guayaquil, el establecimiento

para el desarrollo del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas está ubicado en la parroquia Eloy Alfaro, ciudadela Abel Gilbert Pontón 1 etapa en las calles Otavalo y Av. Jaime Nebot.



Figura 12: Mapa de Posición geográfica de Durán

Fuente: Municipio del cantón Durán



Figura 13: Mapa de localización de proyecto

Fuente: Google map

Factores de determinación de localización óptima.

Se han establecido varios puntos importantes para determinar la localización como óptima para el desarrollo del proyecto, las cuales a continuación se detallan:

Disponibilidad de empresas compradoras y clientes

Basado al estudio de mercado se considera viable la localización de clientes potenciales en el sector escogido, ya que la ser un sector popular del norte de Durán, existen un gran número de tiendas, despensas y minimarket para la distribución del producto.

Facilidad de vías de acceso

En el sector donde se encuentra ubicada el establecimiento, cuenta con vías asfaltadas y pavimentadas, que permiten un acceso rápido al lugar.

Existencia de locales comerciales y de arriendo con costos adecuados

En la zona existen locales comerciales que pueden ser adecuados a las necesidades del negocio, los mismos que tienen costos más asequibles que otros sectores del cantón.

Disponibilidad de Transporte

Para llegar al sector donde está ubicada la microempresa, existen varias líneas de buses urbanos e intraprovinciales (Cooperativa 16 de octubre, Compañía UrbaDurán y Transdurban) que permiten de manera rápida desde otros sectores del cantón Durán e incluso desde Guayaquil y Samborondón.

Proximidad a vías principales

La Av. Jaime Nebot Velasco es una vía principal de la zona norte del cantón, la cual accede de manera directa a la Av. Nicolás Lapentti, que es la vía más importante del Durán, ya que conecta con el Puente de la Unidad Nacional

Obras de infraestructura y Servicios Básicos

El lugar donde se va a desarrollar la microempresa, cuenta con los servicios básicos requeridos para poner en marcha el proyecto. En cuanto a obras de infraestructura cuenta con agua potable, luz eléctrica, internet; entre otras. Es importante destacar que en el cantón Durán no se cuenta con servicio de agua potable de manera diaria, pero se cuenta con reservorios de agua en el establecimiento con la finalidad no estar desprovisto de dicho insumo.

4.3.2 Tamaño del Proyecto

La microempresa Prodisem tiene una capacidad actual de producción durante el periodo de tiempo de funcionamiento, inferior a la capacidad instalada con la maquinaria y personal calificado con el que cuenta para realizar dicha labor, en este caso particular, el tamaño se mide por la cantidad de paquetes de masa de harina de trigo de discos para empanadas de 25 unidades cada una de 800 gr. Que produce de manera mensual, a continuación, se describe la producción actual que solo llega a un promedio de 5,000 paquetes mensuales.

Tabla 43
Capacidad de Producción Actual

Producción promedio diaria por persona	No. De días promedio trabajados por semana	No. De operarios	Total de Producción promedio Mensual	Total de Producción Anual
250 paquetes de 25 unidades	5	1	5,000 paquetes de 25 unidades	60,000 paquetes de 25 unidades

Capacidad Instalada

Prodisem cuenta con la maquinaria, equipos y mano de obra para la elaboración del producto, el mismo que no ha sido suficientemente explotado, existiendo un déficit de

producción según la infraestructura instalada, por lo que se hace imperativo potenciar la planta para que dé la producción, ventas y posterior ganancia al proyecto.

De la información proporcionada por el propietario respecto de la capacidad de producción de las máquinas, se determina que la producción diaria de un operario es de un promedio de 400 paquetes de 25 unidades de discos de empanadas al día, considerando todo el proceso productivo que conllevan la preparación, utilizando dos empleados para la elaboración de masa de harina de trigo para empanadas, se pueden producir 800 paquetes de 25 unidades de masa diaria, como producción máxima.

La microempresa PRODISEM, según sus proyecciones de demanda insatisfecha, y ventas tiene como propuesta el primer año incrementar la producción de la siguiente manera y posteriormente realizar un incremento anual del 7%, considerando factores como una adecuada y agresiva campaña de promoción y enfocando a los sectores que fueron parte del presente estudio realizado en el sector Norte de Durán, enfocando a tiendas, despensa, minimarket del sector.

Tabla 44
Capacidad de Producción Propuesta

Producción diaria por persona	Días de la semana trabajados	No. De operarios	Total de Producción Mensual	Total de Producción Anual
300 paquetes de 25 unidades	5	2	6,000 paquetes de 25 unidades	72,000 paquetes de 25 unidades

4.3.3 Ingeniería de Proyecto

Proceso de producción. Para la producción de la masa de harina de trigo para empanadas, el principal objetivo es la gestión de los procesos permitiendo el manejo adecuado de la materia prima para la elaboración y distribución, así como un control de calidad que permita que el producto cumpla con normas sanitarias y de manufactura y óptimas condiciones para la comercialización, considerando los siguientes parámetros de medición.

- Control de la temperatura en las cámaras frigoríficas.
- Control del etiquetado, considerando lote, fecha de elaboración y caducidad
- Control de inventario método FIFO
- Control de buenas prácticas de higiene y manipulación de alimentos.

Selección de Tecnología, maquinaria y equipo.

Para el desarrollo adecuado del proyecto se requiere contar con los equipos y máquinas apropiados que permitan establecer y cumplir con el objetivo del establecimiento, tanto a nivel productivo, como a nivel administrativo, para lo cual se presenta una lista de maquinarias, insumos. Equipos y muebles de oficina, que son parte interviniente del proyecto.

Tabla 45
Lista de Maquinarias y equipos para producción de producto

Ítems	Detalle	Cant.	Precio	Total
1	Batidora amasadora 30 cuartos de galón de capacidad; de tres velocidades; equipada con motor de 1 HP; tazón de acero inoxidable; un batidor globo de alambre; un batidor plano; y un batidor de gancho. Espec. eléctrica 115/60/1	1	\$ 2,350	\$ 2,350
2	Laminadora de Masa En Acero inoxidable, rodillos de Acero quirúrgico, niveladores para masa, mesón de acero, Motor de 1hp de voltaje 110v	1	\$ 1,650	\$ 1,650
3	Mesón de acero inoxidable Medida 1.20x60x90cm Total en Acero inoxidable División en medio.	1	\$ 350	\$ 1,200
4	Anillo cortador Anillo de Acero inoxidable. Diámetro 16 cms. x 4.5 cms. de profundidad.	2	\$35	\$70
5	Cortador tipo pizza Cortador de Pizza 2 en 1 de Acero Inoxidable Torta cuchillo para pastel de Pala de Cocina accesorio herramientas de Pizza	3	\$ 10	\$ 30
6	Maquina selladora de fundas plasticas Largo de sellado. 500 mm. ; Espesor de sellado: 2.5 mm ; Voltaje: 110 V Potencia: 500ww; Perilla de regulación de calor; Peso: 7.5kg.	1	\$ 70	\$ 70
7	Cocina Industrial 3 quemadores construcción en material mixto clase A con pintura electrostática (Al Calor), con medidas son 120 x 48 CM, altura de 77 cm cada hornilla es de 34 x 40 CM con parrillas gruesas.	1	\$ 180	\$ 180
8	Frigorífico 4 Bandejas Refrigerante Congelador Puertas herméticas de acero inoxidable, estructura interna y externa de acero inoxidable, Control manual o digital, Motor ecológico a 110 v., Bodega de congelación	1	\$ 1,200	\$ 1,200
9	Perchas metálicas De hoja gruesa con medidas de 2.10 m de alto x 1.45 m largo x ancho de 0.45 m. 7 bandejas.	5	\$ 90	\$ 450
10	Aire acondicionado Sistema de Ahorro Alta Eficiencia Energética Gas R410, enfriamiento eficaz, reinicio Automático, sistema de flujo de aire silencioso. 24000 btu	2	\$ 489	\$ 978
11	Extracto de aire Extractor de 5 aspas diámetro de la aspa 10" en la parte trasera es cuadrado Encendido directo con tomacorriente Bajo consumo de energía Ventana posterior de 3 rejillas	3	\$ 29	\$ 87
12	Coche transportador	2	\$ 135	\$ 270
13	Purificador de agua Sistema de purificación utilizado: Osmosis inversa. Etapas de filtrado: 5. Galones por día: 50. Dimensiones: 40,6 cms. ancho x 4,5 mts. Alto. Peso: 11,7 kgs.	2	\$ 138.21	\$ 276.42
14	Utensilios de cocina	1	\$ 150	\$ 150
15	Termómetro	2	\$ 30	\$ 60
16	Gavetas Plásticas	40	\$ 18.00	\$ 720.00
17	Equipo de computación	5	\$ 500	\$ 1,500
18	Escritorio en L	4	\$ 130	\$ 520
19	Silla tipo secretaria	4	\$ 77	\$ 308
20	Sillón de espera tripersonal	1	\$ 150	\$ 150
21	Copiadora	1	\$ 500	\$ 50

Descripción del proceso de producción

Tabla 46

Caracterización del proceso elaboración y distribución de masa de harina de trigo para empanadas

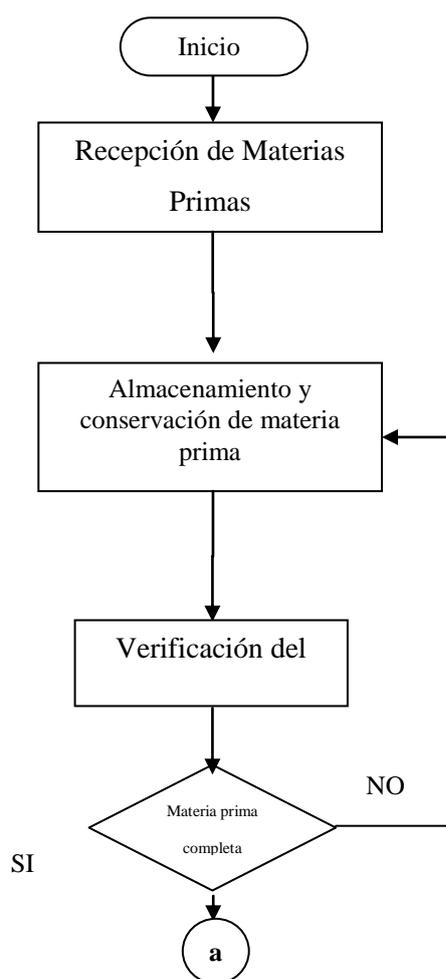
	CARACTERIZACION DEL PROCESO	Código: 001.19.07
PRODISEM	ELABORACION Y DISTRIBUCION	Versión: 01
	DE MASA DE HARINA DE TRIGO PARA EMPANADAS	Fecha: 24-07-2019

RESPONSABLE Administrador General

OBJETIVO Dirigir, coordinar, controlar el manejo, tratamiento y uso de la materia prima para la elaboración y distribución adecuada del producto masa de harina de trigo para empanadas, con la finalidad de obtener un producto que cumpla con las normas sanitarias y de manufactura, para su comercialización y venta.

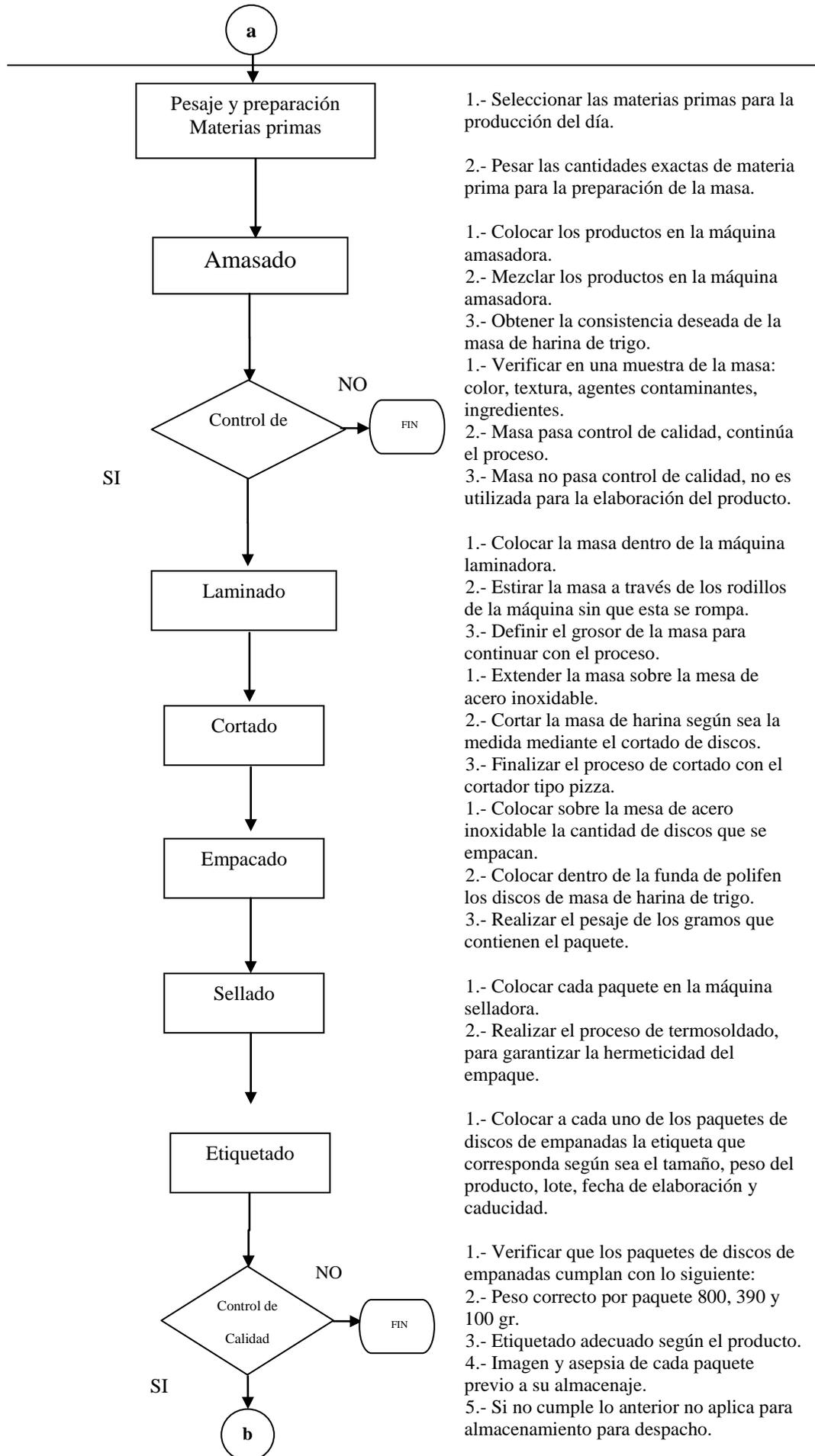
ALCANCE Abarca desde la recepción de la materia prima hasta la distribución del producto terminado.

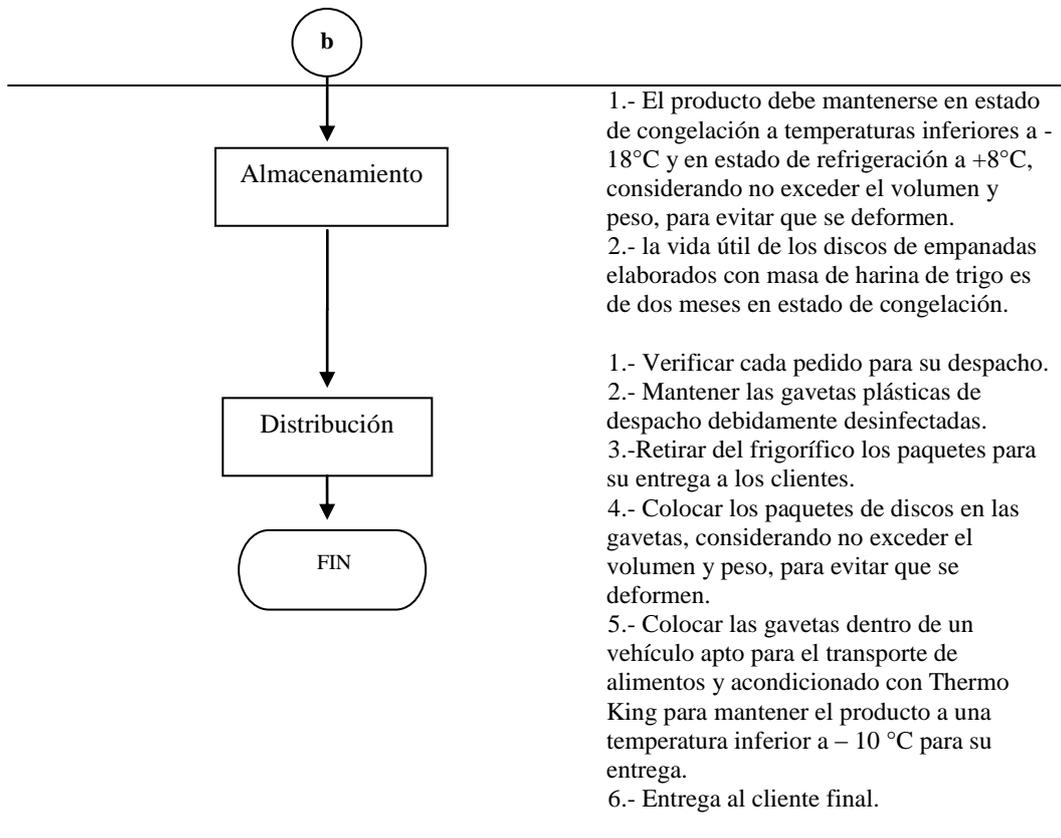
PROCESO



DESCRIPCIÓN

- 1.- Verificar materia prima contra factura.
 - 2.- Solicitar ficha técnica de producto.
 - 3.- Solicitar el certificado de calidad de cada producto.
 - 4.- Solicitar el registro de los vehículos, así como el control de fumigación de los mismos.
 - 5.- Mantener las normas de higiene y BPM para la manipulación de los productos.
- 1.- Colocar la materia prima en área de recepción.
 - 2.- Clasificar la materia prima según la temperatura de conservación de acuerdo a cada producto.
 - 3.- Colocar los productos de forma uniforme y evitando la sobre carga en la distribución.
 - 4.- Almacenar los productos utilizando el método de inventario FIFO.
- 1.- Recibir los pedidos de los clientes.
 - 2.- Cuantificar el volumen del pedido.
 - 3.- Verificar la fecha de entrega de cada pedido.
 - 4.- Realizar el pedido de materia prima para elaborar el pedido.
- 1.- Si la materia prima está completa se procede a realizar la producción.
 - 2.- Si la materia prima no está completa se solicita a bodega de almacenamiento de materia prima, realice la adquisición del producto faltante.





Diseño de la Planta. Prodisem maneja una mini planta de 64 mts.² donde se realiza todo el proceso de producción y administrativo del negocio y es de mucha importancia puesto que cumple con todos los requisitos establecidos por las instituciones de control encargadas de emitir los permisos de funcionamiento, tanto municipales como sanitarios, para así poder ofrecer un producto que cumpla con los controles de calidad exigidos por la norma, a continuación se detalla la distribución y un plano arquitectónico de la planta.

Tabla 47
Distribución de la Planta

Distribución de la Planta	
Medidas	Descripción
20 mts. ²	área de elaboración de productos
4 mts. ²	baño y vestidores
8 mts. ²	área de bodegaje de materia prima
8 mts. ²	Bodega de materiales para abastecimiento (gavetas, carretillas, etc.)
12 mts. ²	área de despacho
12 mts. ²	área de administración

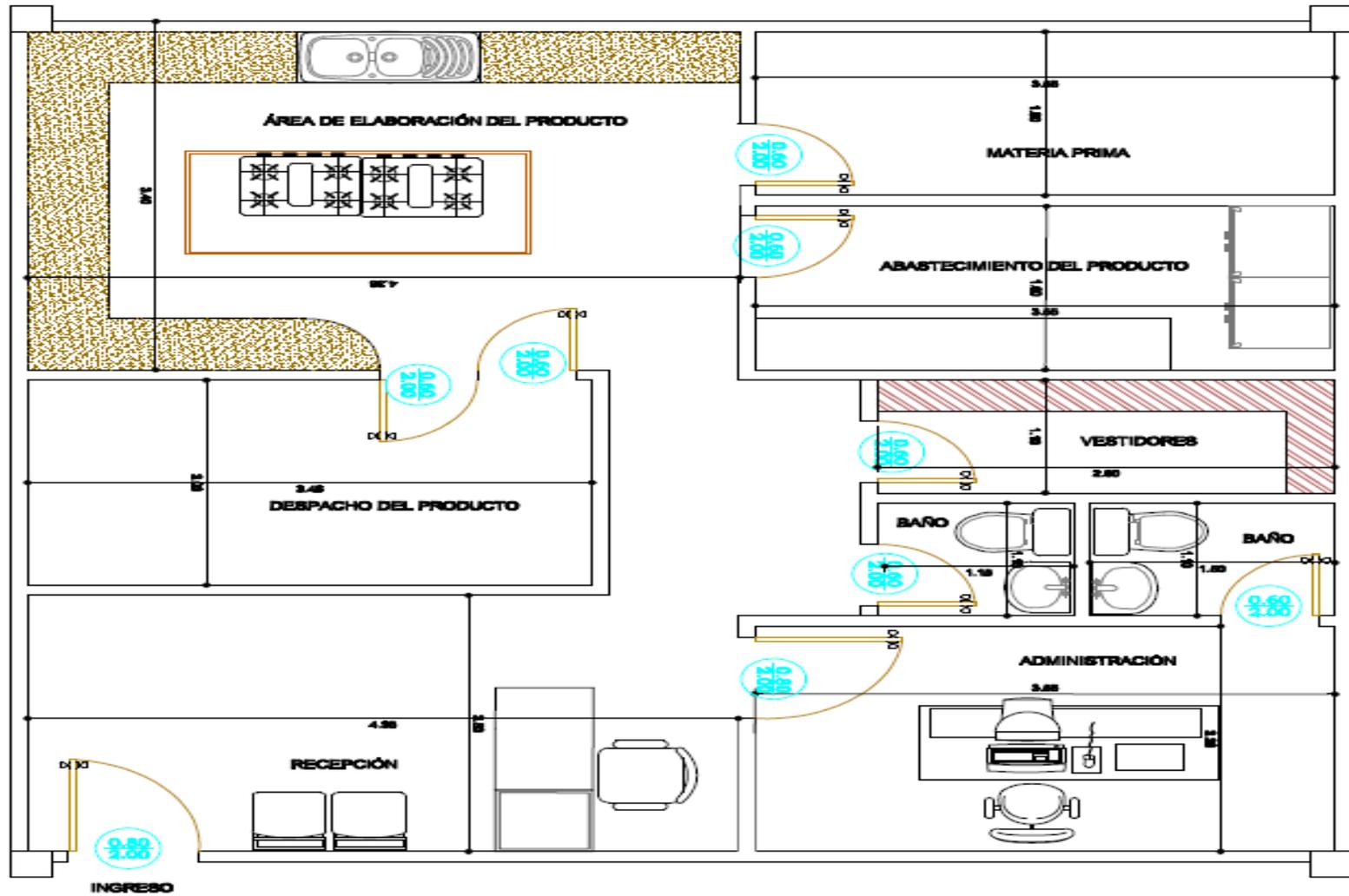


Figura 14: Plano de infraestructura de negocio

4.4 Estudio Administrativo

El presente estudio administrativo tiene como objetivo proporcionar las herramientas funcionales para la ejecución del proyecto, es decir establece la planeación estrategia que la microempresa debe tener claro a fin de poder cumplir con sus objetivos empresariales. Establece la misión, visión, valores y políticas, tanto de clientes, proveedores y colaboradores, las que permiten conocer de manera clara cuál es la ruta a seguir y hasta donde desea llegar la empresa a lo largo del tiempo.

Una vez definido el tipo de estructura, niveles de decisión y responsabilidad que debe dirigir a la empresa, permite cumplir los roles y funciones de manera adecuada, así como la descripción y perfiles de cada uno de los puestos, que permite conocer funciones, competencias técnicas y conocimientos que deben tener los empleados o posibles empleados de la empresa.

El reclutamiento, selección y contratación adecuada del personal, permite obtener una mano de obra calificada, que brinde a la empresa la estabilidad operativa que requiere para realizar su producción con la calidad que esta debe brindar. Así mismo presenta el resumen de los gastos de personal y administrativos en los cuales la empresa incurre.

Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades ya definidas. El objetivo será realizar un análisis que permita obtener la información pertinente para la determinación de los aspectos organizacionales de un proyecto, los procedimientos administrativos.

4.4.1 Planificación

La microempresa PRODISSEM “Produccion y distribucion de masa de haria de trigo para empanadas”, es un negocio de un chef pastelero y panadero que vio una

oportunidad de negocio, el cual lo realiza a niveles bajos de producción, pero que desea aumentar dicho nivel de producción de masa de harina de trigo para empanadas, para captar un mayor segmento de población.

Misión

Prodisem es una microempresa dedicada a la producción y comercialización de masa de harina de trigo, manteniendo altos estándares de calidad y conservación, para brindar un excelente producto con precios adecuados a los clientes en el cantón Durán.

Visión

Para el año 2025 Prodisem expandirá el mercado de ventas a otros cantones de la provincia del Guayas, posicionándose como líder en la elaboración, distribución y comercialización de masa de harina de trigo para empanadas y derivados.

Valores

- **Trabajo en equipo:** La empresa considera que el trabajo en equipo estimula un sentimiento de pertenencia que fortalece los lazos en común, con el objetivo de entregar el mejor producto.
- **Compromiso:** Capacidad que tienen los colaboradores de cumplir con el desarrollo de sus tareas con calidad y eficiencia.
- **Responsabilidad:** Cumplimiento de todas las obligaciones, tanto con los colaboradores y los clientes.
- **Excelencia en el Servicio:** Lograr que los productos superen las expectativas previas de los clientes.

Políticas

De los proveedores

- Mantener vigentes certificaciones ambientales de eliminación de residuos contaminantes de la planta procesadora.
- Presentar anualmente la ficha técnica de producto.
- En cada entrega presentar el certificado de calidad de cada producto.
- Mantener actualizado el registro de los vehículos, así como el control de fumigación de los mismos.
- El personal de entrega de productos debe mantener las normas de higiene y BPM para la manipulación de los productos.
- Los pedidos de los productos deben ser entregados en un máximo de 48 horas una vez realizado el pedido.
- En la factura comercial se registrarán todos los rubros a considerarse por concepto de transporte u otros, por ningún motivo se cancelarán valores fuera de facturación.
- La empresa proveedora proporcionará de manera anticipada los precios de ventas, descuentos y promociones con los cuales va a ofertar el producto en los próximos 30 días, dichos precios se respetarán durante el periodo.
- El pago a los proveedores se realizará todos los días viernes de 14:30 a 16:30.
- El pago se realizará mediante cheque a nombre de la empresa o persona natural que registre la factura de venta.

De los Clientes

- Persona natural o jurídica legalmente registrada en el Servicio de Rentas Internas.
- Presentar mínimo 2 referencias comerciales.

- Presentar mínimo 2 referencias bancarias
- Se establecerá un Contrato comercial con el cliente al inicio de la relación mercantil.
- El horario de entrega de pedidos será de lunes a viernes de 08:30 a 17:00 y sábados de 09:00 a 13:00.
- La recepción de los pedidos debe realizarse mínimo con 24 horas de anticipación.
- Los pagos en efectivo o en cheque a nombre de la empresa.
- Por compras superiores 25 paquetes de aplicará un descuento del 2% del precio de venta.

De los Colaboradores

- Cumplir con las actividades específicas del puesto que se le ha asignado.
- Todo empleado deberá pasar por un proceso de selección.
- En personal administrativo deberá vestir con pulcritud y conducirse con respeto hacia los clientes, proveedores y demás colaboradores.
- El personal de producción deberá utilizar el uniforme designado de manera correcta, adicional a esto el uso obligatorio de gorro, mascarilla, guantes, calzado antideslizante y otros elementos de protección personal.
- Manipular de manera correcta la materia prima e insumos que se le proporcionen para realizar su trabajo.
- Cumplir los horarios establecidos en su contrato de trabajo.

4.4.2 Tipo de Estructura y diseño organizacional

Tipo de organización

Al ser una microempresa, la cual aún se encuentra en desarrollo, lo más apropiado es a través de la organización lineal o militar debido a que se caracteriza por concentrar en una sola persona la toma de decisiones y tiene la responsabilidad básica del mando, el jefe superior asigna y distribuye el trabajo a los subordinados, quienes reportan a un sólo jefe. Debido a que se requiere de poco personal esta estructura se puede manejar de manera adecuada.

Niveles de Decisión y Responsabilidad

La estructura orgánica de la microempresa esta conformada de la siguiente manera:

- Nivel Directivo: Gerente/Propietario y Administrador.
- Nivel Técnico/Operativo: Producción, Ventas y bodega.

La estructura organizacional de las áreas de apoyo debe responder a las necesidades del proyecto, el cual bien si fue concebido para el área de producción y comercialización, requiere una serie de procesos administrativos que dan soporte a su operación .

Diseño

Por la naturaleza del negocio el diseño que se aplica actualmente es el que se adjunta a continuación, ya que permite mantener un control directo del propietario y administrador de las actividades de la empresa.

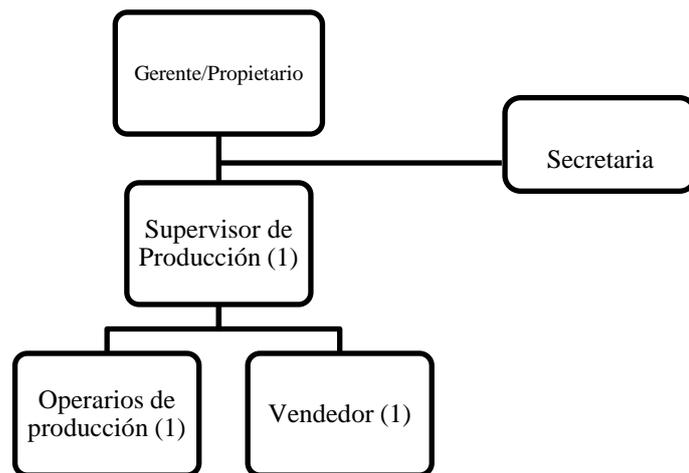


Figura 15: Organigrama lineal militar actual

Con el objetivo de aplicar el incremento propuesto de incremento de producción de masa de harina de trigo se adjunta el organigrama propuesto, donde se incluyen otros empleados al proceso

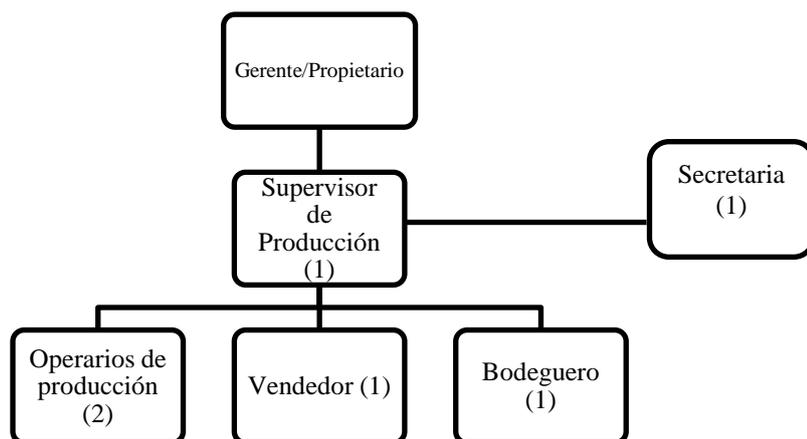


Figura 16: Organigrama lineal militar propuesto

4.4.3 Funciones Principales

Para que las actividades de la empresa se desarrollen de manera adecuada se requiere tener de manera clara y definida las funciones que cada uno de los empleados debe realizar.

Tabla 48
Perfil de puesto Supervisor de Producción

Título del Puesto:	Supervisor de producción
Área a la que reporta:	Gerente/Propietario
Puestos que le reportan directamente:	Todo el personal de la empresa.
Años de experiencia:	1-3 años
Objetivo del puesto:	Supervisar y verificar el cumplimiento de normas y estándares de calidad, inocuidad e higiene requeridos de acuerdo a las especificaciones determinadas para las diferentes áreas y/o fases que intervienen en la elaboración de productos.
Funciones Principales del puesto:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Validar los métodos de análisis de materias primas, material de empaque y registros 2) Tomar diariamente las contra muestras de materias primas y material de empaque, y administrar su almacenamiento y baja de las mismas 3) Auditar el cumplimiento de procedimientos sobre la recepción, manejo, almacenamiento y trazabilidad de materiales. 4) Auditar los procesos productivos para certificar la aplicación de los procedimientos, instructivos y registros del sistema establecido. 5) Validar los métodos de control y registros de proceso. 6) Reportar las no conformidades del producto en proceso, producto terminado disposición en primera instancia. 7) Tomar diariamente las contra muestras producto terminado. 8) Elaborar los reportes de cierres diarios de la operación. <p>Orientación al Cliente. Trabajo en equipo</p>
Competencias del puesto:	<p>Altamente capacitado para trabajar bajo presión Proactividad Confidencialidad Organización</p>
Conocimientos Requeridos:	<p>Conocimiento de sistemas de control de calidad. Conocimiento de sistemas ISO, HACCP u otros Conocimiento en planta de producción</p>
Perfil del Puesto:	
Sexo:	Masculino o femenino
Edad requerida:	25 años en adelante
Formación Académica:	<p>Químico Farmacéutico, Bioquímico de Alimentos, Ing. en Alimentos o Químicos de Alimentos registrado en el Ministerio de Salud Pública de acuerdo al Reglamento de Registro y Control Sanitario de Alimentos Procesados Acuerdo 00004871, Registro Oficial 260, 04-VI-2014.</p>
Estudios complementarios:	<p>Buenas Prácticas de Manufactura Manipulación de Alimentos Atención al cliente y RR HH</p>

Tabla 49
Perfil de puesto Operarios de Producción

Título del Puesto:	Operarios de Producción
Área a la que reporta:	Supervisor de producción
Puestos que le reportan directamente:	ninguno
Años de experiencia:	1-3 años
Objetivo del puesto:	Mantener el buen funcionamiento de la línea de producción diaria de masa de harina de trigo para empanadas, para evitar los desperdicios y los errores y contaminación del producto.
Funciones Principales del puesto:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Realizar las asignaciones otorgadas dentro de la cadena de producción. 2) Asistir a los compañeros en el ciclo de producción. 3) Elaborar los reportes de fallas de la maquinaria o de los productos hechos durante el turno de trabajo. 4) Revisar la calidad de los productos que esté elaborando la cadena de producción y detectar los errores antes de finalizar el producto. 5) Revisar diariamente que el equipo y materiales que utiliza se encuentren en buen estado. Reportar cualquier defecto o problema inmediatamente. 6) Encargarse de los desechos de materiales utilizados durante el turno depositándolos donde corresponda. 7) Controlar y revisar las medidas de seguridad e higiene del área periódicamente y reportar cualquier problema inmediatamente.
Competencias del puesto:	Trabajo en equipo Proactividad Buenas Prácticas de manufactura.
Conocimientos Requeridos:	Conocimientos en manejo de productos elaborados con harina.
Perfil del Puesto:	
Sexo:	Masculino
Edad requerida:	18 años en adelante
Formación Académica:	Bachiller : Operario artesanal
Estudios complementarios:	Manipulación de Alimentos

Tabla 50
Perfil de puesto Bodeguero

Título del Puesto:	Bodeguero
Área a la que reporta:	Supervisor de producción
Puestos que le reportan directamente:	ninguno
Años de experiencia:	1-3 años
Objetivo del puesto:	Custodiar, controlar y participar activamente en la distribución de suministros y gestión de inventarios en bodega.
Funciones Principales del puesto:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Recibir la materia prima y demás insumos que se utilizarán en la producción. 2) Mantener el kárdex actualizado de los productos que ingresan a la bodega, así como ingreso de facturas para su contabilización. 3) Mantener el orden de la bodega y almacenamiento de los productos de manera de resguarda su integridad como la de los demás colaboradores. 4) Preparar y coordinar los despachos oportunos de insumos y materia prima. 5) Controlar las existencias de los productos por la vía de inventarios selectivos y programados, reportando su gestión directamente al administrador. 6) Ordenar y mantener los productos en almacenamiento de acuerdo a las condiciones de cada uno de ellos. 7) Verificar la concordancia entre guías de despacho y órdenes de compra de los insumos y materias primas. 8) Mantener informada a su jefatura con respecto a la poca disponibilidad de los insumos considerados como críticos para el funcionamiento de los servicios de la empresa.
Competencias del puesto:	Trabajo en equipo Proactividad
Conocimientos Requeridos:	Word Excel
Perfil del Puesto:	
Sexo:	Masculino
Edad requerida:	22 años en adelante
Formación Académica:	Bachiller
Estudios complementarios:	Administración de Bodegas

Tabla 51
Perfil de puesto Vendedor

Título del Puesto:	Vendedor
Área a la que reporta:	Supervisor de producción
Puestos que le reportan directamente:	ninguno
Años de experiencia:	1-3 años
Objetivo del puesto:	Realizar la labor de venta de la masa de harina de trigo para empanadas, informando a los clientes sus beneficios y realizando nuevas búsquedas.
Funciones Principales del puesto:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mantener actualizada la base de datos de los clientes con datos de contacto (Empresa, Nombre contacto, puesto, Teléfono, e-mail, dirección de oficinas, última compra, etc.) 2) Visitar a los clientes para promocionar los productos, mostrarle el producto a través de nuestra página de internet, teléfono u otros recursos de referencias. 3) Darle seguimiento a las órdenes de venta para asegurarse que el cliente reciba el producto y servicio correcto y con prontitud. 4) Manejo y disponibilidad de las llamadas de ventas o servicios, resolver de la manera más eficaz cualquier queja realizada por el cliente. 5) Establecer estrategias de ventas, buscando nuevos métodos para promocionar nuestro producto. 6) Preparar reporte de ventas semanales para la administración y dar retroalimentación sobre los diferentes productos y precios de la competencia en el mercado.
Competencias del puesto:	Trabajo en equipo Proactividad
Conocimientos Requeridos:	Word Excel
Perfil del Puesto:	
Sexo:	Masculino
Edad requerida:	22 años en adelante
Formación Académica:	Bachiller
Estudios complementarios:	Ventas

Tabla 52
Perfil de puesto Secretaria

Título del Puesto:	Secretaria
Área a la que reporta:	Gerente/Propietario
Puestos que le reportan directamente:	ninguno
Años de experiencia:	1-3 años
Objetivo del puesto:	Controlar las actividades de administración de la empresa, elaborando e interpretando las herramientas contables para garantizar la efectiva distribución y administración de los recursos materiales y financieros.
Funciones Principales del puesto:	<ol style="list-style-type: none"> 1) Realizar los reportes de asistencia del personal a cargo. Realizar los cambios necesarios para cubrir al personal libre, en caso de ser necesario. 2) Realizar el análisis de los resultados diarios, semanales y mensuales de la empresa. 3) Realizar los reportes de los costos y los egresos de la empresa, realizando los informes correspondientes. 4) Realizar el pago a proveedores y llevar el control de la entrada de productos o suministros al inventario.
Competencias del puesto:	<p>Orientación al Cliente. Trabajo en equipo Altamente capacitado para trabajar bajo presión Proactividad Confidencialidad Organización Paquete de Office.</p>
Conocimientos Requeridos:	<p>Buenas Prácticas de manufactura. Sólidos conocimientos en manejo de productos elaborados con harina.</p>
Perfil del Puesto:	
Sexo:	Masculino o femenino
Edad requerida:	20 años en adelante
Formación Académica:	Bachiller o Tecnólogo en Administración de empresas.
Estudios complementarios:	<p>Paquete de office Redacción Comercial Contabilidad</p>

Forma de Reclutamiento

Para reclutar al personal que la empresa requiere para cumplir con sus labores se utiliza reclutamiento interno, es decir se brinda la oportunidad a un trabajador del negocio para que cubra esa posición, ya que por su conocimiento del desarrollo de la organización puede ser más fácil su adaptación al nuevo puesto y lo puede realizar

con mayor profesionalismo, pero en caso que el personal existente no cumpla las expectativas para el puesto requerido se contrata personal externo con la experiencia suficiente para las funciones a realizar, es decir se utilizan los dos mecanismos para el reclutamiento del personal, lo cual se realizara midiendo los talentos versus la remuneración.

Fuentes y medios de reclutamiento

Los medios de reclutamiento que se utilizarán para el reclutamiento de personal serán los siguientes:

1. Avisos en el interior de la organización, que son de bajo costo y a la vista de todo el personal.
2. Solicitud de palabra a empleados actuales, también es de bajo y se aprovecha el conjunto de conocimientos y experiencias de los empleados actuales.
3. Promoción y ascenso de personal, lo que alienta y motiva al personal y promueve la competencia.
4. Páginas web de internet, lo que permite rapidez de difusión, facilidad para conectarse a otros sitios relacionados.
5. Prensa escrita, tiene un alto grado de penetración, se pueden anunciar varias vacantes en un solo anuncio.

Selección de Personal

Una vez concluido el proceso de reclutamiento, se selecciona a la persona idónea para las funciones que se desempeñaran, para lo cual se utilizan las siguientes herramientas:

- Entrevistas personales.
- Pruebas psicotécnicas y profesionales, para seleccionar en función de los requisitos del puesto.

- Presentación de referencias personales y laborales.
- Contacto de seguimiento con el candidato seleccionado hasta su integración en la empresa contratante.
- Reunión de seguimiento a los tres meses desde la incorporación del candidato con los responsables del proceso de selección en la empresa, para evaluar el desempeño y la adaptación del candidato al puesto de trabajo y la empresa.
- Reunión de seguimiento con el candidato para valorar el cumplimiento de sus expectativas laborales y su adaptación al puesto y al equipo de trabajo.

Tipo de Contratación

La contratación del personal se realiza de acuerdo con el requerimiento de cada uno de los perfiles de puesto de la empresa, con la finalidad de que cada empleado haga la labor de manera eficiente, la vinculación laboral se efectúa mediante contrato a prueba, con noventa días de duración, pasado ese periodo la vigencia será hasta completar el año, tal como lo establece el código de trabajo. Posterior a esto se procede con un contrato de tiempo indefinido.

4.4.4 Gastos

A continuación, se detallan los valores por concepto de sueldo actual y el impacto que tendría con el incremento de personal de la estructura de la microempresa.

Tabla 53
Rol de Pago Actual

N°	CARGO	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA 8,33%	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL DE INGRESOS	APORTE INDIVIDUAL 9.45%	TOTAL DE INGRESOS MENSUALES	TOTAL DE INGRESOS ANUALES
1	Gerente Supervisor de	\$ 600.00	\$ 50.00	\$ 32.83	\$ 25.00	\$ 49.98	\$ 157.81	\$ 757.81	\$ 56.70	\$ 701.11	\$ 8,413.36
2	Producción	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 32.83	\$ 20.83	\$ 41.65	\$ 636.98	\$ 1,136.98	\$ 47.25	\$ 1,089.73	\$ 13,076.80
3	Secretaria Operario de	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 508.90	\$ 902.90	\$ 37.23	\$ 865.67	\$ 10,388.05
4	Producción	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 508.90	\$ 902.90	\$ 37.23	\$ 865.67	\$ 10,388.05
5	Vendedor	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 508.90	\$ 902.90	\$ 37.23	\$ 865.67	\$ 10,388.05
	TOTAL	\$ 2,282.00	\$ 190.17	\$ 164.17	\$ 95.08	\$ 190.09	\$ 2,321.51	\$ 4,603.51	\$ 215.65	\$ 4,387.86	\$ 52,654.30

Tabla 54
Rol de Pagos propuesto

N°	CARGO	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	VACACIONES	FONDOS DE RESERVA 8,33%	TOTAL BENEFICIOS	TOTAL DE INGRESOS	APORTE INDIVIDUAL 9,45%	TOTAL DE INGRESOS MENSUALES	TOTAL DE INGRESOS ANUALES
1	Gerente Supervisor de	\$ 700.00	\$ 58.33	\$ 32.83	\$ 29.17	\$ 58.31	\$ 178.64	\$ 878.64	\$ 66.15	\$ 812.49	\$ 9,749.92
2	Producción	\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 32.83	\$ 20.83	\$ 41.65	\$ 636.98	\$ 1,136.98	\$ 47.25	\$ 1,089.73	\$ 13,076.80
3	Secretaria Operario de	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ 37.49	\$ 576.57	\$ 1,026.57	\$ 42.53	\$ 984.04	\$ 11,808.52
4	Producción Operario de	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 508.90	\$ 902.90	\$ 37.23	\$ 865.67	\$ 10,388.05
5	Producción	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 508.90	\$ 902.90	\$ 37.23	\$ 865.67	\$ 10,388.05
6	Vendedor	\$ 450.00	\$ 37.50	\$ 32.83	\$ 18.75	\$ 37.49	\$ 576.57	\$ 1,026.57	\$ 42.53	\$ 984.04	\$ 11,808.52
7	Bodeguero	\$ 394.00	\$ 32.83	\$ 32.83	\$ 16.42	\$ 32.82	\$ 508.90	\$ 902.90	\$ 37.23	\$ 865.67	\$ 10,388.05
	TOTAL	\$ 3,282.00	\$ 273.50	\$ 229.83	\$ 136.75	\$ 273.39	\$ 3,495.47	\$ 6,777.47	\$ 310.15	\$ 6,467.32	\$ 77,607.90

4.4.5 Requisitos legales

4.4.5.1 Forma Jurídica. Al ser un negocio de propiedad de una sola persona y por ser un negocio a menor escala, se realiza como persona natural no obligada a llevar contabilidad, para lo cual debe cumplir con las siguientes obligaciones tributarias:

1. Inscribirse en los registros del SRI, proporcionando los datos de actividades económicas y comunicar oportunamente los cambios que se presenten.
2. Emitir y entregar comprobantes de venta autorizados.
3. Llevar los libros y registros contables relacionados con mi actividad económica.
4. Presentar y pagar las declaraciones de IVA y de Impuesto a la Renta.

Es importante conocer que las personas naturales obligadas a llevar contabilidad son todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas en nuestro país, en el caso que pase de los montos establecidos para no llevar contabilidad debe cumplir con lo establecido en el código tributario.

Las personas naturales, incluso cuando desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares y sucesiones indivisas (herencias), profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos de acuerdo con lo establecido en el Art. 19 de la Ley Orgánica de régimen tributario, deben llevar contabilidad cuando:

Sus ingresos brutos sean mayores a \$ 300,000.00.

Deben cumplir con esta obligación al inicio de sus actividades económicas o el 1 de enero de cada año sin necesidad de ser notificado por la administración tributaria.

A continuación, se detallan cuáles son sus obligaciones tributarias:

- Inscripción en los registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a las actividades económicas y comunicar oportunamente los cambios que se presenten.
- Emitir y entregar comprobantes de venta y retención autorizados.
- Llevar los libros y registros contables relacionados con la actividad económica, utilizando los servicios de un profesional de la rama contable con RUC activo que mantenga actividades relacionadas con la contabilidad.
- Presentar a través de la página web www.sri.gob.ec las declaraciones de impuestos y la información relativa a mis actividades económicas, mediante los anexos.
- Impuesto al Valor Agregado Mensual.
- Impuesto a la Renta (anual)
- Retenciones en la fuente mensual
- Impuesto a los Consumos Especiales ICE (mensual) cuando aplique.

Pasos para la constitución de forma jurídica unipersonal. A continuación, se detallan los requisitos legales que debe tener la microempresa PRODISEM para poder ejercer su actividad económica, establecimientos de alimentos, categoría establecimientos procesadores de alimentos y sub categoría establecimientos destinados a la elaboración de productos de molinería, debe obtener autorización por parte de instituciones que realizan el control sanitario.

Tabla 55
Listado de Requisitos legales para constituir negocio y producir producto

Título	Institución que lo otorga	Descripción	Requisitos	Costo	Tiempo de entrega
Número de RUC y Certificado	Servicio de Rentas Internas	El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número que identifica a cada contribuyente que realiza una actividad económica.	1. Copia de la cédula y certificado de votación a colores. 2. Planilla de servicios. (Luz, agua o teléfono)	Trámite sin costos	Entrega inmediata
Certificado de Uso de suelo	Gobierno Autónomo Descentralizado de Durán	Documento que identifica la factibilidad para ejercer una actividad económica en una dirección específica del cantón.	1. Copia de la cédula y certificado de votación a colores. 2. Copia de predios urbanos. 3. Copia de Ruc o que deberá contener la misma dirección del predio urbano. 4. Petición dirigida al Alcalde.	\$ 20.00	15 días laborables
Permiso del Cuerpo de Bomberos	Cuerpo de Bomberos Municipal del Cantón Durán	Documento que certifica que el inmueble cumple con la normas de prevención de incendios.	1. Certificado de Uso de suelo. 2. Copia de la cédula y certificado de votación a colores. 3. Copia de predios urbanos. 4. Copia de Ruc o que deberá contener la misma dirección del predio urbano. 5. Petición dirigida al Jefe del Cuerpo de Bomberos.	\$ 4.00 Tasa para inspección \$ 50.00 a \$ 100.00 Permiso de Cuerpo de bomberos	30 a 45 laborables

Título	Institución que lo otorga	Descripción	Requisitos	Costo	Tiempo de entrega
Permiso de funcionamiento, patente y tasa de habilitación	Gobierno Autónomo Descentralizado de Durán	Documento municipal que habilita el desarrollo de actividades económicas (industriales, comerciales y/o de servicio) en establecimientos, acorde a las condiciones determinadas en las Ordenanzas Municipales referente al uso de suelo y los requerimientos constructivos, ambientales y de seguridad regulados para cada tipo de actividad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Certificado de Uso de suelo 2. Permiso del Cuerpo de Bomberos. 3. Copia de última planilla de agua cancelada. 4. Copia de la cédula y certificado de votación a colores 5. Copia de predios urbanos 6. Copia de Ruc o que deberá contener la misma dirección del predio urbano 7. Petición dirigida al Alcalde 	\$ 20.00	15 días laborables
Emisión de Registro Único de Mí pymes. (Categorización)	Ministerio de Industrias y Productividad	Trámite orientado a categorizar a las micro, pequeñas y medianas empresas que realicen actividad económica y Proporcionar el Registro Único de MIPYMES (RUM), documento válido para efectuar trámites en otras instituciones del Estado y acceder a beneficios que ofrece el MIPRO.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Registro Único de Contribuyentes - RUC activo o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) activo. 2. Dirección de correo electrónico actualizada en el SRI. 	Sin costo	5 días

Título	Institución que lo otorga	Descripción	Requisitos	Costo	Tiempo de entrega
Permiso de funcionamiento	Agencia Nacional de Regulación, Control y vigilancia sanitaria	Documento que emite el Ministerio de Salud como requisito previo para que un establecimiento en una ubicación determinada pueda operar, en cumplimiento de la legislación vigente que previene el impacto que los establecimientos puedan generar sobre el ambiente y la salud pública durante su funcionamiento.	Requisitos verificados en línea: 1. Número de Cédula del representante legal del establecimiento. 2. Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren. 3. Número de (RUC/RISE) 4. Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad Requisitos específicos para el tipo de establecimiento 1. Título del Técnico responsable del establecimiento 2. Métodos y procesos que se van a emplear para: materias primas, método de fabricación, envasado y material de envase, sistema de almacenamiento de producto terminado 3. Indicar el número de empleados por sexo y ubicación: administración, técnico, operarios. 4. Planos de la empresa con ubicación de equipos siguiendo el flujo del proceso. 5. Planos de la empresa a escala 1:50 con la distribución de áreas 6. Información referente al edificio 7. Detalle de los productos a fabricarse.	Los establecimientos categorizados como microempresas y artesanales están exentos del pago del derecho por Permiso de Funcionamiento	inmediato
Registro Sanitario	Agencia nacional de Regulación, Control y vigilancia sanitaria	Documento que autoriza a una persona natural o jurídica para fabricar, envasar e Importar un producto destinado al consumo humano.	1. Formulario de solicitud (129-AL-002-REQ-01) a través de la Ventanilla Única Ecuatoriana (VUE). 2. Declaración que el producto cumple con la Norma Técnica Nacional respectiva. 3. Descripción general del proceso de elaboración del producto. 4. Diseño de la etiqueta o rótulo del producto. 5. Declaración del tiempo de vida útil del producto. 6. Especificaciones físicas y químicas del material del envase. 7. Descripción del código del lote.	\$ 104.53	8 días laborables

Conclusiones

Finalmente este capítulo procura demostrar que con la aplicación de los diferentes estudios realizados el proyecto tiene alta probabilidad de ejecución, ya que con la encuesta realizada se puede determinar que el producto tiene mucha aceptación dentro del mercado meta escogido para la misma, así mismo con la aplicación del estudio de mercado se puede obtener información relevante que demuestra que sector escogido para su ejecución es el idóneo para ejecutarlo.

Por otro lado, el estudio técnico demuestra que la capacidad de producción de la planta actualmente, no supera la capacidad instalada del equipamiento y del personal contratado, por lo que la propuesta de incremento de línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas es conveniente para el negocio, donde se ha realizado todos los análisis del mercado, competencia, promoción, sector comercial entre otros, que sustenta esta hipótesis.

Para concluir se ha realizado un estudio administrativo y legal, donde se define la cantidad de personal, la estructura organización, sueldos actuales y la propuesta en función del incremento de producción, así como los requisitos legales que se necesitan para ejecutar el proyecto, concluyendo que aplicando toso los estudios adecuadamente el proyecto se convierte en una oferta técnicamente viable de ejecutar.

Capítulo V

5. La Propuesta

5.1 Título de la propuesta

Proyecto de prefactibilidad del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas en la microempresa PRODISEM.

5.2 Autores de la propuesta

Guizado Zuñiga María Auxilidora

Herrera Burgos Jessica Virginia

5.3 Área que cubre la propuesta

Parroquia Eloy Alfaro del cantón Eloy Alfaro Durán, provincia del Guayas.

5.4 Fecha de presentación

Octubre de 2019

5.5 Fecha de Terminación

Marzo de 2020

5.6 Duración del proyecto

El proyecto tiene una duración de implementación de 5 años, ya que al existir el equipamiento, maquinarias y personal calificado suficiente para el incremento de la línea de producción, es necesario potenciar la fidelidad de los clientes, para que incrementar sus pedidos, así como atraer nuevos clientes, para lo cual se debe realizar con una agresiva campaña promocional y publicitaria en los sectores del

cantón Durán donde se pretende comercializar la masa de harina de trigo de empanadas.

5.7 Participantes del proyecto

En este proyecto participan los siguientes actores:

- Gerente propietario
- Personal administrativo y operativo del negocio.
- Proveedores de materia prima, insumos y equipos
- Clientes habituales
- Mercado meta tales como los habitantes del cantón Durán

5.8 Objetivo general de la propuesta

Elaborar un análisis económico financiero que permita determinar la rentabilidad real del negocio.

5.9 Objetivos específicos de la propuesta

1. Determinar los ingresos estimados y costos de producción con el objetivo de viabilizar el proyecto.
2. Registrar el estado de resultados proyectado con la finalidad de verificar la utilidad del negocio.
3. Establecer el punto de equilibrio del proyecto con el propósito de evitar pérdidas económicas del proyecto.
4. Demostrar la relación costo beneficio que tiene el proyecto con relación a su posible incremento en la línea de producción.

5.10 Beneficiarios Directos

El presente proyecto tiene como beneficiarios directos a los siguientes actores:

- Propietario de la microempresa Prodisem.

- Empleados y su núcleo familiar de la microempresa Prodisem.
- Sistema financiero o inversionista.

Al incrementar la línea de producción de la masa de harina de trigo para discos de empanadas, se incrementan los ingresos teniendo como resultados una mayor rentabilidad.

5.11 Beneficiarios Indirectos

Los consumidores los cuales obtendrán un producto de calidad a un precio accesible.

- Los proveedores debido a que la microempresa.
- La competencia
- El mercado objetivo del producto

5.12 Impacto de la propuesta

- Crear nuevas fuentes de empleo.
- Mejorar los niveles de producción del producto.
- Generar mayor rentabilidad financiera al negocio
- Satisfacer las necesidades de los clientes.
- Alcanzar fidelidad de los potenciales clientes.
- Obtener retorno de la inversión a realizar

5.13 Descripción de la propuesta

La propuesta del proyecto de prefactibilidad, está basado en el incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas, considerada como una innovación, para lo cual se ha realizado un estudio de mercado que abarca varias aristas que permite establecer las variables más efectivas a utilizar, para el cumplimiento del objetivo principal. Identificando así el mercado meta a ofertar el

producto, que está basado en las tiendas, despensas del sector norte del Cantón Durán, donde según las encuestas realizadas existe un nicho de mercado por explotar. En dicho estudio se establece la cantidad del producto a comercializar, la frecuencia y demás factores a considerar.

Así mismo, mediante el estudio técnico se puede determinar las unidades óptimas para el incremento de la línea de producción, lo que con una adecuada promoción permite que el producto tenga una acogida en el mercado meta establecida. Lo que determina los niveles óptimos del incremento de producción de masa de harina de trigo para empanadas para obtener la rentabilidad deseada, el tempo de recuperación de la inversión y los mecanismos de financiamiento.

5.13.1 Ingresos

Tabla 56
Ingresos Estimados

INGRESOS POR VENTAS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Unidades Vendidas	72,000	77,040	82,433	88,203	90,849
Precio Unitario	\$ 1.25	\$ 1.34	\$ 1.43	\$ 1.53	\$ 1.64
Ventas Mensuales	\$ 7,507.18	\$ 8,594.97	\$ 9,840.38	\$ 11,266.25	\$ 12,416.53
Ventas Anuales	\$ 90,086.13	\$ 103,139.61	\$ 118,084.54	\$ 135,194.99	\$ 148,998.40
Unidades Mensuales	6,000	6,420	6,869	7,350	7,571

La producción actual que posee la planta es de 60.000 unidades anuales que equivalen al 67% de su capacidad total, el año 1 se estima incrementar un 13% sobre dicha producción.

A partir del año 1 se estima un incremento en la producción del 7% anual, considerando factores como el crecimiento poblacional, incursión en nuevos mercados, demanda del producto, crecimiento de la marca, experiencia de los trabajadores en la producción y que la compañía cuenta con todos los equipos y

herramientas adecuados para poder incrementar la producción hasta los niveles propuestos.

Para determinar el incremento en el PVP del 7% anual se han considerado factores como la tasa de inflación e incremento de los costos en los insumos necesarios para la producción de los discos para empanadas de harina de trigo.

5.13.2 Costos de materiales directos

Tabla 57
Costos de Producción

COSTOS DE PRODUCCIÓN						
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Mano de obra directa	\$ 17,109.41	\$ 17,422.23	\$ 17,740.76	\$ 18,065.12	\$ 18,395.41	
Materia prima	\$ 39,397.28	\$ 41,367.15	\$ 43,435.50	\$ 45,607.28	\$ 47,887.64	
Costos Indirectos	\$ 3,153.00	\$ 3,210.65	\$ 3,269.35	\$ 3,329.12	\$ 3,389.99	
TOTAL	\$ 59,659.69	\$ 62,000.02	\$ 64,445.61	\$ 67,001.52	\$ 69,673.04	

Para determinar el costo de los materiales directos utilizados en la producción (materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) se determinó directamente en relación a la cantidad de unidades producidas vs el costo de producción de la unidad de disco de empanada la cual es del \$ 0.83, a partir del año 2 se considera un incremento en el costo de materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación de acuerdo a los niveles de inflación y cambios climáticos.

5.13.3 Préstamos del proyecto

Para la realización del proyecto se requiere una inversión de \$ 4,497.77 la cual va a ser aportada por el propietario de la compañía, por ende, no se requiere acudir a instituciones financieras debido a que la compañía cuenta con la infraestructura necesaria para llevar a cabo el proyecto, dicha inversión será utilizada para la compra de materia prima y pago de mano de obra del personal necesario para cumplir con la producción.

5.13.4 Estados Financieros

Tabla 58
Estado de Resultado Proyectado

	ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	90,086.13	103,139.61	118,084.54	135,194.99	148,998.40
.	59,659.69	62,000.02	64,445.61	67,001.52	69,673.04
Utilidad bruta	30,426.44	41,139.59	53,638.93	68,193.47	79,325.36
(-) GASTOS					
Gastos Administrativos:					
Costos Fijos	12,556.15	12,769.37	12,986.49	13,207.58	13,432.72
Sueldos y Salarios	15,008.90	15,283.31	15,562.74	15,847.28	16,137.02
Alquiler del local	1,260.00	1,283.04	1,306.50	1,330.38	1,354.71
Suministros de Oficina	30.00	30.55	31.11	31.68	32.25
Servicios básicos	530.00	539.69	549.56	559.61	569.84
Depreciación	996.33	996.33	163.00	163.00	163.00
Amortización	-	-	-	-	-
Total Gastos Administrativos	30,381.38	30,902.29	30,599.39	31,139.53	31,689.54
Gastos de Ventas:					
Publicidad	937.50	954.64	972.09	989.87	1,007.97
Transporte	-	-	-	-	-
Sueldos y Salarios	5,666.44	5,770.04	5,875.54	5,982.96	6,092.35
Total Gastos de Ventas	6,603.94	6,724.68	6,847.63	6,972.83	7,100.32
TOTAL GASTOS	36,985.32	37,626.98	37,447.03	38,112.36	38,789.86
UTILIDAD OPERACIONAL	(6,558.88)	3,512.62	16,191.90	30,081.11	40,535.50
Gastos Financieros				-	-
Utilidad antes de participación a trabajadores	(6,558.88)	3,512.62	16,191.90	30,081.11	40,535.50
Participación Trabajadores	5%	-	526.89	2,428.79	4,512.17
Utilidad antes de impuesto a la renta	(6,558.88)	2,985.73	13,763.12	25,568.94	34,455.17
Impuesto a la Renta	2%	-	656.86	3,027.89	5,625.17
Utilidad antes de reserva legal	(6,558.88)	2,328.87	10,735.23	19,943.78	26,875.04
Reserva legal	0%	-	232.89	1,994.38	2,687.50
UTILIDAD NETA	(6,558.88)	2,095.98	9,661.71	17,949.40	24,187.53

Se presenta el estado de resultados de la microempresa Prodisem el cual refleja los rubros y beneficios económicos esperados con el incremento de la línea de producción, en la imagen se puede observar que al año 1 se obtiene una pérdida operacional de \$ 6,558.88, debido al incremento en la mano de obra y materiales necesarios para la producción,

posteriormente se obtienen beneficios al mantener el crecimiento de las unidades producidas debido a la demanda del producto.

5.13.5 Flujo de caja

Tabla 59
Presupuesto de efectivo

	PRESUPUESTO DE EFECTIVO					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN						
INGRESOS		\$ 90,086.3	\$ 103,139.61	\$ 118,084.54	\$ 135,194.99	\$ 148,998.40
(-)Costos de ventas		\$ 59,659.69	\$ 62,000.02	\$ 64,445.61	\$ 67,001.52	\$ 69,673.04
Utilidad Bruta		\$ 30,426.44	\$ 41,139.59	\$ 53,638.93	\$ 68,193.47	\$ 79,325.36
		34%	40%	45%	50%	53%
(-) GASTOS OPERACIONALES						
Gastos Adminsitrativos		\$ 17,825.23	\$ 18,132.92	\$ 17,612.90	\$ 17,931.94	\$ 18,256.82
Costos Fijos		\$ 12,556.15	\$ 12,769.37	\$ 12,986.49	\$ 13,207.58	\$ 13,432.72
Gastos de Venta		\$ 6,603.94	\$ 6,724.68	\$ 6,847.63	\$ 6,972.83	\$ 7,100.32
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 36,985.32	\$ 37,626.98	\$ 37,447.03	\$ 38,112.36	\$ 38,789.86
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ (6,558.88)	\$ 3,512.62	\$ 16,191.90	\$ 30,081.11	\$ 40,535.50
(-)Gastos Financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
utilidad antes de participacion a trbajadores		\$ (6,558.88)	\$ 3,512.62	\$ 16,191.90	\$ 30,081.11	\$ 40,535.50
Pago Participación Trabajadores		\$ -	\$ (526.89)	\$ (2,428.79)	\$ (4,512.17)	\$ (6,080.32)
Pago Impuesto a la Renta e imp.		\$ -	\$ (656.86)	\$ (3,027.89)	\$ (5,625.17)	\$ (7,580.14)
(=) Utilidad de ejercicio		\$ (6,558.88)	\$ 2,328.87	\$ 10,735.23	\$ 19,943.78	\$ 26,875.04
(+) Ajustes de Depreciación		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Ajsutes por Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) EFECTIVO ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		\$ (6,558.88)	\$ 2,328.87	\$ 10,735.23	\$ 19,943.78	\$ 26,875.04
ACTIVIDADES DE INVERSION						
Activos Fijos	\$ -					
Activos Intangibles	\$ -					
Capital de Trabajo	\$ 3,921.77					
FLUJO DE ACTIVIDADES DE INVERSION	\$ 3,921.77	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO						
Préstamo Bancario	\$ -					
Amortización de Capital		\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00	\$ 0.00
FLUJO DE ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) FLUJO NETO	\$ 3,921.77	\$ (6,558.88)	\$ 2,328.87	\$ 10,735.23	\$ 19,943.78	\$ 26,875.04
FLUJO DEL PRESTAMO	\$ -	\$ (6,558.88)	\$ 2,328.87	\$ 10,735.23	\$ 19,943.78	\$ 26,875.04
FLUJO DEL PROYECTO	\$ (3,921.77)	\$ (6,558.88)	\$ 2,328.87	\$ 10,735.23	\$ 19,943.78	\$ 26,875.04
FLUJO DEL INVERSIONISTA	\$ 3,921.77	\$ (6,558.88)	\$ 2,328.87	\$ 10,735.23	\$ 19,943.78	\$ 26,875.04

La inversión inicial requerida será financiada en un 100% por el propietario del negocio al no representar esta una cantidad significativa y como se puede apreciar en el cuadro anterior el proyecto generara flujos de efectivos a partir del segundo año, ya que en el año 1 se obtiene una pérdida de \$ 6,558.88 y a partir del año 2 se obtienen flujos crecientes durante los años restantes del proyecto.

5.13.6 Evaluación Económica

Punto de equilibrio

Para estimar el punto de equilibrio tanto en unidades como en dólares se procede a aplicar las siguientes formulas, las cuales determinaran la producción y los ingresos mínimos requeridos para que la compañía no genere perdida.

Formula punto de equilibrio en dólares.

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

Formula punto de equilibrio en unidades.

$$PE = \frac{COSTO FIJO}{PRECIO - COSTO VARIABLE UNITARIO}$$

Tabla 60

Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Precio de Venta	\$ 1.25	\$ 1.34	\$ 1.43	\$ 1.53	\$ 1.64
(-) Costo Variable	\$ 0.83	\$ 0.80	\$ 0.78	\$ 0.76	\$ 0.77
(=) Contribución marginal	\$ 0.42	\$ 0.53	\$ 0.65	\$ 0.77	\$ 0.87
Costos fijos	\$ 36,985.32	\$ 37,626.98	\$ 37,447.03	\$ 8,112.36	\$ 38,789.86
PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL UND	87,521	70,462	57,549	49,295	44,425
PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL UND	7,293	5,872	4,796	4,08	3,702
PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL\$	\$ 109,505.56	\$ 4,333.25	\$ 82,438.54	\$ 75,558.56	\$ 72,859.76
PUNTO DE EQUILIBRIO MENSUAL \$	\$ 9,125.46	\$ 7,861.10	\$ 6,869.88	\$ 6,296.55	\$ 6,071.65

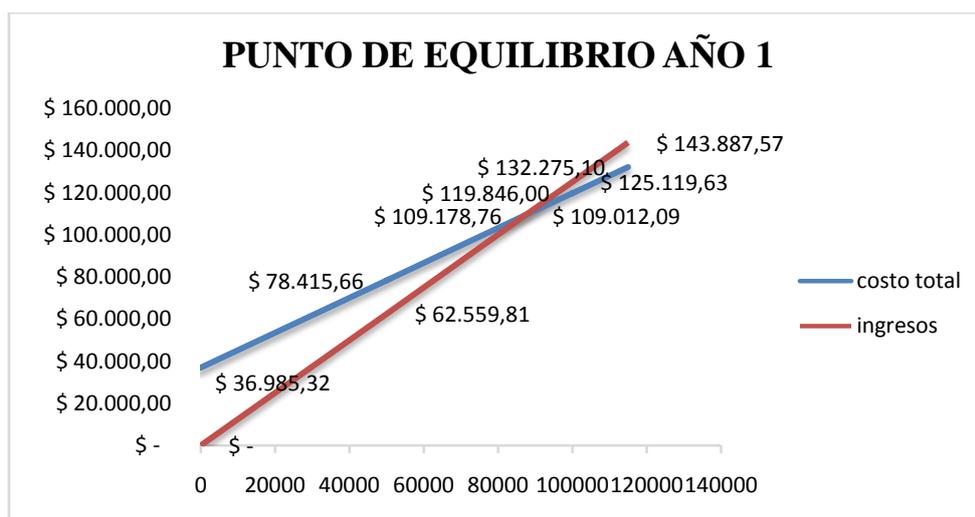


Figura 17: Punto de equilibrio

Mediante la aplicación de la fórmula se puede determinar que en el año 1 para que la compañía no genere la pérdida estimada se deben tener ingresos anuales de \$ \$ 109,505.56 es decir debe producir y vender 87,521 unidades de discos de masa de harina de trigo para empanadas, bajo este monto la compañía como se muestra en la proyección del flujo de efectivo y estado de resultados generara una pérdida al no poder cubrir los costos y gastos necesarios para producir los discos de masa de harina de trigo.

Gastos de administración y ventas.

Tabla 61

Proyección de Gastos Administrativos

Gastos Administrativos	PROYECCION DE GASTOS ADMINISTRATIVOS					
	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y salarios	\$ 15,008.90	\$ 15,008.90	\$ 15,283.31	\$ 15,562.74	\$ 15,847.28	\$ 16,137.02
Alquiler de local	\$ 1,260.00	\$ 1,260.00	\$ 1,283.04	\$ 1,306.50	\$ 1,330.38	\$ 1,354.71
Suministro de oficina	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 30.55	\$ 31.11	\$ 31.68	\$ 32,25
Servicios Básicos	\$ 530.00	\$ 530.00	\$ 539.69	\$ 549.56	\$ 559.61	\$ 569,84
Gasto depreciación Eq de Computo	\$ 833.33	\$ 833.33	\$ 833.33	\$ -	\$ -	\$ -
Gasto depreciación M y Enseres	\$ 65.20	\$ 65.20	\$ 65.20	\$ 65.20	\$ 65.20	\$ 65,20
Gasto depreciación Eq de Oficina	\$ 97.80	\$ 97.80	\$ 97.80	\$ 97.80	\$ 97.80	\$ 97,80
TOTAL		\$ 17,825.23	\$ 18,132.92	\$ 17,612.90	\$ 17,931.94	\$ 18,256.82

Tabla 62
Proyección de Gastos de Ventas

Gastos de Ventas	PROYECCION DE GASTOS VENTAS					
	ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios	\$ 5,564.70	\$ 5,666.44	\$ 5,770.04	\$ 5,875.54	\$ 5,982.96	\$ 6,092.35
Publicidad	\$ 937.50	\$ 937.50	\$ 954.64	\$ 972.09	\$ 989.87	\$ 1,007.97
Arriendo de oficinas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Transporte	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ 6,603.94	\$ 6,724.68	\$ 6,847.63	\$ 6,972.83	\$ 7,100.32

En los cuadros se muestra que dentro de los de administración y ventas se incluyen los pagos a empleados, alquiler de local, suministros de oficina, servicios básicos, depreciaciones, publicidad y transporte los cuales son necesarios para el éxito del proyecto. Debido a que mediante estos se gestionara la eficiencia y organización de la organización, así como las ventas del producto, así mismo estos tendrán una variación la cual va de acuerdo con la tasa de inflación a excepción de la depreciación de equipos.

5.13.7 Evaluación financiera

La evaluación financiera del proyecto muestra los siguientes datos del valor actual neto y la tasa interna de retorno.

Tabla 63
Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno

Inversión Inicial	Final Efectivo Flujo Año 1	Final Efectivo Flujo Año 2	Final Efectivo Flujo Año 3	Final Efectivo Flujo Año 4	Final Efectivo Flujo Año 5
(3,921.77)	(6,558.88)	2,328.87	10,735.23	19,943.78	26,875.04
TIR	67%				
Inversión Inicial	Final Efectivo Flujo Año 1	Final Efectivo Flujo Año 2	Final Efectivo Flujo Año 3	Final Efectivo Flujo Año 4	Final Efectivo Flujo Año 5
(3,921.77)	(6,558.88)	2,328.87	10,735.23	19,943.78	26,875.04
VAN	30,414.98				

El valor actual neto calculado durante el tiempo de duración del proyecto es de \$ 30,414.98, al ser este mayor que cero indica que el proyecto es viable económicamente, y la tasa interna de retorno es del 67% es superior a la tasa estándar TMAR (10%), que es el monto que exige el proyecto para invertir. Según estos resultados el proyecto es viable tanto económica y financieramente.

5.13.8 Relación beneficio – costo

Para determinar si el incremento en la producción de la compañía Prodisem es rentable frente a la inversión realizada se utilizará la siguiente fórmula de relación del costo beneficio tomando los datos estimados anteriormente.

$$RBC = \frac{\text{Sistema de flujos}}{\text{Costos} + \text{Inversión inicial}}$$

$$RBC = \frac{595,503.68}{509,259.76 + (-3,921.77)} = 1.18$$

Tabla 64
Relación Costo Beneficio

Relación costo beneficio				
Año	Inversión	Ingresos	Costos	
0	\$ 4,497.77	\$ -	\$ -	
1		\$ 90,086.13	\$ 95,648.68	
2		\$ 103,139.61	\$ 98,630.66	
3		\$ 118,084.54	\$ 101,729.64	
4		\$ 135,194.99	\$ 104,950.88	
5		\$ 148,998.40	\$ 108,299.90	
	Total	\$ 570,930.90	\$ 509,259.76	
	Ingresos	\$ 595,503.68		
	Costos	\$ 509,259.76		
	Costo - Inversión	\$ 505,337.99		
	Relación costo Beneficio			1.18

El resultado de la aplicación de la ecuación costo beneficio es de 1.18 y al ser esta superior a 1, indica que los ingresos son superiores a los costos y gastos que genera el proyecto por tanto este tendrá beneficios económicos.

5.13.9 Tiempo de recuperación de la inversión

Para determinar el periodo en el cual se recuperará la inversión aplicaremos la siguiente ecuación la cual permitirá estimar el tiempo.

Fórmula para calcular el PRI:

$$\text{PRI} = (\mathbf{a} + (\mathbf{b} - \mathbf{c})) / \mathbf{d}$$

Donde:

a = Año inmediato anterior en que se recupera la inversión.

b = Inversión Inicial.

c = Flujo de Efectivo Acumulado del año inmediato anterior en el que se recupera la inversión.

d = Flujo de efectivo del año en el que se recupera la inversión.

$$\text{PRI} = (2 + (3,921.77 - -8,151.79)) / 10,735.23 = 2.124667 = 2 \text{ años } 2 \text{ meses}$$

El resultado indica que el periodo de retorno de inversión es de 4 años y un mes esto indica que luego de dicho periodo se obtienen ganancias por parte de la compañía Prodisem.

5.13.10 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad mostrara escenarios hipotéticos, los cuales pueden ocurrir durante la realización del proyecto, el cual va a ser comparado con los resultados obtenidos en el escenario moderado, el cual se encuentra reflejado en la evaluación financiera del presente proyecto, para ello se tomara como referencia una tasa mínima del 9.80%, sobre esta tasa se puede determinar si el proyecto es viable, a

la vez para determinar las proyecciones de egresos se debe tomar en cuenta las tasas de inflación indicadas por el Banco Central de Ecuador.

Los datos del escenario moderado son los siguientes:

RENTABILIDAD DEL PROYECTO	
	\$ 30,702.42
VAN	
	67%
TIR	

Escenario Pesimista. - En este escenario se considera que, a partir de la inversión realizada en el escenario moderado, el precio se reduce en un 7% anualmente en comparación al escenario moderado, producto de que la compañía no logra incrementar su participación de mercado, debido a esto los ingresos esperados decrecerán y la compañía no obtendrá una rentabilidad que le permita recuperar la inversión a corto plazo, a pesar del decrecimiento anual en el precio y manteniendo la producción establecida el proyecto es viable, los resultados del VAN y TIR son los siguientes:

RENTABILIDAD DEL PROYECTO	
	\$ 7.164,93
VAN	
	21%
TIR	

Escenario Optimista. - Para proyectar este escenario se considera que, a partir de la inversión realizada, el precio de venta al público se incrementa en un 7% en relación al escenario moderado, debido a que en el mercado la aceptación de los discos de empanadas producidas por Prodisem, son muy apetecidas y demandadas por parte de los clientes, esto tendría como resultado que la compañía genere una alta rentabilidad y por tanto recupere la inversión en un corto periodo de tiempo.

De darse este escenario los resultados del VAN y TIR serían los siguientes:

RENTABILIDAD DEL PROYECTO	\$ 53,203.73
VAN	132%
TIR	

5.14 Importancia

La importancia del proyecto radica principalmente en los beneficios que aportará tanto empresariales como laborales, esto facilitará la creación de plazas de empleo tanto directo como indirecto, además del rédito económico que obtendrá el propietario del negocio, empleados y proveedores, permitiendo a la vez satisfacer las necesidades de los moradores de la zona de poder contar con un producto de alta calidad ofertado a precios razonables.

5.15 Metas del proyecto

- Para el desarrollo del proyecto se consideran las siguientes metas:
- Posicionamiento de la marca.
- Nuevas fuentes de empleos.
- Creación de actividades económicas directas e indirectas.
- Innovación en los procesos de producción.
- Modernizar la infraestructura para optimizar los procesos de producción.
- Contribuir al desarrollo de la economía nacional a través de impuestos y tasas municipales.
- Mejorar las capacidades profesionales de los empleados del centro de recreación turístico.

5.16 Finalidad de la propuesta

La presente propuesta del Incremento de producción de la línea de discos de masa de harina de trigo para empanadas en la microempresa Prodisem, del cantón

Eloy Alfaro (Durán), tendrá un impacto positivo. Los resultados obtenidos y presentados en el proyecto indican que la propuesta es factible económica y financieramente. Esto facilitará el alcance de los beneficios esperados tanto para los beneficiarios directos como de los indirectos.

Así mismo, permitirá aumentar la oferta del producto en el cantón y sectores cercanos beneficiando principalmente a los consumidores al existir más variedad de productos ofertados por parte de las empresas lo cual beneficiará a las comunidades al ser estos de mejor calidad.

Finalmente, se pretende que el proyecto sea implementado para que sea rentable y sostenible a través del tiempo y mantenga un crecimiento el cual ha sido demostrado para los próximos 5 años el cual permitirá competir y posicionarse en el mercado.

5.17 Conclusiones y Recomendaciones

Luego de haber culminado el proceso de investigación relacionado a la prefactibilidad del incremento de la línea de producción de masa de harina de trigo para empanadas en la microempresa PRODISEM y después de haber realizado el análisis de los resultados, se puede presentar las conclusiones del estudio y las recomendaciones que se le realizan a la empresa.

5.17.1 Conclusiones

- Luego del proceso de recopilación, verificación de datos, análisis e interpretación de resultados se procedió a definir el alcance e impacto que tendrá la propuesta en la rentabilidad de la organización.
- Se establecieron los objetivos tanto generales como específicos los cuales permitirán alcanzar la propuesta planteada, así mismo se identificaron los

beneficiarios tanto directos como indirectos y los beneficios que tendrían en la comunidad.

- Se pudo determinar que la producción actual de maquinaria alcanza el 67%, por ende, se concluye que la compañía cuenta con la infraestructura y maquinaria requerida para el éxito de la propuesta.
- Se realizó la proyección de los estados financieros los cuales fueron proyectados a 5 años, considerando los costos y gastos requeridos para incrementar los niveles de producción acorde a los incrementos planteados en la propuesta.
- El análisis del VAN (\$ 30,702.42) y la TIR (67%) indican que el proyecto es rentable económicamente, con flujos de ingresos proyectados a 5 años.

5.17.2 Recomendaciones

- Se recomienda la ejecución del proyecto, ya que según los estudios y proyecciones financieras realizadas existe una buena rentabilidad, la cual permitirá generar beneficios económicos tanto directos como indirectos al fomentar la creación de empleos.
- Se recomienda seguir cada uno de los objetivos específicos planteados con la finalidad de alcanzar el objetivo general que permita alcanzar los niveles de producción requeridos para la ejecución y éxito del proyecto.
- Se recomienda mejorar la eficiencia en los procesos de producción de forma que permita incrementar la eficiencia y reducir los tiempos y costos de producción con la finalidad de alcanzar los objetivos financieros proyectados.
- Se recomienda posicionar la marca de la compañía con la finalidad de incrementar la demanda del producto ofertado por la compañía, mediante la

entrega a tiempo de los pedidos y brindando capacitación a su personal, esto permitirá incrementar los ingresos por venta del producto.

Referencias

actualitx.com. (10 de enero de 2016). *actualitx.com*. Obtenido de actualitx.com: <https://es.actualitx.com/pais/amsu/america-del-sur-trigo-produccion.php>

Agrícolas, O. d. (. de . de 2018). *otcasea.gob.do*. Obtenido de otcasea.gob.do: <http://www.otcasea.gob.do/fao-cosecha-mundial-de-cereales-2018-2019/>

Agrodigital.com. (13 de febrero de 2018). *Agrodigital.com*. Obtenido de Agrodigital.com: <https://www.agrodigital.com/2018/02/13/las-produccion-las-existencias-mundiales-trigo-crecen-sexto-ano-consecutivo/>

Aguirre, J., Prieto, M., & Escamilla, J. (1997). *Contabilidad de costos, gestión y control presupuestario, control de gestión, la función del controller* (Vol. II). España: Cultural de Ediciones, S.A.

Álvarez, A. G. (2004). *Introducción al Análisis Financiero* (Vol. Tercera Edición). San Vicente (Alicante): Editorial Club Universitario.

Bernstein, W. J. (2002). *Los Cuatro Pilares de la Inversión*. Barcelona: Grupo Planeta.

Cantú, G. G. (2010). *Contabilidad Financiera*. España: McGraw-Hill Interamericana de España.

Carro, P. R., & Gonzalez, G. D. (.). *Estrategia de Producción y Operación*. Mar del Plata: Universidad Nacional de Mar del Plata.

Carvajal, A. O. (16 de noviembre de 2014). *Prezi*. Recuperado el 4 de enero de 2019, de Prezi: <https://prezi.com/iphpiqykamlk/factores-y-sectores-economicos/>

Castro, M. (2003). *El proyecto de investigación y su esquema de elaboración* (2da. Edición ed.). Caracas: Uyapal.

Cataño, M. d. (2015). *Contabilidad de Costos en Industrias de Transformación* (Primera Edición ed.). México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Còrdova, C. k., Navia, B. T., & Villon, B. D. (18 de enero de 2010). Proyecto de Elaboraciòn y Comercialización Artesanal de Cocteles sin alcohol a base de frutas tropicales en San Marino Shopping Center. *Tesis* . Guayaquil, Guayas, Ecuador: propia.

Daft, R. L.

Daft, R. L. (2010). *Teoría y Diseño Organizacional* (Décima Edición ed.). Mexico: Vanderbilt University.

Dess, G. G., & G.T., L. (2003). *Dess, Gregory G.; Lumpkin G.T.* España: McGraw Hill.

Economía, S. d. (2008). *Economía y Organización de Empresas* (Segunda Edición ed.). Aragón: Israel Romera Rodríguez.

Ecuador, G. d. (4 de noviembre de 2002). REGLAMENTO DE BUENAS PRACTICAS PARA ALIMENTOS PROCESADOS. *REGLAMENTO DE BUENAS PRACTICAS PARA ALIMENTOS PROCESADOS* . Quito, Pichinca, Ecuador: Registro Oficial.

Ecured. (25 de noviembre de 2018). Obtenido de Ecured:
<https://www.ecured.cu/Humanidad>

EKELUND, R. B. (1981). *Mercantilism as a Rent-Seeking Society: Economic Regulation in Historical Perspective*. Texas: Texas A&M University Press.

El Comercio.com. (8 de noviembre de 2018). *El Comercio.com*. Recuperado el 18 de mayo de 2019, de eL Comercio.com:
<https://www.elcomercio.com/actualidad/poblacion-duran-crecimiento-guayas-inec.html>

Emprendedores, R. d. (23 de mayo de 2016). *Emprendedores*. Obtenido de Emprendedores: <https://www.emprendedores.es/gestion/a60676/marketing-online-pymes/>

Formulacion y Analisis de Proyectos. (2019). *Formulacion y Analisis de Proyectos*. Recuperado el 20 de 01 de 2019, de Formulacion y Analisis de Proyectos: <https://formulaciony analisisdeproyectos.weebly.com/estudio-organizacional.html>

Forte, I. A., & Rueda, A. G. (2011). *Factores Determinantes del Desarrollo Económico y Social*. Andalucía: Analistas Economicos de Andalucía.

Francisco, P. A. (2001). *Introducción a la Contabilidad General* (Primera Edición ed.). Caracas: Editorial Texto C.A.

García, O. L. (1999). *Administración Financiera, fundamentos y aplicaciones* (Tercera Edición ed.). Calí: Prensa Moderna impresiones S. A.

Gitman, L. (2003). *Principios de Administración financiera*. Mexico: Pearson Educación de México, S.A.

Gobierno de La Rioja. (2018). *Rioja Salud*. Recuperado el 20 de enero de 2019, de Rioja Salud: <https://www.riojasalud.es/profesionales/prevencion-de-riesgos/1104-riesgos-biologicos-accidentes-biologicos>

González, M. Z. (1992). *Tratado Modeno de Economía*. Caracas, Venezuela: Editorial Panapo.

Hena Villa, C. F., García Arango, D. A., & Aguirre Mesa, E. D. (2017). Multidisciplinariedad, interdisciplinariedad y transdisciplinariedad en la formación para la. *Lasallista de Investigación* , 179-197.

INEC, I. N. (2018). *Población Promedio Ecuador*.

Instituto Vasco de Seguridad y Salud Laborales. (2015). *OSALAM*. Recuperado el 20 de enero de 2019, de OSALAM:

<http://www.osalan.euskadi.eus/informacion/psikopreben-factores-de-riesgo-psicosocial/s94-contpsik/es/>

Jervis, T. M. (2019). *Lifeder.com*. Recuperado el 2019 de enero de 25, de Lifeder.com: Lifeder.com

Jiménez B., W. G. (2012). El concepto de política y sus implicaciones en la ética pública: reflexiones a partir de Carl. *Revista del CLAD Reforma y Democracia* , 215-238.

Keynes. (1976). *Teoría General de la ocupación, el interes y el dinero*. Bogotá, Colombia: Fondo de cultura económica.

López, C. P. (2005). *Muestreo estadístico: conceptos y problemas resueltos*. España: Pearson Prentice Hall.

Marshall, A. (1890). *Principios de Economía*. Londres: Great Mind Series.

Mintzberg, H. (1984). *La Estructuración de las Organizaciones*. Mexico: Ariel.

Mohr, A. (2019). *La Voz de Houston*. Obtenido de La Voz de Houston: <https://pyme.lavoztx.com/4-factores-econmicos-de-produccion-4505.html>

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable Faces* , 35-48.

Morillo, M. (2001). Rentabilidad Financiera y Reducción de Costos. *Actualidad Contable FACES* , 4 (4), 36.

Paritarios.cl. (2019). *Paritarios.cl*. Recuperado el 20 de enero de 2019, de Paritarios.cl: http://www.parityarios.cl/prevencion_de_riesgos_Riesgo_Electrico.html

Prevencionar.com.co. (6 de septiembre de 2016). *Prevencionar.com.co*. Recuperado el 20 de enero de 2019, de Prevencionar.com.co: <http://prevencionar.com.co/2016/09/06/sabe-usted-riesgo-locativo/>

Rafael Pampillón, S. d. (2007). *DICCIONARIO DE ECONOMÍA*. Madrid: Departamento de Publicaciones del IE. María de Molina 13.

Ramírez, T. (1999). *Como hacer un proyecto de investigación*. (1era. Edición ed.). Caracas: Panapa.

Robbins, L. C. (1932). *Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Londres: .

Rodríguez, C. E. (2013). *Diccionario de economía : etimológico, conceptual*. Mendoza: Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina.

Roldan, P. N. (s.f.). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/liberalizacion.html>

Sabino, C. (1991). *DICCIONARIO DE ECONOMIA Y FINANZAS*. Caracas : Panapo.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2010). *Metodología de Investigación* (5ta. edición ed.). Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, M. d. (2010). *Metodología de Investigación*. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Sampieri, R. H., Collado, C. F., & Lucio, P. B. (1997). *Metodología de Investigación* (1era. Edición ed.). Mexico: McGRAW - HILL INTERAMERICANA DE MÉXICO, S.A. de C.V.

Samuelson, P., & Nordhaus, W. (1996). *Economía*. .: Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).

Sánchez, J. P. (. de . de 2002). *Análisis de Rentabilidad de la empresa*.

Obtenido de Análisis de Rentabilidad de la empresa.: [Http://www.](http://www.5campus.com/leccion/anarenta)

[5campus.com/leccion/anarenta](http://www.5campus.com/leccion/anarenta)

Segura, A. S. (1994). La Rentabilidad economica y financiera de la gran empresa española. Analisis de los factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* , 159-179.

Smith, A. (1776). *La riqueza de las Naciones*. Kirkcaldy: Adam Smith.

Soldevila, O. A. (2015). *Contabilidad y Gestión de Costes* (7ma Edición ed.).

Barcelona: Profit.

Strategor. (1988). *Estrategia, Estructura, Decisión, Identidad, Política general de Empresa*. Barcelona: Masson.

Tiberius, J. (2001). *Molwick*. Recuperado el 4 de enero de 2019, de <https://molwick.com/es/evolucion/120-conceptos-evolucion.html>

Torre, G. S., & Codner, D. G. (2013). *Fundamentos de Comercio Electronico*. Buenos Aires: Universidad Virtual de Quilmes.

Triunfo, P., Torello, M., & Berretta, N. (2003). *Economía para no economistas*. Montevideo: Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la.

Universidad Nacional de la Plata. (14 de noviembre de 2017). *Universidad Nacional de la Plata*. Recuperado el 20 de enero de 2019, de Universidad Nacional de la Plata: https://unlp.edu.ar/seguridad_higiene/riesgos-ergonomicos-8677

Universidad Politecnica de Valencia. (2017). *Universidad Politecnica de Valencia*. Recuperado el 20 de enero de 2019, de Universidad Politecnica de Valencia: http://www.sprl.upv.es/d7_2_b.htm#r1

Van Horne, J. y. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. Mexico: Pearson Educación de México, S.A.

Wachowicz, J. C. (2002). *Fundamentos de Administración Financiera* (Undécima Edición ed.). México: Pearson Educación.

Apéndices

Apéndice A Encuesta



**TRABAJO DE TITULACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Encuesta para conocer el consumo de masa de harina de trigo para
discos de empanadas y su incremento en el mercado**

Estimado cliente esperamos tu colaboración respondiendo con responsabilidad y honestidad, el presente cuestionario. Se agradece no dejar ninguna pregunta sin contestar.

El objetivo es, recopilar información, para conocer el consumo de masa de harina de trigo para discos de empanadas y cuál es su posible incremento en el mercado local.

Instrucciones: Lea cuidadosamente las preguntas y marque con una (x) la escala que crea conveniente.

¿Conoce usted los discos para empanadas elaboradas con masa de harina de trigo?

- Sí
- No
- Tal vez

¿Usted consume empanadas elaboradas con masa de harina de trigo?

- Sí
- No
- Tal vez

¿Qué tipo de masa para empanadas preferiría usted?

- Trigo
- Maíz
- Verde

¿Qué factores inciden en su decisión al momento comprar los discos para empanadas elaborados con masa de harina de trigo?

- Precio
- Calidad
- Marca

¿Ha consumido empanadas elaboradas por la compañía PRODISEM?

- Sí
- No
- Tal vez

Si la anterior fue afirmativa. ¿Cuál de los siguientes aspectos le atraen del producto elaborado por la compañía PRODISEM?

- Calidad
- Precio
- Ambos

¿Dónde le gustaría adquirir este producto?

- Supermercado
- Mercado
- Tiendas

¿En qué tipo de presentación le gusta adquirir la masa de harina de trigo para disco de empanadas?

- 25 unidades por paquete
- 30 unidades por paquete
- 50 unidades por paquete

Una vez adquiridas. ¿En qué tiempo consume usted el paquete de masa de harina de trigo para discos de empanadas?

- 1 día
- 8 días
- 15 días

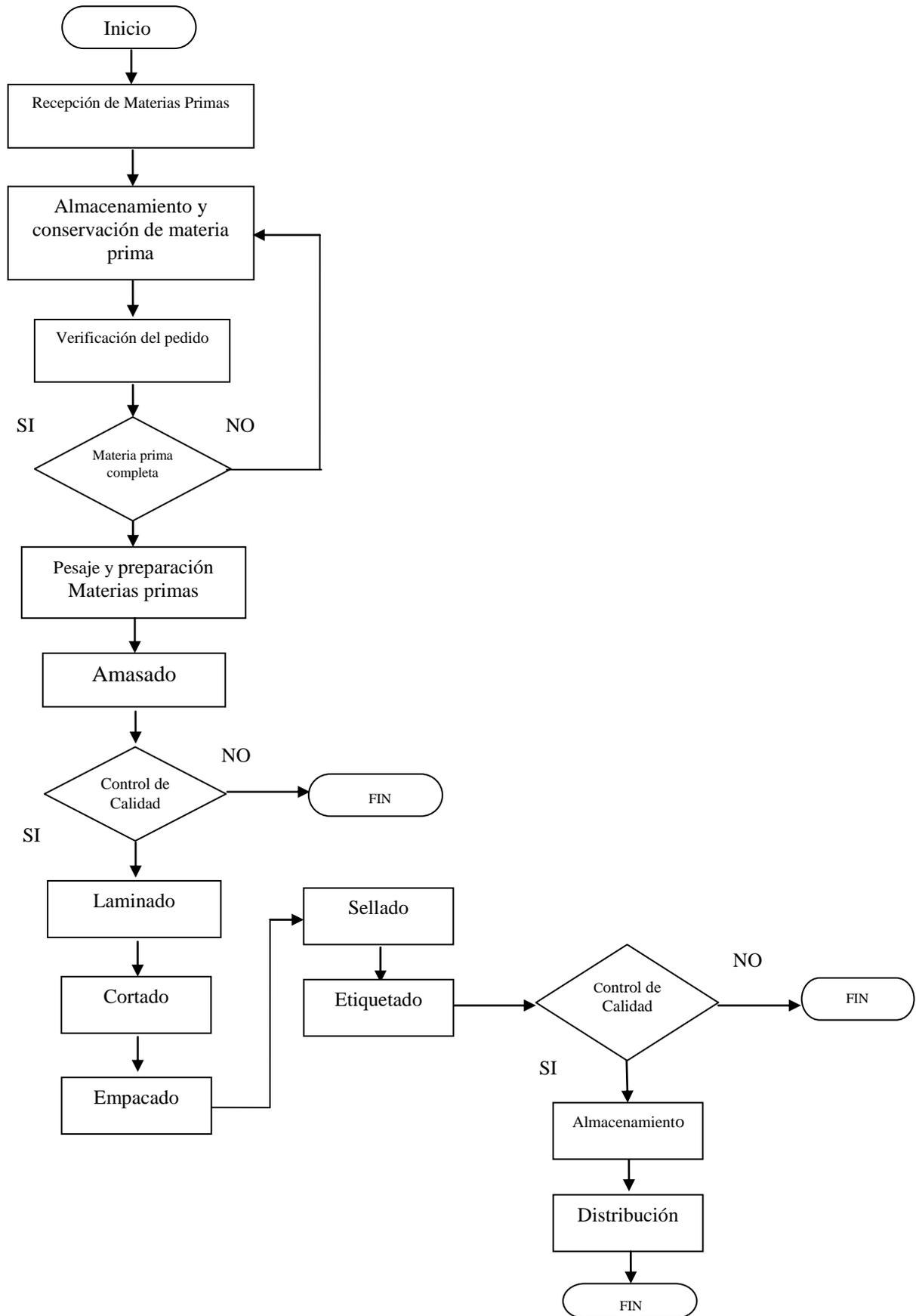
¿En el sector de su domicilio a encontrado de venta masa de harina de trigo para disco de empanadas?

- Sí venden
- No venden
- No se

Muchas gracias por su colaboración

Apéndice B Flujo del Proceso

Elaboración y distribución de masa de harina de trigo para empanadas.



Apéndice C Recepción de Materiales

Las condiciones permitidas del vehículo son las siguientes:		CRITERIOS DE REVISIÓN																		
*INTERIOR LIMPIO Y SECO		<p>A1=EMPAQUE INTEGRO, ROTULO INTEGRO; A2=CORRESPONDE EL CERTIFICADO ENTREGADO AL LOTE RECIBIDO; A3=PRODUCTO SIN INFESTACIONES; A4=EL EMPAQUE DEL PRODUTO ESTA SIN HUMEDAD EXTERNA; A5=OLOR; A6=SABOR; A7=COLOR; A8=ASPECTO; A9=DIAMETROS ESTABLECIDOS.</p> <p>NOTA: Colocar una C, si cumple en todas las condiciones ambientales del vehículo en el que se está receptando la materia prima o NC si no cumple con las condiciones ambientales. Si el producto se acepta con algún incumplimiento debe tener el respaldo de una concesión Administrativa, la cual es la A11 (Escribir el nombre de la persona/firma). Adicional a esto en el resultado deberá colocarse las siguientes siglas APCA (Aprobado por una Concesión Administrativa), y el nombre de la persona que evidencia que algún criterio no se está cumpliendo y comunica para llevar a cabo la Concesión; estos productos de igual manera son revisados sensorialmente por Producción y Calidad, previo a su uso.</p>																		
*PISO Y CUBIERTA EN BUEN ESTADO																				
*SIN MATERIALES CONTAMINANTES (Físico, Químico o Biológico)																				
*LIBRE DE PLAGAS VISIBLES																				
BODEGA										CALIDAD										
NOMBRE DEL PRODUCTO Y PROVEEDOR	PLACA	CONDICIONES	T° de recepción	LOTE/FECHA RECEPCIÓN	CANTIDAD RECIBIDA (unid/kg/lb)	FECHA DE ELABORACIÓN	FECHA DE EXPIRACIÓN	RESPONSIBLE	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8	A9	A10 RESULTADO/RESPONSABLE	A11 CONCESIÓN ADMINISTRATIVA	
OBSERVACIONES																				

Apéndice E Orden de Producción

FECHA DE PRODUCCION		HORA DE INICIO		HORA DE FIN		LOTE		PARADAS	
FECHA DE CADUCIDAD					PRODUCTO				
MATERIA PRIMA				MATERIAL DE EMPAQUE					
INGREDIENTES	CANTIDAD (KG/LB O UNID)	LOTE	RESPONSABLE	EMPAQUE	CANTIDAD (UNID)	LOTE	RESPONSABLE		
FECHA DE EMPAQUE			HORA DE INICIO		HORA DE FIN				
UNIDADES PRODUCCIDAS			UNIDADES EMPACADAS		UNIDADES DESPACHADAS		UNIDADES RECHAZADAS		
OBSERVACIONES:			ACCIONES CORRECTIVAS						
			1 Cuando desconozca el lote del ingrediente o empaque comunicar a Control de Calidad antes de usar.						
			2 Si el empaque de un ingrediente se encuentra en mal estado no utilizar el producto y comunicar a Control de Calidad.						
			3 Si el empaque en el que colocará el producto terminado se encuentra sucio, residuos de material extraño no usar y comunicar a Control de Calidad.						