



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis de grado, previa la obtención del
Título de Ingeniero en Gestión
Empresarial.

TEMA:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PRODUCIR Y COMERCIALIZAR EL
ALMIDON DE YUCA CON FINES DE SER APROVECHADO POR LA
INDUSTRIA DE LA PANADERIA EN LA CIUDAD DE VENTANAS, AÑO 2013”

AUTOR:

EGDO. ORTEGA SOLORZANO DIOGENES EDISON

DIRECTORA:

ING. BIRMANIA VELASCO

QUEVEDO – ECUADOR

2014

DECLARACIÓN DE AUDITORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, **ORTEGA SOLORZANO DIOGENES EDISON**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

EGDO. ORTEGA SOLORZANO DIOGENES EDISON

CERTIFICACIÓN

La suscrita, **ING. BIRMANIA VELASCO**. Docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que el egresado, **ORTEGA SOLORZANO DIOGENES EDISON** realizó la tesis de grado previo a la obtención del título de Ingeniero en Gestión Empresarial, titulado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PRODUCIR Y COMERCIALIZAR EL ALMIDON DE YUCA CON FINES DE SER APROVECHADO POR LA INDUSTRIA DE LA PANADERIA EN LA CIUDAD DE VENTANAS, AÑO 2013**”, bajo mi dirección, habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

ING. BIRMANIA VELASCO
DIRECTORA DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PRODUCIR Y COMERCIALIZAR EL
ALMIDON DE YUCA CON FINES DE SER APROVECHADO POR LA
INDUSTRIA DE LA PANADERIA EN LA CIUDAD DE VENTANAS, AÑO
2013”**

Presentado al Consejo Directivo como requisito previo a la obtención del título
de Ingeniero en Gestión Empresarial

Aprobado:

LIC. BOLÍVAR YÉPEZ YÁNEZ MSc
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE TESIS

LIC. RAFAEL PINTO COTTO, MSc
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

ING. OSCAR MONCAYO CARREÑO, MSc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE TESIS

QUEVEDO – ECUADOR

2014

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios, quien me ha permitido tener vida y así poder culminar con esta meta.

A mis padres por el enorme sacrificio que han hecho al hacer realidad este sueño ya que sin ellos no hubiera sido posible.

A mis hermanos y demás familiares que de alguna manera han sido fundamentales para mí.

A cada uno de los profesores por transmitirme sus conocimientos a lo largo de estos años y con estos ha sido posible este proyecto.

DEDICATORIA

Dedico este proyecto y toda mi carrera universitaria a Dios por ser quien ha estado a mi lado en todo momento.

A mis padres Mariana Solórzano Romero y Francisco Ortega Coello quienes han velado por mí y con su ejemplo me han motivado a seguir adelante y me han brindado su apoyo incondicional.

A mis hermanos quienes me han aconsejado en aquellos momentos duros y a mis amigos más cercanos con los que pase momentos de alegrías y tristezas.

RESUMEN EJECUTIVO

El estudio sobre este proyecto de factibilidad para instalar una empresa productora y comercializadora de Almidón de yuca en el cantón Ventanas, analiza los aspectos de mercado, técnico, y de rentabilidad económica y financiera.

La primera parte de la investigación alcanzó el estudio de mercado del producto, analizando desde la definición del mismo, análisis de la demanda y su proyección, análisis de la oferta y su proyección, análisis del precio y los canales de comercialización. Al terminar esta primera parte se obtuvo la convicción de los escenarios actuales del mercado de consumo de almidón de yuca, que permite decidir sobre la conveniencia de invertir en la instalación de la planta industrial, desde el punto de vista de su demanda permitida.

La segunda parte consistió en el diseño técnico de la planta, que implicó la determinación de la localización, el tamaño, cantidad y tipo de cada una de las maquinarias y equipos obligatorios para el proceso, aspectos organizacionales, y legales referentes a su establecimiento.

La tercera parte se ejecutó un estudio económico de todas las escenarios de operación que anticipadamente se establecieron en el estudio técnico, entre otros, la inversión inicial, costos totales de operación, capital de trabajo, financiamiento, balance general, estado de resultados, punto de equilibrio .en suma en esta parte se trató de obtener todas la cifras necesarias para llevar a cabo la evaluación económica.

La cuarta parte trato sobre la evaluación económica de la inversión, comprobando la rentabilidad bajo criterios visiblemente definidos, tales como VPN (valor presente neto) y TIR (tasa interna de rendimiento). Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones generales de todo el proyecto con base en los datos y determinaciones hechas en cada una de sus partes.

SUMMARY

The study on the feasibility project to install a producer and marketer of cassava starch in the canton Ventanas Company analyzes the aspects of market, technical, and economic and financial profitability.

The first part of the investigation reached the study of the product, analyzing from the definition thereof, demand analysis, and its projection, analysis of supply and its projection, analysis of price and marketing channels. Upon completion of this first part the conviction of the current scenarios of the consumer market of cassava starch for deciding on whether to invest in the installation of the plant, from the point of view of their allowed claim is obtained. The second part consisted of the technical design of the plant, which involved determining the location, size, number and type of each of the machinery and equipment required for the process, organizational, and legal regarding your property.

The third part of an economic study of all operating scenarios that were established early in the technical study, among others, the initial investment, total operating costs, working capital, financing, balance sheet, income statement , ran point balance. In short in this part tried to get all the figures needed to carry out the economic evaluation.

The fourth treatment on the economic evaluation of investment profitability checking on visibly defined, such as NPV (net present value) and IRR (internal rate of return) criteria. Finally overall conclusions and recommendations for the entire project based on data and measurements made in each of its parts is presented.

DUBLIN CORE (ESQUEMA DE CODIFICACIÓN)

1	Título/Title	M	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA PRODUCIR Y COMERCIALIZAR EL ALMIDON DE YUCA CON FINES DE SER APROVECHADO POR LA INDUSTRIA DE LA PANADERIA EN LA CIUDAD DE VENTANAS, AÑO 2013”
2	Creador/Creator	M	ORTEGA SOLORZANO DIOGENES EDISON Universidad Técnica Estatal de Quevedo
3	Materia/Subject	M	Ciencias Empresariales; Gestión Empresarial
4	Descripción /Decription	M	El trabajo de investigación se realizó en el cantón Ventanas, y se tomó como referencia a los hogares y más promedio corresponde a 34.715 habitantes para el periodo 2013. Para el logro del objetivo principal se realizó un estudio de mercado, estudio técnico y un estudio económico financiero a fin de obtener toda la información requerida y se realizó análisis que verificó la viabilidad del proyecto.

5	Editor/Publisher	M	Facultad de Ciencias Empresariales Carrera de Gestión empresarial
6	Colaborador/Contributor	O	ING. BIRMANIA VELASCO
7	Fecha/Date	M	
8	Tipo/Type	M	
9	Formato/Format	R	Doc. Windows XP; Microsoft Word 2012
10	Identificador/Identifier	M	http://biblioteca.utec.edu.ec
11	Fuente/Source	O	
12	Lenguaje/Language	M	Español
13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	Localización :Ámbito empresarial
15	Derechos/Rights	M	Ninguno
16	Audiencias /Audience	O	Proyecto de investigación

ÍNDICE

	Pág.
PORTADA.....	i
DECLARACIÓN DE AUDITORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS.....	ii
CERTIFICACIÓN	iii
TRIBUNAL DE TESIS	iv
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA.....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	vii
SUMMARY.	viii
DUBLIN CORE (ESQUEMA DE CODIFICACIÓN).....	ix
INDICE GENERAL	xi
INDICE DE CUADROS	
INDICE DE GRAFICO	
CAPÍTULO I MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1. Introducción	2
1.2. Problematicación.....	3
1.2.1. Planteamiento del Problema.....	3
1.2.2. Formulación del Problema	3
1.2.3. Sistematización del Problema.....	4
1.3. Justificación	5
1.4. Objetivos	6
1.4.1. General	6
1.4.2. Específicos	6
1.5. Hipótesis	7
1.5.1. General	7
1.5.2. Específicas	7
1.6. Variables	8
1.6.1. Variables independientes	8
1.6.2. Variable dependiente.....	8

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN.....	9
2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA.....	10
2.1.1. Investigación de Mercado	10
2.1.2. Definición del Producto.	10
2.1.3. Demanda	10
2.1.4. Oferta.....	10
2.1.5. Precio.....	11
2.1.6. Canales de Comercialización	11
2.1.7. Estudio Técnico	11
2.1.8. Localización.....	11
2.1.9. Tamaño Óptimo del Proyecto	12
2.1.10. Estudio Económico Financiero	13
2.1.12. Financiamiento.....	14
2.1.15. Evaluación Financiera.....	17
2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL.....	18
2.2.1. Investigación de Mercado	18
2.2.2. Producto	19
2.2.3. Estudio técnico.....	20
2.2.4. Localización.....	20
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	22
CAPÍTULO III METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	25
3.1. MATERIALES Y MÉTODOS.....	26
3.1.1. Localización.....	26
3.1.2. Métodos de investigación.....	27
3.1.2.1. Inductivo.....	27
3.1.2.2. Deductivo	27
3.1.2.3. Analítico	27
3.2. Tipos de investigación	27
3.2.1. Descriptivo	27
3.2.2. Bibliografía.....	28
3.2.3. De campo	28
3.3. Diseño de la investigación.....	28
3.3.1. Técnicas e instrumentos de investigación	28

3.3.1.1.	Observación.....	28
3.3.1.2.	Entrevista	29
3.3.1.3.	Encuestas	29
3.3.1.4.	Instrumentos	29
3.4.	Población y muestra	29
3.4.1.	Muestra	29
3.4.2.	Tamaño de la Muestra.....	30
3.4.3.	Selección de Muestra	30
3.4.4.	Población	30
CAPITULO IV ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE LA INVESTIGA		31
4.1.	RESULTADOS.....	32
4.1.1.	Estudio De Mercado	32
4.1.1.1.	Definición del producto.....	33
	Cuadro 1 Información nutricional.....	33
4.1.1.2.	Tabulación y análisis de los resultados de las encuestas realizadas a los productores de yuca en el Cantón Ventanas.....	34
4.1.1.3.	Encuesta a los panificadores y pequeños detallistas.....	44
4.1.2.	Análisis de la demanda y proyecciones.....	49
4.1.8.	Análisis de precios.....	52
4.1.10.	Demanda actual en el cantón por consumo del producto.....	52
4.2.	ESTUDIO TÉCNICO.....	53
4.2.1.	Localización.....	53
4.2.2.	Análisis de género	55
4.2.3.2.	Ingeniería del Proyecto	55
4.2.4.	Selección de materia prima	56
4.2.5.	Proceso de elaboración del almidón de yuca	56
4.2.6.	Organigrama general.....	58
4.3.	ESTUDIO ECONÓMICO.....	58
4.3.1.	Financiamiento del Proyecto.....	58
4.3.3.	Depreciación	60
4.3.4.	Inversión del Proyecto.....	61
4.3.5.	Tasa de Interés Bancario	61
4.3.6.	Forma de Pago del Crédito.....	61
4.3.7.	Detalle de Gastos	62

4.3.8. Gastos de Ventas	63
4.3.9. Detalle de costos de Ventas	64
4.3.10. Materia Prima.....	65
4.3.11. Elaboración de Harina de Almidon de Yuca	66
4.3.12. Elaboración de 500 Gramos de Almidón de Yuca.....	66
4.3.13. Presupuesto de Ventas.....	67
4.3.14. Estado de Resultado	68
4.3.15. Punto de Equilibrio por Año	69
4.3.16. Índices Financieros.....	74
4.3.17. Tasa de Descuento	74
4.3.18. Tasa de Rendimiento Promedio.....	74
4.3.19. Suma de Flujos Descontados.....	75
4.3.20. Ratios Financieros.....	76
4.3.21. Punto de Equilibrio	76
4.3.22. Capital de Trabajo	76
4.3.23. Rendimiento de Liquidez	77
4.3.24. Rendimiento Corriente	77
4.3.25. Flujo de Caja Proyectado.....	78
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	80
5.1. CONCLUSIONES	81
5.2. RECOMENDACIONES	82
CAPÍTULO VI BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS.....	83
6.1. BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXO. 2.....	87

INDICE DE CUADROS

Cuadros	Pág.
1 Información nutricional.....	33
2 Tiempo dedicado a la agricultura.....	34
3 Recibido capacitación en las áreas	35
4 Pertenece alguna organización, asociación o fundación.....	36
5 Cuantas hectáreas tiene su propiedad.....	37
6 Que cultiva en su propiedad	38
7 Cultiva usted yuca.....	39
8 Que cantidad de yuca cosecha mensualmente.....	40
9 La producción usted la vende en:.....	41
10 Le gustaría que una productora de almidón de yuca le compre su producto..	42
11 Estaría dispuesto a capacitarse en el manejo de cultivo, control de plaga, manejo del sistema de riesgo y fertilización de la yuca.....	43
12 Conoce usted los usos que se le da al almidón de yuca.....	44
13 Utiliza usted almidón de yuca para elaborar sus productos.....	45
14 Quien le provee de materia prima para elaborar el producto.....	46
15 Que productos elabora usted a partir del almidón de yuca.....	47
16 Estaría dispuesto a adquirir el almidón de yuca	48
17 Demanda actual	49
18 Financiamiento del proyecto	58
19 Financiamiento del proyecto	59
20 Depreciación.....	60
21 Inversión del Proyecto	61
22 Tasa de Interés Bancario	61
23 Forma de Pago del Crédito	61
24 Detalle de Gastos.....	62
25 Gastos de Ventas.....	63
26 Detalle de costos de Ventas.....	65
27 Materia Prima	65
28 Elaboración de Harina de Almidón de Yuca	66
29 Elaboración de 500 Gramos de Almidón de Yuca	66
30 Presupuesto de Ventas	67

31	Estado de Resultado.....	68
32	Punto de Equilibrio por Año.....	69
33	Índices Financieros	74
34	Tasa de Descuento	74
35	Tasa de Rendimiento Promedio	74
36	Suma de Flujos Descontados	75
37	Ratios Financieros	76
38	Punto de Equilibrio	76
39	Capital de Trabajo	76
40	Rendimiento de Liquidez	77
41	Rendimiento Corriente	77
42	Flujo de caja proyectado	78
43	Detalle de Balance General	79

CAPÍTULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Introducción

El almidón es un producto extraído de la yuca comúnmente manipulado para usos alimenticios. A lo largo del tiempo quienes han hecho con frecuencia el uso del almidón de yuca son familias de zonas rurales y al extrayéndolo de forma rústica o maquinarias fabricadas de forma casera.

En Ecuador desde hace años la actividad agroindustrial retoma fuerzas en el mercado a medida que los pequeños productores innovaron máquinas que le permitían aprovechar al máximo y extraer de manera más factible el producto, a estas fábricas se les llamaron rallanderías o ralladeros. También es preciso mencionar que la economía de las familias de las zonas rurales mejoró.

Se han establecido en el país muchas de estas empresas que se dedican a la extracción del almidón de yuca, las mismas que se utilizan en diversidades a la hora de elaborar un producto como los panes, aunque las ralladoras tienen variadas formas de la extracción de la materia prima, la elaboración es la misma. Existen ralladoras artesanales de características rústicas y otras que han evolucionado aprovechando los cambios tecnológicos sin embargo mantienen características de bajo nivel en comparación a grandes industrias.

El sector manufacturero en el Ecuador, durante los últimos años ha tenido un constante desarrollo en la actividad de la panadería, se encuentran inmersas una gran cantidad de empresas que elaboran panes utilizando como materia prima el almidón de la yuca.

El objetivo que se persigue con este proyecto es desarrollar un estudio de mercado, técnico, económico y financiero para instalar una fábrica para la producción y comercialización del almidón de yuca, materia prima que existe en grandes cantidades y de calidad en el Cantón Ventanas, Provincia de los Ríos.

1.2. Problematización

1.2.1. Planteamiento del Problema

En el Ecuador la venta de productos de panadería abarca un mercado amplio, especialmente en el cantón Ventanas, lo que hace que este nicho tenga gran actividad económica, esto ha hecho posible que exista en gran número de empresas que han iniciado este servicio, para participar en la comercialización del mismo.

Un problema inicial es que no existe una planta que elabore el almidón de yuca para cubrir una potencial demanda de las panaderías en el Cantón Ventanas, a pesar de tener una gran producción de materia prima (yuca).

El tema es actualizado, innovador e importante para comprender los procesos productivos del almidón a partir de la yuca.

1.2.2. Formulación del Problema

¿Qué indicadores se deben considerar en el proyecto de factibilidad para la producción de almidón de yuca para ser aprovechado por el sector de la panadería en el cantón Ventanas?

1.2.3. Sistematización del Problema

¿Cómo identificar la demanda insatisfecha a través del estudio de mercado?

¿Cómo, a través del estudio técnico del proyecto, se podrá determinar el proceso productivo de la planta?

¿Se podrá a través del estudio económico identificar los ingresos y costos del proyecto?

¿Cuál será la proyección financiera del proyecto?

1.3. Justificación

La importancia de realizar esta tesis es llegar a determinar la conveniencia de crear una planta para producir almidón de yuca en el Cantón Ventanas, Provincia de Los Ríos, el mismo que servirá para que la comunidad cuente con nuevas fuentes de trabajo y los pequeños inversionistas en la actividad de la panadería puedan incrementar sus ingresos a través de la producción y venta de este producto.

Es de suma importancia considerar las múltiples ventajas que permitirán crear esta empresa, por observación directa y por vivir en la zona se conoce de la gran producción de yuca en el sector rural del cantón, materia prima que permitirá producir un producto de calidad y a bajo costo, instrumentos que permitirán establecer la planta para elaborar almidón.

Además para el desarrollo de esta investigación, se utilizarán como fuentes de información publicaciones de la producción de harina de yuca en el Cantón Ventanas; folletos del Ministerio de Agricultura, así como los resultados obtenidos de los estudios realizados en otras zonas del país acerca de este tema. Considerando lo anteriormente mencionado y que este estudio será útil para mejorar el nivel socioeconómico (incrementando sus ingresos) de la población rural productora de yuca, ofreciendo un buen producto a la comunidad, puedo concluir que la elaboración de esta tesis es viable.

1.4. Objetivos

1.4.1. General

“Realizar un estudio de factibilidad para producir y comercializar el almidón de yuca con fines de ser aprovechado por la industria de la panadería en la ciudad de ventanas.

.

1.4.2. Específicos

- Determinar la factibilidad de mercado del proyecto.
- Demostrar la factibilidad técnica de la inversión.
- Ejecutar un estudio económico para verificar su factibilidad
- Plantear la rentabilidad de la inversión.

1.5. Hipótesis

1.5.1. General

Un apropiado estudio de factibilidad para establecer la rentabilidad sobre la producción de almidón de yuca, permitirá emprender en este negocio y satisfacer una necesidad insatisfecha en el sector de la panadería.

1.5.2. Específicas

- La factibilidad de mercado del proyecto permite cubrir la demanda insatisfecha.
- La factibilidad técnica de la inversión aprueba la localización, tamaño y el proceso productivo de la planta.
- El estudio económico demuestra la factibilidad de la inversión.
- Los indicadores financieros muestran la viabilidad del proyecto.

1.6 Variables

1.5.1. Variables independientes

Estudio de factibilidad

1.5.2. Variable dependiente

Almidón de yuca.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1. Investigación de Mercado

(Sapag N. , 2008, pág. 64) Explica que “al estudiar los mercados de un proyecto es preciso reconocer los agentes que, con su actuación tendrán algún grado de influencia sobre las decisiones que se tomaran al definir su estrategia comercial. En este sentido, son cinco los submercados que se reconocerán al realizar un estudio de factibilidad, a saber: proveedor, competidor, distribuidor, consumidor y externo.

2.1.2. Definición del Producto.

(Morales C. A., 2009, pág. 53) Analiza que “Es cualquier cosa que se puede ofrecer a un mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Los productos pueden ser bienes físicos, servicios, experiencia, eventos, personas, lugares, organizaciones, información, ideas, etc. Es un Bien que se recibe en un intercambio, que normalmente contiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles, como, los aspectos sociales y psicológicos.”

2.1.3. Demanda

(Córdoba M. , 2013, pág. 62) Indica que “La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado) en un momento determinado.”

2.1.4. Oferta

(Baca U. G., 2010, pág. 41) Manifiesta que “es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productos) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado.”

2.1.5. Precio

(Lucio, 2010, pág. 68) Explica que “la estimación que se efectúa sobre un producto/servicio, y que, traducidos a unidades monetaria, expresa la aceptación o no del consumidor atendiendo a la capacidad que posee para satisfacer sus necesidades.

El precio que establece la empresa es la cantidad de dinero que el mercado está dispuesto a pagar por el intercambio de un producto/servicio”.

2.1.6. Canales de Comercialización

(Córdoba M. , 2013, pág. 79) Indica que “los canales de distribución son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia para hacer llegar los productos hasta el consumidor en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. Son las distintas rutas o vías que la propiedad de los productos toma para acercarse cada vez más hacia al consumidor o usuario final de dicho producto.”

2.1.7. Estudio Técnico

(Meza O. J., 2010, pág. 23) Define que “El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿Cuánto, donde, y cómo y con que producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción optima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea este un bien o un servicio.”

2.1.8. Localización

(Flórez U. J., Plan de Negocios para Pequeñas Empresas, 2012, pág. 187) Cita que “el estudio de localización definitiva de un proyecto debe ser determinado cuidadosamente, por cuanto una decisión errada, lo puede conducir al fracaso, con las repercusiones de orden económico y social que esto implica.

En la ubicación de un proyecto se debe estudiar varias alternativas posibles, que una vez evaluadas, permitan la escogencia de aquella que integralmente incluya la gran mayoría de factores, considerados como los más relevantes.”

2.1.9. Tamaño Óptimo del Proyecto

(Córdoba M. , 2013, pág. 107) Expresa que “-El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento- (Rojas, 2007). Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, o dependiendo del tipo del proyecto que se está formulando.

La importancia de definir el tamaño que tendrá el proyecto se manifiesta principalmente en su incidencia sobre el nivel de las inversiones y costos que se calculan y, por tanto, sobre la estimación de la rentabilidad que podría generar su implementación. De igual forma, la decisión que se toma respecto del tamaño determinará el nivel de operación que posteriormente explicara la estimación de los ingresos por ventas.”

2.1.9.1. Ingeniería del Proyecto

(Baca G. , 2010, pág. 89) Describe que “El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso a la adquisición de equipo y maquinaria, la distribución optima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva.”

2.1.9.2. Análisis de Género

“A partir de estas clasificaciones, los roles de las mujeres y de los hombres son tipificados simbólicamente como expresiones de la feminidad y la masculinidad, y normativizados hasta convertirse en rígidos estereotipos que limitan las potencialidades de las personas, al estimular o reprimir los comportamientos en

función de su adecuación al ideal femenino o masculino. A pesar de que, en su desarrollo individual, cada persona se adecua en mayor o menor medida al conjunto de expectativas y comportamientos considerados propios de su género, los roles de género están tan hondamente arraigados que llegan a ser considerados como la expresión de los fundamentos biológicos del género.” (<http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/115>)

2.1.10. Estudio Económico Financiero

(Flórez J. , 2012, pág. 269) Señala que “en la evaluación financiera de proyectos se utilizan una serie de herramientas que permiten medir la viabilidad del proyecto en estudio. Esto quiere decir que, sin invertir recursos en un proyecto, se puede determinar, bajo las condiciones financieras en las que se plantea el plan de negocio, si es viable o no invertir en el mismo y sobre esta base, tomar decisiones de mejorarlo para llevarlo a la práctica o de archivarlo por inconveniente.”

2.1.11. Inversión

(Meza O. J., 2010, pág. 20) Explica que “en esta etapa del ciclo del proyecto en la cual se materializan las acciones, que dan como resultado la producción de bienes o servicios y termina cuando el proyecto comienza a generar beneficios. La inversión se realiza en un periodo de tiempo determinado y generalmente termina con un producto o con los elementos necesarios para la prestación de un servicio.”

2.1.11.1. Inversión Fija

(Baca G. , 2010, pág. 143) Analiza que “se entiende por activo tangible (que se puede tocar) o fijo, a los bienes propiedad de la empresa, como terrenos, edificios, maquinaria, equipo, mobiliario, vehículos de transporte, herramientas y otros. Se llama fijo porque la empresa no puede desprenderse fácilmente de él sin que ello ocasione problemas a sus actividades productivas (a diferencia del activo circulante).”

2.1.11.2. Inversión Diferida

(Baca G. , 2010, pág. 143) Menciona que “se entiende por activo intangible al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, y que incluyen: patentes de invención, marcas, diseños comerciales o industriales, nombres comerciales, asistencia técnica o transferencia de tecnología, gastos preoperativos, de instalación y puesta en marcha, contratos de servicios (como luz, teléfono, internet, agua, corriente trifásica y servicios notariales), estudios que tiendan a mejorar en el presente o en el futuro el funcionamiento de la empresa, como estudios administrativos o de ingeniería, estudios de evaluación, capacitación de personal dentro y fuera de la empresa, etc.”

2.1.12. Financiamiento

(Arboleda, 2013, pág. 277) Explica que “Los estudios de preinversión no son muy útiles si no están apoyados por seguridades razonables de que, siempre que las conclusiones del estudio sean positivas y satisfactorias, se habrá de proporcionar recursos para el proyecto. En muchos casos, antes de iniciar los estudios de preinversión se cuenta con evaluación preliminar de las posibilidades de financiación del proyecto y esto es mucho más cierto en el caso de los estudios de factibilidad.”

2.1.12.1. Crédito Bancario.

Este financiamiento es a corto plazo, las empresas buscan financiarse por medio de las instituciones bancarias estableciendo vínculos con el objetivo de mejorar la productividad en los sectores empresariales del país.

El Crédito bancario es una forma muy común de conseguir el financiamiento que se requiere para el desarrollo de la empresa.

2.1.12.2. Recursos propios

Este tipo de financiamiento proviene de los recursos pertenecientes a cada uno de los miembros de la empresa ya sean estas aportaciones, activos, retención de utilidades, etc.

2.1.12.3. Plan de Producción

Tiene como objetivo hacer constar todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de servicios recogidos en el Plan de Empresa.

2.1.12.4. Procesos de Producción

(Baca U. G., 2010, pág. 89) Señala que “En esta parte del estudio el investigador procederá a seleccionar una determinada tecnología de fabricación. Se entenderá por tal al conjunto de conocimientos técnicos, equipos y procesos que se emplean para desarrollar una determinada función.”

2.1.12.5. Técnicas de análisis del proceso de producción

(Baca U. G., 2010, pág. 90) Concluye que “ya que se ha descrito la manera en que se desarrolla el proceso productivo, viene una segunda etapa en la que, en forma integral, se analiza el proceso o la tecnología. La utilidad de este análisis es básicamente que cumple dos objetivos: facilitar la distribución de la planta aprovechando el precio disponible en forma óptima lo cual, a su vez, optimiza la operación de la planta mejorando los tiempos y movimientos de los hombres y las máquinas.”

2.1.12.6. Costos

(Flórez J. , 2012, pág. 157) Describe que “entre los tipos de costos que se deben tener en cuenta en la comercialización están incluidos el envase y empaque del producto; la etiqueta y los materiales de protección para el

transporte, los costos de transporte desde la fábrica hasta el punto de venta, los costos de los canales de distribución y el margen de ventas requerido en punto de venta.”

2.1.12.7. Costos Fijos

(Flórez J. , 2012, pág. 282) Detalla que “en el plan de negocio se pueden agrupar bajo este concepto los gastos indirectos de fabricación, gastos de administración y de ventas.”

2.1.12.8. Costos Variables

(Flórez J. , 2012, pág. 282) Cita que “se pueden agrupar en: materias primas utilizadas, mano de obra directa, prestación de servicios, gastos en vendedores, gastos financieros y el impuesto de renta y complementarios.”

2.1.12.9. Ingresos

Los ingresos son todos elementos que ingresan a la empresa tanto monetarios y no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

2.1.13. Estado de Resultado

Concluye que “Es un informe contable que presenta las cuentas de renta, costos y gastos, para determinar el resultado económico de una empresa durante un periodo de tiempo. Se lo puede también llamar:

- Estado de Resultado
- Estado de Gastos y Rendimiento
- Estado de Pérdidas y Ganancias
- Estado de Operaciones
- Estado de Situación Económica. (Gary, 2011, pág. 115)

2.1.14. Balance General

(Córdoba M. , 2013, pág. 214) Revela que “Aunque no es un estado financiero muy relevante con respecto al cálculo de la rentabilidad, es importante considerarlo ya que en él se refleja la situación patrimonial de la empresa”

2.1.15. Evaluación Financiera

(Córdoba M. , 2013, pág. 231) Explica que “el estudio de evaluación económica – financiera es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable (Escalona, 2010).

Con la finalidad de determinar las bondades del proyecto, como base para la toma de decisiones de inversión, se deben presentar en primer lugar las proyecciones de los estados financieros – ganancias y pérdidas, flujo de caja para planificación financiera, balance general y flujo neto de efectivo – para medir la rentabilidad de la inversión.”

2.1.16. Valor presente neto

(Meza J. , 2010, pág. 149) Concluye que “El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comparar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos en pesos de la misma fecha.

No basta con que las empresas generen utilidades, ya que esto no garantiza su permanencia en el mercado. Las utilidades, por si solas, son una medida engañosa sobre su desempeño, porque no tienen en cuenta el monto de la inversión que las genera. En una economía capitalista solamente sobreviven en el largo plazo las empresas rentables y liquidas.”

2.1.17. Tasa Interna de Retorno

(Meza J. , 2010, pág. 176) Expresa que “cuando se realiza una operación financiera, generalmente se cree que la tasa de interés obtenida (TIR) representa el rendimiento o costo sobre la inversión inicial. La TIR es la tasa de interés pagada sobre los saldos de dinero tomado en préstamo o la tasa de rendimiento ganado sobre el saldo no recuperado de la inversión.”

2.1.18. Relación Costo Beneficio

(Sapag C. N., Preparación y Evaluación de Proyectos, 2008, pág. 256) Detalla que “la relación beneficio-costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es cero, la relación beneficio-costo será mayor que uno. Si el VAN es mayor que cero, la relación será mayor que uno, y el VAN es negativo, esta será menor que uno.”

2.1.19. Tiempo de Recuperación del Capital

(Baca G. , 2010) Concluye que “Es el total de numero de los periodos que se necesitan para recuperar la inversión inicial con que se empezó la actividad. Para realizarlo hay que sumar los flujos futuros de efectivo correspondiente de cada año que los costos de inversión del proyecto sean cubiertos en su totalidad.”

2.2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.2.1. Investigación de Mercado

(Meza J. , 2010, pág. 22) Concluye que “es un estudio de demanda, oferta y precio de un bien o servicio. El estudio de mercado requiere de análisis complejos y de constituye en la parte más crítica de la formulación de un

proyecto, porque de su resultado depende el desarrollo de los capítulos de la formulación, es decir ni el estudio técnico ni el estudio administrativo y el estudio financiero se realizarán a menos que este muestre una demanda real o la posibilidad de venta del bien o servicio. Más que centrada la tensión sobre el potencial consumidor y la cantidad del producto que este demandara, en el estudio de mercado se tendrá que analizar los mercados de proveedores, competidores y distribuidores incluso, cuando así se requiera, se analizaran las condiciones del mercado externo.”

2.2.2. Producto

(Flórez J. , 2012, pág. 98) Revela que “es el bien a comercializar, por tanto, teniendo en cuenta el fenómeno de la globalización que se vive en la actualidad, se deben desarrollar productos con altos niveles de innovación y calidad.

Para la satisfacción de necesidades del cliente, es importante tener presente las características, usos, atributos, ventajas, y beneficios que prestaran los productos o servicios al comprar.”

2.2.2.1. Canales de Comercialización

(Córdoba M. , 2013, pág. 79) Enseña que “los canales de distribución son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia para hacer llegar los productos hasta el consumidor en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. Son las distintas rutas o vías que la propiedad de los productos toma para acercarse cada vez más hacia el consumidor o usuario final de dichos productos.

El sistema de distribución afecta los volúmenes de venta, aprovechamiento del mercado y acumulación de inventario. La distribución establece el medio por el que el producto pasara del productor al consumidor final, relación en la puede aparecer los intermediarios.”

2.2.3. Estudio técnico

(Meza O. J., 2010, pág. 23) Cita que “con el estudio técnico se pretende verificar la posibilidad técnica de fabricación del producto del servicio, para lograr los objetivos del proyecto. El objetivo principal de este estudio es determinar si es posible lograr producir y vender el producto o servicio con la calidad, cantidad y costo requerido; para ello es necesario identificar tecnologías, maquinarias, equipos, insumos, materias primas, procesos, recursos humanos, etc.

El estudio técnico debe ir coordinado con el estudio de mercado, pues la producción se realiza para atender las ventas que se identifican en este estudio.

2.2.4. Localización

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas solo la toman alguna vez en su historia. La decisión de localización no solo afecta a empresas de una nueva creación, sino también a las que ya están funcionando.

Un mercado en expansión requerirá añadir nueva capacidad, la cual habrá que localizar, bien ampliando las instalaciones ya existentes en un emplazamiento ya determinado, bien creando una nueva en algún otro sitio. La introducción de nuevos productos o servicios conlleva una problemática análoga.

2.2.4.1. Ingeniería del proyecto

(Flórez U. J., Plan de Negocio para pequeñas empresas, 2012) Determina que “el estudio de la ingeniería de en los proyectos, se realiza de forma integral al estudio del mercado, el tamaño y la localización, la escogencia del tipo de sociedad que más se ajuste a la empresa que se debe constituir, así como las inversiones a realizar en el proyecto.”

2.2.4.2. Estudio económico

(Baca G. , 2010, pág. 139) Resume que “la parte del análisis económico pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación planta (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.”

2.2.4.3. Inversión

(Meza O. J., 2010, pág. 20) Explica que “en esta etapa del ciclo del proyecto en la cual se materializan las acciones, que dan como resultado la producción de bienes o servicios y termina cuando el proyecto comienza a generar beneficios. La inversión se realiza en un periodo de tiempo determinado y generalmente termina con un producto o con los elementos necesarios para la prestación de un servicio.”

2.2.4.4. Costo de administración

(Baca G. , 2010) Hace referencia “como indica la palabra a los costos que provienen de funciones netamente administrativa dentro de la empresa.

Implica determinar a todo el personal que está involucrado en la administración de la planta.”

2.2.4.5. Capital de trabajo

(Córdoba M. , 2013, pág. 192) Expresa que “el capital de trabajo que contablemente se define como la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesario para que funcione una empresa, es decir, los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa. Su estimación se realiza basándose en la política de ventas de la empresa, condiciones de pago a proveedores, nivel de inventario de materias primas.”

2.2.4.6. Flujo de caja

(Meza J. , 2010, pág. 250) Indica que “el flujo de caja del proyecto incluye los ingresos y egresos cuando se presenta la entrada y salida de efectivo, no obstante que se excluyen algunos desembolsos, tales como los intereses, amortización de préstamo y se incluyen, para efectos tributarios, egresos que no constituyen desembolso de efectivo como la depreciación y amortización. Además, incluye el valor de rescate del proyecto, que pasa a ser ingreso determinante en la evaluación financiera del proyecto.”

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Pasos para crear una empresa en Ecuador

Para constituir una microempresa o una gran industria, los procesos pueden ser largos y complejos. Sin embargo, la gratificación vendrá cuando tengas el respaldo legal y esta pueda funcionar.

1. Reserva un nombre. Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías. Ahí mismo revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que has pensado para la tuya.
2. Elaborar los estatutos. Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado.
3. Abre una “cuenta de integración de capital”. Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos son: capital mínimo \$ 400 para compañía limitada y \$ 800 para compañía anónima, carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno, copia de cedula y papeleta de votación de cada socio.
4. Eleva a escritura pública.- Acude a donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.
5. Aprueba el estatutos.- Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución.
6. Publicación en un diario. La Superintendencia de Compañías te entregara 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
7. Obtener los permisos municipales.- En el municipio de la ciudad se crea tu empresa deberás: pagar la patente al municipio, pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones.
8. Inscribe tu compañía.- Con todos los documentos antes descritos, anda al Registro Mercantil del cantón donde fue constituida tu empresa, para inscribir la sociedad.
9. Realiza la Junta General de Accionistas. Esta primera reunión servirá para nombrar los representantes de la empresa según se haya definido en los estatutos.
10. Obtén los documentos habilitantes. Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías te entregaran los documentos para abrir el RUC de la empresa.
11. Inscribe el nombramiento del representante. Nuevamente en el Registro Mercantil, inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación.

12. Obtén el RUC. El Registro Único de Contribuyentes se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

- El formulario correspondiente debidamente lleno
- Original y copia de la escritura de constitución
- Original y copia de los nombramientos
- Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
- De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

13. Obtén la carta para el banco. Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

Cumpliendo con estos pasos podrás tener tu compañía limitada o anónima lista para funcionar. El tiempo estimado para la terminación del trámite es entre tres semanas y un mes.

Un abogado puede ayudarle en el proceso. El costo de su servicio puede variar entre \$600 y \$1.000 o dependiendo del monto de capital de la empresa.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.1. Localización

El cantón Ventanas es un municipio de la provincia de Los Ríos, Ecuador, tiene una extensión de 603 km² y una población de más de 66551 habitantes (según censo poblacional 2010), su cabecera cantonal es la ciudad de Ventanas. Fue creado el 10 de noviembre de 1952 durante la presidencia de José María Velasco Ibarra. Es uno de los cantones más grandes de la provincia y también el 3 más poblado de la misma. Aquí se produce varios productos como: banano, café, cacao, arroz, soya, maracuyá, yuca, gandul, y en especial maíz del cual depende el sustento de la mayoría de su población.

Límites:

Norte: Ciudad de Quevedo

Sur: Cantón Urdaneta.

Este: Cantón Quinsaloma y provincia de Bolívar.

Oeste: Cantones Mocache, Vinces y Pueblo Viejo.

Latitud: 1°27'0"S

Longitud: 79°28'12"O

Altitud: 25 msnm

Distancias: 302 km a Quito
118 km a Guayaquil
313 km a Cuenca
169 km a Santo Domingo
38 km a Babahoyo

3.1.2. Métodos de investigación

3.1.2.1. Inductivo

Este método determina que para razonar hay que hacerlo de lo específico a lo universal, de una fracción a un todo. O para explicarlo mejor luego del análisis de causa y efecto suscitado en la empresa, se presenta la hipótesis que permitirá solucionar los problemas y sacar una conclusión general de la situación que se manifieste en la empresa.

3.1.2.2. Deductivo

Este razonamiento lleva de lo global a lo específico. Entonces la explicación que se puede dar es que facilita los procesos productivos de la empresa porque los analiza de forma individual y puede emitir resultados precisos.

3.1.2.3. Analítico

Distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada uno de ellos por separado. Es decir, permitirá realizar el análisis e interpretación de resultados.

3.2. Tipos de investigación

3.2.1. Descriptivo

Es necesaria porque a través de esta investigación se puede obtener datos y característica de una población para usarse en promedios, frecuencias y cálculos estadísticos. El estudio descriptivo se preocupa de fenómenos naturales, por esta razón no tiene afinidad con la experimentación.

3.2.2. Bibliografía

Esta investigación pertenece a una etapa científica, llamada así porque para conseguirlo se dirige a la fuente de información principal donde proviene el problema.

En este trabajo nos ocupamos de la segunda etapa: la investigación bibliográfica. Esta indagación permite, evitar emprender investigaciones ya realizadas, tomar conocimiento de experimentos ya hechos para repetirlos cuando sea necesario, continuar investigaciones interrumpidas o incompletas, buscar información sugerente, seleccionar un marco teórico, etc.

3.2.3. De campo

Es aplicada directamente en el ambiente donde las personas conviven, porque es más factible obtener la información que busca el investigador, y estudiar cada individuo, grupos o datos que se pretende analizar de manera psicológica, socioeconómica y educativa según la estructura social.

3.3. Diseño de la investigación

3.3.1. Técnicas e instrumentos de investigación

3.3.1.1. Observación

Esta técnica será empleada para obtener información directa y señalarla por escrito, permitiendo al investigador observar directamente cada uno de los elementos

requeridos para implementar una empresa dedicada a la producción y comercialización de harina de almidón de yuca

3.3.1.2. Entrevista

La entrevista servirá como un medio para evaluar la veracidad de las respuestas dadas, sin confiar completamente en las obtenidas. Las entrevistas se desarrollaran a personas vinculadas a la Producción, Comercialización y Consumo de harina de almidón de yuca en el cantón Ventanas, con la finalidad de medir su grado de conocimiento y aplicación con respecto al negocio.

3.3.1.3. Encuestas

Nos permitirá obtener información aplicando un cuestionario a los habitantes del cantón Ventanas, será impersonal porque el cuestionario no llevará el nombre ni otra identificación de la persona que lo responde, ya que no interesan esos datos para esta investigación.

3.3.1.4. Instrumentos

La presente investigación empleará como Instrumento:

- El Cuestionario

3.4. Población y muestra

3.4.1. Muestra

Una muestra es una reunión de unidades de estudios que forman una parte representativa de la población o universo.

Es un segmento de población que se selecciona para la investigación de mercado y para que represente a toda la población.

3.4.2. Tamaño de la Muestra

El tamaño de la muestra es el número de observaciones utilizadas para el cálculo de las estimaciones de una población dada.

El tamaño de la muestra es el número de sujetos que componen la muestra extraída de una población, necesarios para que los datos obtenidos sean representativos de la población.

3.4.3. Selección de Muestra

Al realizar una investigación se debe de tomar buenas decisiones para esto necesitamos realizar una selección de la muestra del objeto de estudio a investigarse.

3.4.4. Población

El cantón Ventanas es un municipio de la provincia de Los Ríos, Ecuador, tiene una extensión de 603 km² y una población de más de 66551 habitantes (según datos del Inec 2010), su cabecera cantonal es la ciudad de Ventanas.

CAPITULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS DE
LA INVESTIGACIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Estudio De Mercado

El estudio de mercado es una herramienta que nos permitió identificar y definir las oportunidades de mercado a través de una pre-selección, de las variables o preguntas, para lo cual identificamos en cada una de ellas sus fortalezas y debilidades, lo que nos ayudó a realizar los diferentes estudios.

El principal objetivo del estudio de mercado fue obtener información que ayudó a determinar la oferta, demanda y la capacidad de producción de la empresa, permitiéndonos enfrentar las condiciones del mercado, y tomar decisiones con proyecciones de mejoramiento de la empresa anticipar la evolución de la mismo, de allí que la información recopilada fue lo suficientemente veraz para demostrar lo siguiente:

- Que exista el número suficiente de consumidores para considerarlo como demanda real del producto a ofrecer.
- Que los consumidores ejerzan una demanda real que justifique la elaboración del producto.
- Que contemos con las bases para utilizar canales de comercialización adecuados.
- Que la información interna como las especificaciones del producto y capacidad de producción, sean considerados al momento de elaborar el proyecto.

4.1.1.1. Definición del producto

El almidón de yuca es un producto de consumo alimenticio humano procesado que se obtiene mediante la transformación de la yuca y se comercializará en el sector de la panadería, lugar del estudio ciudad de Ventanas, Provincia de los Ríos.

De la materia prima podemos obtener múltiples productos terminados como: panes, biscochos, torta, dulces, para el sector de panaderías, en la población del Cantón Ventanas.

Dentro de la información nutricional podemos mencionar los componentes alimenticios que contiene el almidón de yuca son:

Cuadro 1 Información nutricional

Información nutricional	
Tamaño de la ración (500 g)	
Valor energético 132.0	Calcio (%) 40.0
Agua (%) 65.2	Fosforo (%) 34.0
Proteína (%) 1.0	Hierro (%) 1.4
Grasa (%) 0.4	Tiamina (mg) 0.05
Carbohidratos Totales (%) 32.8	Riboflavina (mg) 0.04
Fibra (%) 1.0	Niacina (mg) 0.60
Cenizas (%) 0.6	Acido Ascórbico (mg) 19.00
Porción no comestible (%) 32.00	

4.1.1.2. Tabulación y análisis de los resultados de las encuestas realizadas a los productores de yuca en el Cantón Ventanas

1. ¿Qué tiempo lleva usted en la agricultura?

Cuadro 2 Tiempo dedicado a la agricultura

Descripción	Cantidad	Porcentaje
De 1 a 5 años	7	14%
De 6 a 10 años	9	18%
De 11 a más	34	68%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

En este gráfico podemos descifrar que tiempo llevan los agricultores en esta labor; con el 68% un porcentaje significativo se dedican más de 11 años, 18% si labora entre 6 a 10 años y el 14% entre 1 a 5 años.

2. ¿Ha recibido capacitación en las áreas de:

Cuadro 3 Capacitación por áreas

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Producción	6	12%
Comercialización	7	14%
Costos	3	6%
Otros	13	26%
Ninguna	21	42%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas
Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

Al cuestionar si han recibido capacitación en estas áreas nos supieron manifestar que: el 42% no ha recibido ninguna capacitación solo lo hacen empíricamente, el 26% se ha especializado en otros áreas, el 14% lo ha realizado en la comercialización, el 12% lo ha hecho en la producción, el 6% lo ha ejercido en costos.

3. ¿Pertenece alguna organización, asociación o fundación?

Cuadro 4 Agricultores vinculados a instituciones

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	22	44%
No	28	56%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

El mencionar si pertenecen a alguna organización, asociación o fundación se concluye que el 56% no pertenece a ninguna por el momento y solo un 44% forma parte de estas entidades.

4. ¿Cuántas hectáreas tiene en su propiedad?

Cuadro 5 Hectáreas por propiedad

Descripción	Cantidad	Porcentaje
De 1 a 5	9	18%
De 6 a 10	14	28%
De 11 a 20	18	36%
De 21 a 50	8	16%
De 51 a más	1	2%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

Al indagar entre los agricultores cuantas hectáreas tiene su propiedad nos indicaron que el 36% tienen de 11 a 20 hec, el 28% de 6 a 10 hec, el 18% de 1 a 5 hec, el 16% de 21 a 50 y 2% de 51 en adelante.

5. ¿Qué cultiva en su propiedad?

Cuadro 6 Cultivo de yuca según el ciclo

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Ciclo corto	22	44%
Semipermanente	16	32%
Permanente	12	24%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas
Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

Al referir que cultiva en su propiedad nos expresaron lo siguiente: el 44% se dedica al ciclo corto, el 32% semipermanente y el 24% permanente.

6. ¿Cultiva usted yuca?

Cuadro 7 Cultivo de yuca

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	42	84%
No	8	16%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas
Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

El 84% manifiesta que si cultiva yuca y el 16% no cultiva.

7. ¿Qué cantidad de yuca cosecha mensualmente?

Cuadro 8 Cantidad de yuca que cosechan los agricultores mensualmente

Descripción	Cantidad	Porcentaje
De 1 a 10 sacas	5	10%
De 11 a 20 sacas	11	22%
De 21 a 40 sacas	19	38%
Más de 40 sacas	15	30%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

Al examinar que cantidad de sacas de yuca cosecha mensualmente, se presenta que el 38% es de 21 a 40 sacas, el 30% es para quienes sacan más de 40, el 22% son quienes obtienen más de 11 a 20 sacas y por ultimo con un 10% es para 1 a 10 sacas.

8. ¿La producción usted la vende en?

Cuadro 9 Venta de la producción de la yuca

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Fincas	12	24%
Intermediarios	31	62%
Consumidor final	4	8%
Otros	3	6%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

Se puede indicar en esta gráfica que la producción los agricultores la venden en su mayoría de porcentaje con el 62% a intermediarios, el 24% lo hacen en fincas, el 8% consumidor final y 6% otros utiliza medios alternativos para vender su producto.

9. ¿Le gustaría que una productora de almidón de yuca le compre su producto?

Cuadro 10 Cantidad de agricultores que estarían dispuestos a vender su producto.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	50	100%
No	0	0%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

Al referirnos que si le gustaría que una productora de almidón de yuca le compre su producto obtuvimos una gran respuesta con una totalidad de acogida de un 100% de aceptación.

10. ¿Estaría dispuesto a capacitarse en el manejo de cultivo, control de plaga, manejo del sistema de riesgo y fertilización de la yuca?

Cuadro 11 Disposición del agricultor para capacitarse en el manejo de cultivo, control de plaga, manejo del sistema de riesgo y fertilización de la yuca.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	50	100%
No	0	0%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta dirigida a los productores de yuca del Cantón Ventanas
Elaborado por: Autor

INTERPRETACIÓN

En este grafico el 100% si estaría dispuesto a recibir estas capacitaciones para mejorar su desempeño en la agricultura.

4.1.1.3. Encuesta a los panificadores y pequeños detallistas

1. ¿Conoce usted los usos que se le da al almidón de yuca?

Cuadro 12 Conocimiento del uso del almidón de yuca.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	45	90%
No	5	10%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta dirigida a los panificadores del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACION

Al examinar si conoce los usos del almidón de yuca un porcentaje significativo del 90% lo sabe y un 10% lo desconoce.

2. ¿Utiliza usted almidón de yuca para elaborar sus productos?

Cuadro 13 Utilización del almidón de yuca para elaboración de productos terminados.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	33	66%
No	17	34%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los panificadores del Cantón Ventanas
Elaborado por: Autor

INTERPRETACION

Al inspeccionar si utilizan el almidón de yuca al momento de elaborar sus productos nos exponen en los resultados que el 66% si lo utiliza y mientras un porcentaje del 34% no lo hace por desconocer sus beneficios propios.

3. ¿Quién le provee de materia prima para elaborar el producto?

Cuadro 14 Quien le provee de materia prima para elaborar el producto.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Agricultores	16	32%
Intermediarios	31	62%
Otros	3	6%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los panificadores del Cantón Ventanas

Elaborado por: Autor

INTERPRETACION

Al analizar quien les provee la materia prima obtenemos los siguientes resultados así: el 62% por medio de intermediarios, el 32% es para los agricultores y con un 6% por otros medios.

4. ¿Qué productos elabora usted a partir del almidón de yuca?

Cuadro 15 Que productos elabora usted a partir del almidón de yuca

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Pan	26	52%
Galletas	11	22%
Rosquitas	8	16%
Biscochos	5	10%
Total	50	100%

Fuente: Encuestas dirigida a los panificadores del Cantón Ventanas
Elaborado por: Autor

INTERPRETACION

Al inspeccionar que productos elabora usted a partir del almidón de yuca nos revelan los siguientes resultados; el 52% con el pan, el 22% con las galletas, el 16% es para las rosquillas y con un 10% para los biscochos.

5. ¿Estaría dispuesto a adquirir el almidón de yuca directamente de una procesadora en el cantón ventanas?

Cuadro 16 Consumidores que le gustaría adquirir el almidón de yuca de una procesadora.

Descripción	Cantidad	Porcentaje
Si	33	66%
No	17	34%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta dirigida a los panificadores del Cantón Ventanas
Elaborado por: Autor

INTERPRETACION

Aquí se pudo observar que el 66% si estaría dispuesto a adquirir el almidón de una procesadora en el cantón ventanas y solo el 34% no lo haría.

4.1.2. Análisis de la demanda y proyecciones

4.1.2.1. Mercado meta del proyecto.

El proyecto, considera a los establecimientos de panadería en el cantón Ventanas, que utilizan el almidón de yuca en su producción diaria, para lo cual nos basaremos en los resultados de las encuestas y entrevistas obtenidas.

4.1.3. Demanda actual

El producto que se presentará en el mercado es una funda plástica de polietileno biodegradable de 500g y de 1kg, que contiene almidón de yuca, la tabulación de las encuestas, la demanda actual y mercado meta, es obtenido gracias a la respuesta de las encuestas.

Cuadro 17 Demanda actual

Cantón	Mercado Meta	Población Consumidores	Frecuencia de Consumo	Demanda por número de servicio
Ventanas	9,130	6,482	7	45376
TOTAL				45376

La población económicamente activa del cantón Ventanas es de 9130 personas (según el Inec)

Demanda Actual del Producto

Producto	% Aceptación por Producto	Total
ALMIDON 1 KILO	75%	34032
ALMIDON 500 G	25%	11344
Total	100%	45376

4.1.4. Proyección de la demanda

Para establecer la demanda futura se aplicará la fórmula estadística del monto con un crecimiento de un 1,44% anual (según datos del INEC), usada cuando el crecimiento poblacional se relaciona directamente con el aumento de la demanda, como se especifica a continuación:

Demanda Proyectado por Consumo

Años	Producto		Total
	Almidón 1 kilo	Almidón 500 g	
2014	1770430	590143	2360574
2015	1810088	603363	2413450
2016	1850634	616878	2467512
2017	1892088	630696	2522784

La proyección de la demanda fue realizada en base de la tasa de crecimiento poblacional, que según datos del INEC es de 2.24% anual para el cantón Ventanas, lo que significa que es el porcentaje se va a incrementar la demanda del proyecto.

4.1.5. Análisis de la oferta y proyecciones

Años	Producto		Total
	Almidón 1 kilo	Almidón 500 g	
2014	481207	160749	641956
2015	491986	164350	656336
2016	503007	168031	671038
2017	514274	171795	686069

Con respecto a la oferta de almidón de yuca en la zona del cantón Ventanas, no existen competidores directos que oferten este tipo de producto, por lo cual los consumidores acuden a ciudades cercanas a adquirirlo o a la producción artesanal. Por tal motivo es importante la creación de una empresa productora de almidón de yuca porque existe la necesidad de consumo de este producto en el mercado, Por tanto, a mayor oferta mayor demanda.

4.1.6. Demanda insatisfecha actual

Al comparar la Demanda Actual con la Oferta Actual, se establece una diferencia que será Déficit o Superávit; y, si es la primera se considerará como Demanda no Atendida o Demanda Insatisfecha.

Años	Demanda proyectada	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha
2014	2360574	641956	1718617
2015	2413450	656336	1757114
2016	2467512	671038	1796474
2017	2522784	686069	1836715

A través de esta relación se obtiene una idea aproximada del probable comportamiento de la demanda y oferta en los próximos años.

Dado que la demanda será mayor que la oferta se puede concluir que el proyecto va a ser conveniente en los siguientes años analizando desde el punto de vista del mercado.

4.1.7. Capacidad de producción

Años	Demanda Insatisfecha	Capacidad Utilizada
2014	1718617	171862
2015	1757114	175711
2016	1796474	179647
2017	1836715	183671

La capacidad de producción está ligada al proceso productivo y corresponde al conjunto de operaciones que se realizan para transformar la materia prima en producto terminado y que se ofertará al público.

Al no contar con una competencia real y efectiva en el cantón Ventanas, pues no existen productores artesanales ni microempresarios que ofrezcan este tipo de producto, sino tan solo aquellos pobladores que elaboran en casa. Por lo

tanto consideramos que la empresa posee un mercado atractivo para explotarlo.

4.1.8. Análisis de precios

Para realizar un análisis de precios, es importante considerar que las políticas de precios determinan la forma en que se comportará la demanda o usuarios, de allí que el establecimiento del precio influye en el consumidor final para adquirir el producto.

Para definir el precio, se tomó en cuenta la encuesta realizada y dentro del levantamiento de información se determinó los porcentajes que los consumidores pagan por cada funda, por lo que se tomaría como precio referencial para el presente estudio.

4.1.9. Análisis de la comercialización

Para la entrega de las fundas de 500 gramos de almidón de yuca al consumidor se establece una forma de comercialización directa e indirecta, es decir, se comercializará directamente en la planta productora y otra cantidad se entregará a las panaderías, tiendas y comisariatos de Ventanas, para que a su vez, éstas las entreguen al consumidor final.

Pegar encuestas.

4.1.10. Demanda actual en el cantón por consumo del producto

Según datos obtenidos de la encuesta se determinó que la frecuencia de consumo de los servicios le brindará es en un promedio de cuatro veces por semana.

4.2. ESTUDIO TÉCNICO

4.2.1. Localización

En la selección del terreno se tomó en cuenta lo siguiente:

Disponibilidad de Agua: Cuento con fuente permanente de agua de buena calidad y que sea constante, es recomendable instalar depósitos de acopio para las épocas de carestía o contratiempos.

Cercanía a la Población: Existe vigilancia sobre el área, mano de obra, la consecución de materiales y el mercadeo.

Fácil Acceso. A la planta industrial se puede ingresar con facilidades tanto de la materia prima y material así como la salida del producto, vehículos y personas.

Ubicación: La empresa está localizada en la ciudadela “Los Girasoles” Km 1½ vía a Babahoyo.

Topografía: El terreno cuenta con suelos bien drenados, plano amplio para futuras ampliaciones a medida que se incremente la producción.

Macro localización

El proyecto estará ubicado en Ecuador, provincia de Los Ríos, cantón Ventanas, en la ciudadela “Los Girasoles” Km 1½ vía a Babahoyo. Su clima es de 24 a 28°C.

Micro localización

La ciudadela “Los Girasoles”, se encuentra ubicada en el centro de la Provincia de los Ríos y cuenta con los servicios de agua, electrificación, teléfono y una buena ubicación.

Tamaño

Considerando la Demanda Insatisfecha, el tamaño del proyecto se lo ha establecido en base de la capacidad de producción, con una cobertura del 10

% produciendo al año 2014, mensual y anualmente de 14322 o 171862 Funda de 1 K

Terreno.

El terreno se encuentra localizado cerca de centros poblados y cuenta con los servicios básicos como: luz, agua, alcantarillado, etc.

Maquinarias

- Maquina Lavadora y Peladora
- Rallador de Yuca
- Prensador De Yuca
- Tanque Para Esmigar Yuca
- Hornos con quemadores independientes
- Bomba de agua Instalada
- Bomba de Fumigación
- Materiales para la siembra y cosecha

Equipo de cómputo

- Computadora
- Impresora multifunción

Equipos de Oficina

- Aire acondicionado Split 24000 btu
- Caja registradora
- Teléfono

Muebles y Enseres

- Mesa
- Silla
- Archivador
- Escritorio
- Silla ejecutiva

4.2.2. Análisis de género

Las estrategias, acciones y prioridades que se establezcan en la empresa deben ser consistentes con el objetivo y las metas de reducir las brechas de género. El proyecto tiene que incluir indicadores que permitan monitorear (supervisar continuamente durante la ejecución del proyecto para identificar logros y debilidades y recomendar correctivos que optimicen resultados) que se cumple con los objetivos y metas de reducir las brechas de género, especificar las medidas que se tomarán para enfrentar las limitaciones tradicionales a la efectiva participación de las mujeres en la empresa.

4.2.3.1. Análisis del entorno de la empresa

Se debe medir el impacto en el entorno, es decir detectar las amenazas y oportunidades a las que se enfrentara la empresa, para generar varios conjuntos de soluciones antes distintas posibilidades de ocurrencias de eventos futuros relacionados con el impacto ambiental que se pueda generar.

4.2.3.2. Ingeniería del Proyecto

En esta parte se detallan las operaciones que se llevarán a cabo para obtener el almidón de yuca, que servirá para la formulación de un polvo base, para elaborar productos para el sector de las panaderías en el cantón Ventanas, Para lograr dicho objetivo, en primer lugar, se realizarán la caracterización de la materia prima considerando los análisis físicos, químicos y organolépticos.

Posteriormente, se describirá el procesamiento de la materia prima el cual consiste en lavado, pelado, corte, triturado, secado, pulverizado, tamizado y envasado, y se elaborará un diagrama de flujo para entender de manera clara la metodología empleada para obtener el almidón de yuca.

4.2.4. Selección de materia prima

Para llevar a cabo la parte experimental de secado, es necesario considerar las características de la yuca que se va a secar, por lo que, inicialmente, se hará una caracterización físico-química y organoléptica de las raíces utilizadas para el secado. Se utilizarán yucas adquiridas en un mercado local en la ciudad de Ventanas.

La materia prima será lavada con agua y luego pelada con un cuchillo. Inmediatamente se lava con agua fría para retirar los restos de cáscara y se procede a triturarla. Además, se realizara un control de las especificaciones físicas, químicas y organolépticas. Todos los análisis se harán por triplicado.

4.2.5. Proceso de elaboración del almidón de yuca

A continuación, se describe cada etapa del proceso empleado para obtener la harina de yuca.

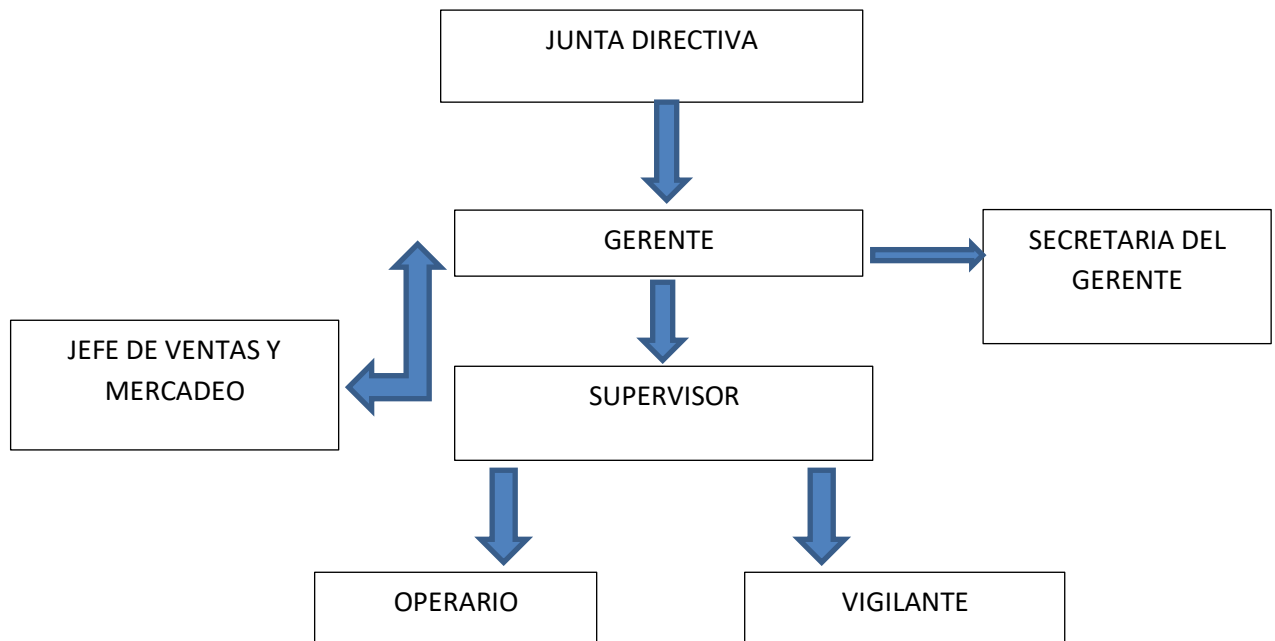
- **Recepción:** En esta etapa, se lleva a cabo una inspección visual de la materia prima, y se determinó el peso de la misma para establecer parámetros de rendimiento para el proceso mismo.
- **Lavado:** la limpieza de las yucas se realizó con agua. Esta etapa es importante porque, si las raíces tienen tierra adherida, el producto final resultará con alto contenido de cenizas, especialmente de sílice, lo cual reduce su calidad.
- **Pelado:** para elaborar harina, se elimina la cáscara manualmente con cuchillos.
- **Cortado:** Se corta la yuca en trozos pequeños y uniformes.

- **Triturado:** para que las raíces se sequen más rápidamente es necesario aumentar la superficie expuesta al aire caliente, por lo que se procedió a triturar la yuca para obtener una papilla.
- **Secado:** El secado de las raíces se lleva a cabo mediante un secador horizontal experimental. La papilla obtenida en la etapa anterior se dispone en bandejas de aluminio, de 9.5 cm de largo, 9 cm de ancho y 0.8 cm de profundidad, las cuales serán llevadas al secador a temperatura de $50 \pm 2^\circ$ C con una velocidad del aire de 4.19 m/s.

El tiempo requerido para que el producto llegara a peso constante fue de 4 horas. Después de esta operación se colocara el material tratado en recipientes para su posterior análisis fisicoquímico.

- **Pulverizado:** La reducción de tamaño del material seco se realizará mediante un molino-tamiz.
- **Tamizado:** Se hará pasar el polvo fino por una serie de mallas para determinar su granulometría.
- .
- **Envasado:** El almidón de yuca obtenido se envasará en fundas de polietileno.

4.2.6. Organigrama general De la planta procesadora y comercializadora de almidón de yuca



4.3. ESTUDIO ECONÓMICO

4.3.1. Financiamiento del Proyecto

Cuadro 18 Financiamiento del proyecto

Financiamiento del proyecto		
Inversión total	100%	\$ 45,206.07
Financiado	30%	\$ 13,561.82
Aportes propios	70%	\$ 31,644.25

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

El crédito a concederse tendrá un plazo de hasta 5 años, con una tasa de interés del 14% anual con una amortización anualizada. El monto a solicitar a la institución bancaria es de \$ 13,561.82 dólares americanos que constituyen el 30% de la inversión total.

4.3.2. Cuadro detalle de activos

Cuadro 19 Financiamiento del proyecto

Detalle de activos			
Cantidad	Descripción	C. Unitario	C. Total
	<u>Muebles y enseres</u>		
1	Mesa	110	110,00
15	Silla	20	300,00
1	Archivador	90	90,00
1	Escritorio	150	150,00
1	Silla ejecutiva	95	95,00
	<u>Total de muebles y enseres</u>		745,00
	<u>Equipos de oficina</u>		
3	Aire acondicionado split 24000 btu	780	2.340,00
1	Caja registradora	830	830,00
1	Teléfono	140	140,00
	<u>Total de equipos de oficina</u>		3.310,00
	<u>Equipos de computo</u>		
1	Computadora	670	670,00
1	Impresora multifunción	150	150,00
	<u>Total de equipos de computo</u>		820,00
	<u>Máquinas y equipos</u>		
1	Maquina lavadora y peladora	496	496,00
1	Rallador de yuca	438,56	438,56
1	Prensador de yuca	257,92	257,92
5	Tanque para esmigar yuca	85	425,00
2	Hornos con quemadores independientes	750	1.500,00
1	Bomba de agua instalada	2432,59	2.432,59
1	Bomba de fumigación	587	587,00
1	Planta eléctrica	1024	1.024,00
	<u>Total de máquinas y equipos</u>		7.161,07
	-		
	<u>Construcción y terreno</u>		
	Terreno		5.000,00

	Construcción		20.000,00
	<u>Total de construcción y terreno</u>	-	<u>25.000,00</u>
	-	-	-
	<u>Inversiones intangibles</u>	-	-
	Elaboración proyecto factibilidad	1400	1.400,00
	Gastos de operación	150	150,00
	Gastos de organización	600	600,00
	Capacitación del personal	300	300,00
	Asesoría jurídica elaboración minuta.	720	720,00
	<u>Total de inversiones intangibles</u>	-	<u>3.170,00</u>
	<u>Total de activos</u>		<u>40.206,07</u>

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Para el funcionamiento y atención óptima de para la empresa productora de almidón de yuca se realizó el estudio económico, donde se detalla los recursos financieros necesarios para el establecimiento de la planta.

4.3.3. Depreciación

Cuadro 20 Depreciación

Depreciación				
Descripción	Valor de activo	Porcentaje de depreciación	Depreciación mensual	Depreciación anual
Muebles y enseres	\$ 745,00	10%	\$ 6,21	\$ 74,50
Equipos de oficina	\$3.310,00	10%	\$ 27,58	\$ 331,00
Equipos de computo	\$ 820,00	33,33%	\$ 22,78	\$ 273,31
Máquinas y equipos	\$7.161,07	10%	\$ 59,68	\$ 716,11
Total de depreciación			\$ 116,24	\$ 1.394,91

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.4. Inversión del Proyecto

Cuadro 21 Inversión del Proyecto

Inversión del Proyecto	
Equipos de computo	\$ 820.00
Muebles y enseres	\$ 745.00
Maquinarias y equipos	\$ 7,161.07
Equipos de oficina	\$ 3,310.00
Caja banco	\$ 5,000.00
Construcción y terreno	\$ 25,000.00
Inversión intangible	\$ 3,170.00
Total de la inversión	\$ 45,206.07

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.5.Tasa de Interés Bancario

Cuadro 22 Tasa de Interés Bancario

Tasa	
Tasa anual de interés préstamo	14.00%

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.6. Forma de Pago del Crédito

Cuadro 23 Forma de Pago del Crédito

Importe	VP=	\$ 13,561.82
Cantidad de Cuotas	n =	60
tasa de interés anual	i =	14.00%
periodos en el año	m =	12
Interés Mensual		0.0117
Cuota de Pago o Anualidad	C/P =	\$ 226.03

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.7. Detalle de Gastos

Cuadro 24 Detalle de Gastos

Gastos administrativos		Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Gerente	650,00	7.800,00	8.190,00	8.599,50	9.029,48	9.480,95
1	Contador	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Secretaria	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Jefe de mercadeo	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Operarios	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Jefe de producción	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Operarios de mantenimiento	350,00	4.200,00	4.410,00	4.630,50	4.862,03	5.105,13
1	Guardia	340,00	4.080,00	4.284,00	4.498,20	4.723,11	4.959,27
1	Conserje	340,00	4.080,00	4.284,00	4.498,20	4.723,11	4.959,27
	Aporte patronal	382,45	4.589,34	4.818,81	5.059,75	5.312,73	5.578,37
	Décimo cuarto		2.720,00	2.856,00	2.998,80	3.148,74	3.306,18
	Décimo tercero		3.430,00	3.601,50	3.781,58	3.970,65	4.169,19
Total de gastos administrativos		3.812,45	51.899,34	54.494,3	57.219,0	60.079,9	63.083,9
Gastos generales		Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Agua	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	Energía eléctrica	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	Teléfono	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	Útiles de oficina	25,00	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
	Materiales de limpieza	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
	Depreciación muebles y enseres	6,21	74,50	74,50	74,50	74,50	74,50
	Depreciación de equipo computación	22,78	273,31	273,31	273,31	-	-
	Depreciación de equipo de oficina	27,58	331,00	331,00	331,00	331,00	331,00
	Depreciación de maquinarias y equipos	59,68	716,11	716,11	716,11	716,11	716,11
Total de gastos generales		291,24	3.494,91	3.599,91	3.710,16	3.552,62	3.674,17

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Los valores correspondientes a Sueldos y Salarios del personal están calculados en función del total de empleados que contratará el Almacén, cuyos valores reflejan los gastos que tendrá la Empresa al término del año.

Todos los sueldos son calculados en función del sueldo básico vigente a la fecha, según datos del INEC corresponde a \$ 340,00 USD y para el área administrativa serán asignados en función del cargo a ocupar. El rubro de ingresos del personal será calculado en función del Sueldo básico al que se le resta el aporte personal (9.35%) y se suma el XIII sueldo, XIV sueldo, Vacaciones y Fondos de reserva.

4.3.8. Gastos de Ventas

Cuadro 25 Gastos de Ventas

Gastos de ventas	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Transporte	50,00	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30
Publicidad	150,00	1.800,00	1.890,00	1.984,50	2.083,73	2.187,91
Total gastos de ventas	200,00	2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22
Total gastos indirectos	4.303,69	57.794,25	60.614,22	63.575,19	66.410,89	69.675,36
Gastos de flujo de caja	4.187,45	56.399,34	59.219,31	62.180,27	65.289,29	68.553,75
Gastos generales	175,00	2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56
Depreciaciones	116,24	1.394,91	1.394,91	1.394,91	1.121,61	1.121,61
Depreciación acumulada	116,24	1.394,91	2.789,83	4.184,74	5.306,35	6.427,95

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.9. Detalle de costos de Ventas

Los costos de ventas representan una porción del precio de adquisición de los insumos, que ha sido diferida o que todavía no se ha aplicado a la realización de ingresos.

Cuadro 26 Detalle de costos de Ventas

Detalle de costo de venta									
DESCRIPCIÓN	CANT.	UNID. MED.	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Funda de 1 K	10741	Kilo	0,68	7.292,11	87.505,32	91.880,59	96.474,61	101.298,35	106.363,26
Funda de 500 g	3580	Gramos	0,35	1.269,06	15.228,70	15.990,14	16.789,64	17.629,13	18.510,58
					87.505,32	91.880,59	96.474,61	101.298,35	106.363,26

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.10. Materia Prima

Cuadro 27 Materia Prima

Descripción	Cant.	Unid. Med.	Valor unit.	Valor total
Yuca	20000	Kilos	\$ 0.25	\$ 5,000.00
Dióxido de Azufre	10	Gramos	\$ 4.50	\$ 45.00
Total				\$ 5,045.00

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.11. Elaboración de Harina de Almidon de Yuca

Cuadro 28 Elaboración de Harina de Almidón de Yuca

Elaboración de la harina de almidón de yuca				
Descripción	Cant.	Unid. Med.	Valor unit.	Valor total
Harina de Yuca	7800	Kilos	\$ 0,65	\$ 5.045,00
Funda de 1 K	1	Kilos	\$ 0,03	\$ 0,03

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.12. Elaboración de 500 Gramos de Almidón de Yuca

Cuadro 29 Elaboración de 500 Gramos de Almidón de Yuca

Descripción	Cant.	Unid. Med.	Valor unit.	Valor funda
Funda de 1 K	1	KILOS	\$ 0,65	\$ 0,03

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.13. Presupuesto de Ventas

Cuadro 30 Presupuesto de Ventas

Presupuesto de ventas								
Ingreso de ventas	Cantidad	Pvp	Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Funda de 1 k	10741	1,40	15.037,93	180.455,10	189.477,86	198.951,75	208.899,34	219.344,30
Funda de 500 g	3580	0,70	2.148,27	25.779,30	27.068,26	28.421,68	29.842,76	31.334,90
Total de ingresos			15.037,93	180.455,10	189.477,86	198.951,75	208.899,34	219.344,30

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Para realizar la proyección de los valores de ventas del Almidón de Yuca se tomó en consideración al 10% de la demanda insatisfecha del año 2014 y de la cual se realizó una distribución porcentual del producto.

4.3.14. Estado de Resultado

Cuadro 31 Estado de Resultado

Estado de resultado					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 180.455,10	\$ 189.477,86	\$ 198.951,75	\$ 208.899,34	\$ 219.344,30
(-)COSTO DE PRODUCCION	\$ 87.505,32	\$ 91.880,59	\$ 96.474,61	\$ 101.298,35	\$ 106.363,26
UTILIDAD BRUTA	\$ 92.949,78	\$ 97.597,27	\$ 102.477,13	\$ 107.600,99	\$ 112.981,04
(-)GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 51.899,34	\$ 54.494,31	\$ 57.219,02	\$ 60.079,97	\$ 63.083,97
(-)GASTOS GENERALES	\$ 3.494,91	\$ 3.599,91	\$ 3.710,16	\$ 3.552,62	\$ 3.674,17
(-)GASTOS DE VENTAS	\$ 2.400,00	\$ 2.520,00	\$ 2.646,00	\$ 2.778,30	\$ 2.917,22
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 35.155,53	\$ 36.983,05	\$ 38.901,95	\$ 41.190,10	\$ 43.305,68
(-)GASTOS FINANCIEROS	\$ 1.724,61	\$ 1.344,88	\$ 965,15	\$ 585,42	\$ 205,69
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	\$ 33.430,92	\$ 35.638,17	\$ 37.936,80	\$ 40.604,68	\$ 43.099,99
PARTICIPACION DE EMPLEADOS	\$ 5.014,64	\$ 5.345,73	\$ 5.690,52	\$ 6.090,70	\$ 6.465,00
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$ 28.416,28	\$ 30.292,44	\$ 32.246,28	\$ 34.513,98	\$ 36.635,00
IMPUESTO	\$ 7.104,07	\$ 7.573,11	\$ 8.061,57	\$ 8.628,49	\$ 9.158,75
<u>UTILIDAD NETA</u>	\$ 21.312,21	\$ 22.719,33	\$ 24.184,71	\$ 25.885,48	\$ 27.476,25

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Los valores del Estado de Resultados reflejan la utilidad obtenida al término del ciclo contable, la misma que es calculada en base a la resta de las ventas brutas y los gastos operacionales relacionados con la actividad operativa de la planta procesadora y distribuidora de almidón de yuca. Para el período 2014 la utilidad es de \$ 17,791.35 USD.

4.3.15. Punto de Equilibrio por Año

Cuadro 32 Punto de Equilibrio por Año

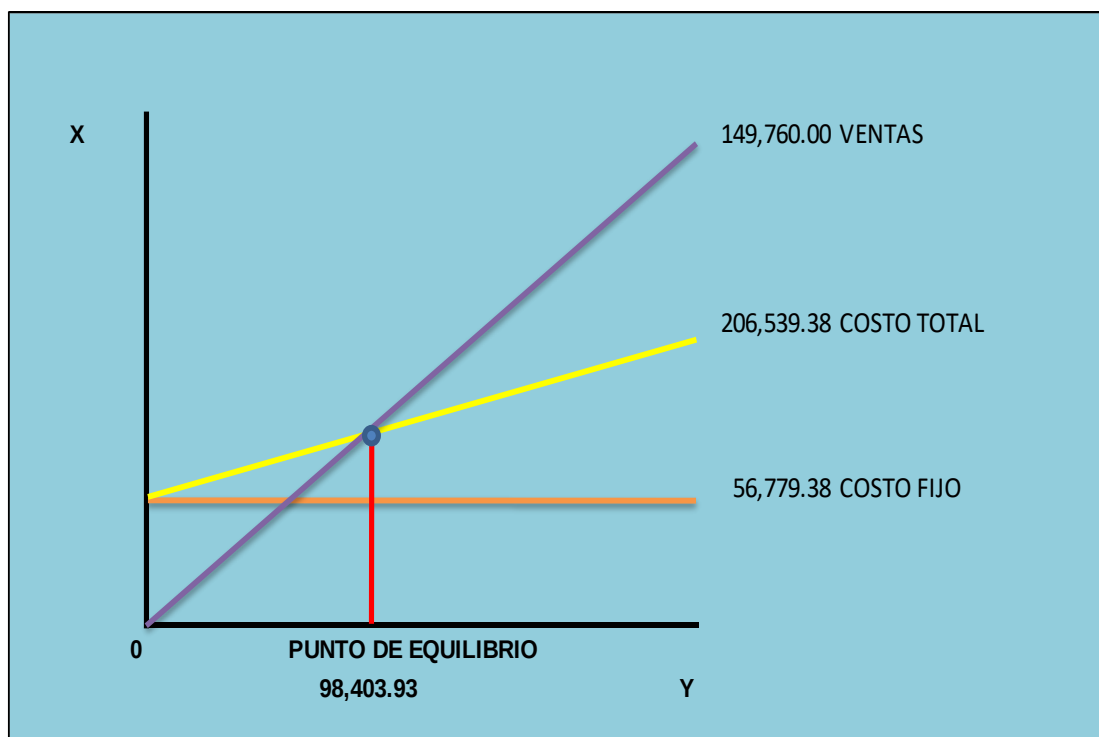
Año 1	
Datos	
Ventas	\$ 149,760.00
Costos fijos	\$ 56,779.38
Costos variables	\$ 63,348.00

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{56,779.38}{1 - \frac{63,348.00}{149,760.00}}$$

$$PE = 98,403.93$$



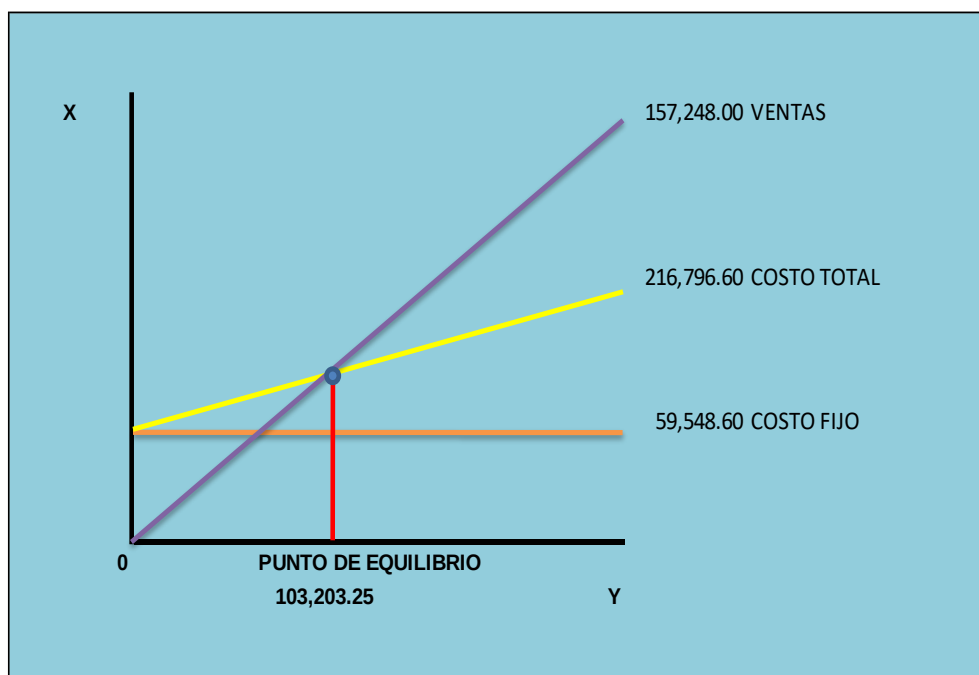
Año 2	
Datos	
Ventas	\$ 157,248.00
Costos fijos	\$ 59,548.60
Costos variables	\$ 66,515.40

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{59548.60}{0.57700}$$

$$PE = \$103,203.25$$



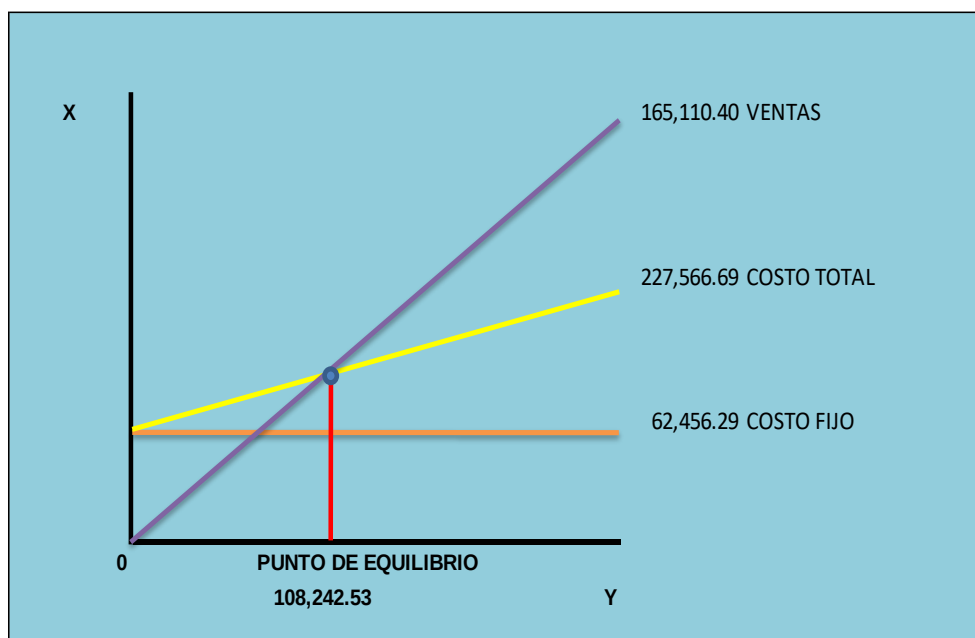
Año 3	
Datos	
Ventas	\$ 165,110.40
Costos fijos	\$ 62,456.29
Costos variables	\$ 69,841.17

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{62456.29}{0.57700}$$

$$PE = \$108,242.53$$



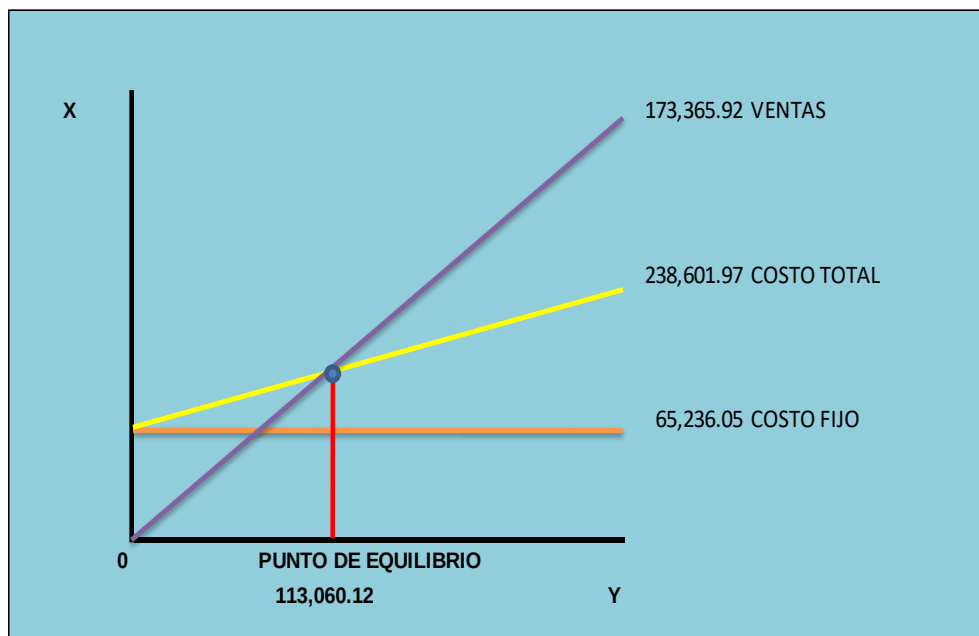
Año 4	
Datos	
Ventas	\$ 173,365.92
Costos fijos	\$ 65,236.05
Costos variables	\$ 73,333.23

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} = \frac{65,236.05}{0.58}$$

$$PE = \$113,060.12$$



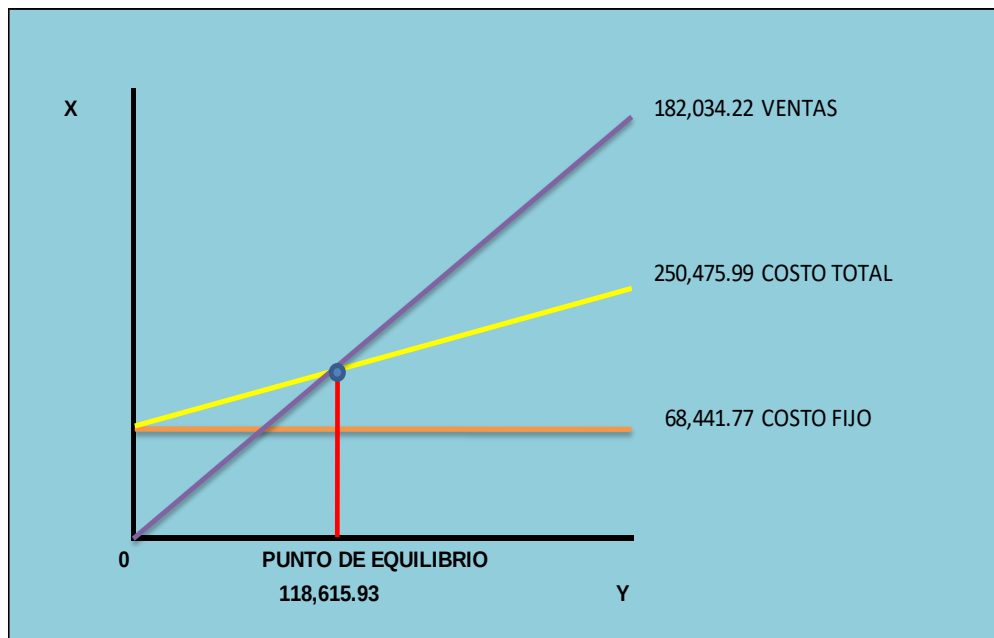
Año 5	
Datos	
Ventas	\$ 182,034.22
Costos fijos	\$ 68,441.77
Costos variables	\$ 76,999.89

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

$$PE = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{68441.77}{0.57700}$$

$$PE = \$118,615.93$$



El gráfico anterior representa los valores por concepto de costos fijos y variables y el volumen de ventas durante el período 2014, en donde se tiene que el valor del punto de equilibrio es de \$ 98,403.93 el cual representa el valor de las ventas mínimas que la Empresa deberá hacer para cubrir sus gastos sin generar utilidad.

4.3.16. Índices Financieros

Cuadro 33 Índices Financieros

Descripción	Inv. Inicial	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
Flujos netos	-45.206,07	24.431,73	25.459,13	26.544,77	27.592,51	28.803,54
Flujos descontados y traídos a valor presente	-45.206,07	20.359,78	17.679,95	15.361,56	13.306,57	11.575,50

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.17. Tasa de Descuento

Cuadro 34 Tasa de Descuento

Tasa de descuento	
Tasa de descuento	20.00%

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.18. Tasa de Rendimiento Promedio

Cuadro 35 Tasa de Rendimiento Promedio

Tasa de rendimiento promedio	MAYOR AL 12%
Sumatoria de flujos	\$ 113,376.74
Años	5
Sumatoria de flujos descontados	66,850.18
Inversión inicial	45,206.07
Tasa de rendimiento promedio	50.16%
Índice de rentabilidad sobre inversión	1.48
Rendimiento real	47.88
Tasa interna de retorno	39.71%

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Es la acumulación de todas las utilidades que se podrán alcanzar hasta después de 5 años de operaciones.

Es la acumulación de todas las utilidades en valor presente que se podrán lograr por 5 años de operaciones.

Es el desembolso total que se hace por la adquisición de todos los activos necesarios para el inicio de la empresa.

Año por año se recuperará en promedio el 45,206.07 de la inversión inicial o cada año retornará lo correspondiente al 50.16% en promedio de lo que corresponde a la inversión inicial del total de inversión se obtiene 1.48 veces más por flujos futuros traídos a valor presente, por cada dólar de inversión inicial se obtiene \$ 47.88 dólares de recuperación futura de todo lo que se invirtió inicialmente, se obtendrá el 39.71% de rentabilidad.

Es lo máximo que se puede pedir como rendimiento sobre la inversión para que esta empresa sea viable. Si se pide más entonces no se alcanzará a recuperar la inversión inicial.

4.3.19. Suma de Flujos Descontados

Cuadro 36 Suma de Flujos Descontados

Suma de flujos descontados		78.283,35
Van	Positivo	33.077,28
Índice de rentabilidad I.R.	Mayor a 1	2,37
Rendimiento real	Mayor a 12	136,67

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.20. Ratios Financieros

Cuadro 37 Ratios Financieros

Ventas	149760.00
Costo directo	63,348.00
Costo indirecto	56779.38
Flujo neto	16473.90
Pago de dividendos por préstamos	2712.36
Gastos financieros	1724.61
Gastos personal	50,884.47
Activos fijos netos	60,285.06

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

4.3.21. Punto de Equilibrio

Cuadro 38 Punto de Equilibrio

En dólares	\$ 98,403.93
En porcentaje	65.71%

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Se debe alcanzar un nivel de ventas de \$ 98,403.93 dólares como mínimo para no ganar ni perder

Se deberán alcanzar el 65.71% de las ventas proyectadas para no ganar ni perder

4.3.22. Capital de Trabajo

Cuadro 39 Capital de Trabajo

Flujo neto de caja	Positivo	\$16,473.90
Índice de liquidez	Mayor a 1	7.07
Valor agregado sobre ventas	Menor a 50%	35.13%
Índice de empleo		0.84

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Tenemos 7.07 veces el flujo de efectivo correspondiente al pago que se tiene que realizar al banco en el primer año.

Los gastos de personal y de intereses absorberán el 35.13 % de los ingresos por ventas.

Por cada dólar empleado en activo fijo menos depreciación, se invertirá 0.84 dólares en mano de obra.

4.3.23. Rendimiento de Liquidez

Cuadro 40 Rendimiento de Liquidez

Rendimiento de liquidez			
RIESGO DE LIQUIDEZ	MENOR AL 50%	0,6083	61%

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

La porción no corriente de los activos y que son más complicados para que se vuelvan líquidos en caso de quiebra, corresponden al 61% del total de activos.

4.3.24. Rendimiento Corriente

Cuadro 41 Rendimiento Corriente

Rendimiento corriente			
rendimiento corriente	mayor a 12%	0,3340	33,40%

Fuente: Investigación de campo

Responsables: Autor

Del total de activos que invierte para trabajar en la empresa, se obtiene el 33,40 % de rendimiento corriente.

4.3.25. Flujo de Caja Proyectado

Cuadro 42 Flujo de caja proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operativos						
Ventas		180.455,10	189.477,86	198.951,75	208.899,34	219.344,30
Total ingresos operativos		180.455,10	189.477,86	198.951,75	208.899,34	219.344,30
Egresos operativos						
Inversión inicial	45.206,07					
Gasto de administrativos		51.899,34	54.494,31	57.219,02	60.079,97	63.083,97
Gasto de ventas		2.400,00	2.520,00	2.646,00	2.778,30	2.917,22
Gastos generales		2.100,00	2.205,00	2.315,25	2.431,01	2.552,56
Costos de ventas		87.505,32	91.880,59	96.474,61	101.298,35	106.363,26
Pago particip. Empleados		5.014,64	5.345,73	5.690,52	6.090,70	6.465,00
Pago del impuesto a la renta		7.104,07	7.573,11	8.061,57	8.628,49	9.158,75
Total de egresos operativos	45.206,07	156.023,37	164.018,73	172.406,98	181.306,83	190.540,76
Flujo operativo	-45.206,07	24.431,73	25.459,13	26.544,77	27.592,51	28.803,54
<u>Ingresos no operativos</u>						
Prestamo bancario	13.561,82					
Total ing. No operativos	13.561,82					
<u>Egresos no operativos</u>						
<u>Inversiones</u>						
Pago de capital		2.712,36	2.712,36	2.712,36	2.712,36	2.712,36
Pago de intereses		1.724,61	1.344,88	965,15	585,42	205,69
Total egresos no operativos	-	4.436,98	4.057,24	3.677,51	3.297,78	2.918,05
Flujo neto no operativo	13.561,82	-4.436,98	-4.057,24	-3.677,51	-3.297,78	-2.918,05
Flujo neto	-31.644,25	19.994,76	21.401,88	22.867,26	24.294,73	25.885,49
Saldo inicial	5.000,00	5.000,00	24.994,76	46.396,64	69.263,90	93.558,62
Flujo acumulado	5.000,00	24.994,76	46.396,64	69.263,90	93.558,62	119.444,11

Cuadro 43 Detalle de Balance General

DETALLE BALANCE GENERAL						
BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CUENTAS						
ACTIVO CORRIENTE						
CAJA -BANCOS	\$ 5,000.00	\$21,473.90	\$39,178.89	\$58,164.40	\$ 78,383.30	\$ 99,989.17
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 5,000.00	\$21,473.90	\$39,178.89	\$58,164.40	\$ 78,383.30	\$ 99,989.17
ACTIVOS FIJOS	\$40,206.07	\$40,206.07	\$40,206.07	\$40,206.07	\$ 40,206.07	\$ 40,206.07
DEPRECIAC. ACUMULADA		\$ 1,394.91	\$ 2,789.83	\$ 4,184.74	\$ 5,306.35	\$ 6,427.95
TOTAL DE ACTIVO FIJO	\$40,206.07	\$38,811.16	\$37,416.24	\$36,021.33	\$ 34,899.72	\$ 33,778.12
TOTAL DE ACTIVOS	<u>\$45,206.07</u>	<u>\$60,285.06</u>	<u>\$76,595.13</u>	<u>\$94,185.74</u>	<u>\$113,283.02</u>	<u>\$133,767.29</u>
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
PRESTAMO	\$13,561.82	\$10,849.46	\$ 8,137.09	\$ 5,424.73	\$ 2,712.36	\$ -
PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR						
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR						
TOTAL PASIVO	\$13,561.82	\$10,849.46	\$ 8,137.09	\$ 5,424.73	\$ 2,712.36	\$ -
PATRIMONIO						
APORTE CAPITAL	\$31,644.25	\$31,644.25	\$31,644.25	\$31,644.25	\$ 31,644.25	\$ 31,644.25
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$17,791.35	\$19,022.44	\$20,302.97	\$ 21,809.65	\$ 23,196.63
UTILIDAD AÑOS ANTERIORES			\$17,791.35	\$36,813.79	\$ 57,116.76	\$ 78,926.41
TOTAL PATRIMONIO	\$31,644.25	\$49,435.60	\$68,458.04	\$88,761.01	\$110,570.66	\$133,767.29
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>\$45,206.07</u>	<u>\$60,285.06</u>	<u>\$76,595.13</u>	<u>\$94,185.74</u>	<u>\$113,283.02</u>	<u>\$133,767.29</u>

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

El tipo de la empresa está establecido en cifras y proyecciones concretas, así como lo muestra la investigación, que el 100% de los productores encuestados si está dispuesto a vender su producción de yuca a la empresa en el cantón Ventanas, además un 66% de las panaderías utiliza el almidón de yuca en la elaboración de sus principales productos., lo que demuestra que el estudio de mercado ayudó a reforzar la posibilidad y seguridad de que el proyecto es una buena oportunidad de negocio.

El estudio técnico legitimó concluir que existe la infraestructura, la tecnología, mano de obra y materia prima, necesaria para llevar adelante el proceso productivo, también se describió todo el flujo de proceso hasta llegar el producto terminado, que es el almidón de la yuca.

El análisis económico - financiero mostró que el proyecto es rentable, al obtener un flujo acumulado de \$99.989,17 al final de los cinco años, también la tasa interna de retorno que se obtuvo es del 39.71 % y un VAN de \$26.644,41 lo que demuestra que el proyecto es financieramente viable.

5.2. RECOMENDACIONES

Se recomienda aplicar este proyecto en el cantón Ventanas, ya que es una ciudad en constante crecimiento, captar por lo menos el 10% de la demanda insatisfecha del mercado durante cada uno de los años siguientes.

Se recomienda atender por lo menos un porcentaje mínimo de cada segmento de la población objetivo, con la finalidad de aprovechar al máximo la capacidad instalada de la empresa y de acuerdo al resultado obtenido en el estudio técnico se recomienda situar la empresa en el sector urbano del cantón, por ser ésta la mejor opción luego de analizar los diferentes razonamientos.

Se exhorta la realización del proyecto porque es factible debido a que los juicios de evaluación utilizados, determinaron que existe una rentabilidad mayor a la que el mercado brinda para una inversión de capital.

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA Y ANEXOS

6.1. BIBLIOGRAFÍA

- Arboleda, V. G. (2013). *Proyectos Formulación, Evaluación y Control*. Colombia: AC Editores.
- Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos* (Sexta ed.). Mexico: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Baca, U. G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México D. F.: Mc Graw Hill.
- Córdoba, M. (2013). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Córdoba, P. M. (2013). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Flórez, J. (2012). *Plan de negocio para pequeñas empresas* (Primera ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Flórez, U. J. (2012). *Plan de Negocio para pequeñas empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Flórez, U. J. (2012). *Plan de Negocios para Pequeñas Empresas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Gary, G. (2011). *Guía para crear y desarrollar su propia empresa*. Quito: CEFROCOM.
- <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/115>. (s.f.). Obtenido de <http://www.dicc.hegoa.ehu.es/listar/mostrar/115>
- <http://www.eclac.org>. (s.f.). Obtenido de <http://www.eclac.org>.
- Lucio, M. E. (2010). *Técnicas de Marketing*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Meza, J. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos* (Segunda ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Meza, O. J. (2010). *Evaluación Financiera de Proyectos*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Morales, A. (2009). *Proyectos de Inversion. Evaluacion y Formulación* (Primera ed.). México: The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Morales, C. A. (2009). *Proyectos de Inversión*. México D. F.: Mc Graw Hill.
- Sapag, C. N. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México : Mc Graw Hill.
- Sapag, C. N. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Sapag, N. (2008). *Preparacion y Evaluacion de Proyectos*. Mexico, D,F.: McGraw-Hill.



ANEXO. 1
UNIVERSIDAD ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

Encuesta dirigida a los productores de yuca en el Cantón VENTANAS.

1. ¿Qué tiempo lleva usted en la agricultura?

De 1 a 5 años _____ De 11 a más _____
De 6 a 10 años _____

2. ¿ha recibido capacitación en las áreas de?

Producción _____ Comercialización _____ Costos _____
Otros _____ Ninguna _____

3. ¿Pertenece alguna organización, asociación o fundación?

Sí _____
No _____

4. ¿Cuántas hectáreas tiene su propiedad?

De 1 a 5 _____ De 21 a 50 _____
De 6 a 10 _____ De 51 a más _____
De 11 a 20 _____

5.- ¿Qué cultiva en su propiedad?

Ciclo corto _____
Semipermanente _____
Permanente _____

6.- ¿Cultiva usted yuca?

Sí _____ No _____

7.- ¿Qué cantidad de yuca cosecha mensualmente?

De 1 a 10 sacas _____ De 11 a 20 _____

De 21 a 40 sacas _____ Más de 40 sacas _____

8.- ¿La producción usted la vende en?

Fincas _____ Intermediarios _____

Consumidor final _____ Otros _____

9.- ¿Le gustaría que una productora de almidón de yuca le compre su producto?

Sí _____ No _____

10.- ¿Estaría dispuesto a capacitarse en el manejo de cultivo, control de plaga, manejo del sistema de riesgo y fertilización de la yuca?

Sí _____ No _____



ANEXO. 2

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Encuesta dirigida a los Panificadores y pequeños detallistas del Cantón Ventanas.

Objetivo: Levantar información para la creación de una empresa productora de almidón de yuca, en el Cantón Ventanas, Provincia De Los Ríos. Año 2013”

1. ¿Conoce Ud. los usos que se le da al almidón de yuca?

Sí _____ No _____

2. ¿Utiliza Ud. Almidón de yuca para elaborar sus productos?

Sí _____ No _____

3. ¿Quién le provee de materia prima para elaborar el producto?

Agricultores _____ Otros _____

Intermediarios _____

4.- ¿Qué productos elabora usted a partir del almidón de yuca?

Pan _____ Rosquitas _____

Galletas _____ Biscochos _____

5.- ¿Estaría dispuesto a adquirir el almidón de yuca directamente de una procesadora en el cantón Ventanas?

Sí _____ No _____