



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
ESCUELA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS**

TESIS DE GRADO

Previo a la obtención del título de:
INGENIERO DE EMPRESAS

TEMA:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS PARA LA
EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL MERCADO DE
PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN PEDRO DE RIOBAMBA”**

AUTOR:

LUIS EDUARDO YÉPEZ TORRES

**RIOMBAMBA- ECUADOR
2014**

CERTIFICACIÓN DEL TRIBUNAL

Certificamos que el presente trabajo de investigación sobre el tema “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS PARA LA EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL MERCADO DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS SAN PEDRO DE RIOBAMBA” previo a la obtención del título de Ingeniero de Empresas, ha sido desarrollado por el Sr. Luis Eduardo Yépez Torres, ha cumplido con las normas de investigación científica, una vez analizado su contenido, se autoriza su presentación.

.....
Ing. NORBERTO HERNÁN MORALES MERCHÁN

ASESOR DE TESIS

.....
Ing. JUAN CARLOS VINUEZA CALDERÓN

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

CERTIFICADO DE RESPONSABILIDAD

Yo, LUIS EDUARDO YÉPEZ TORRES, con cédula de identidad N° 080306064-9, estudiante de la Escuela de Ingeniería de Empresas de la Facultad de Administración de Empresas, declaro que la tesis que presento es auténtica y original. Soy responsable de las ideas expuestas y los derechos de autoría corresponden a la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo.

.....
LUIS EDUARDO YÉPEZ TORRES

DEDICATORIA

A mis padres, el Sr. Víctor Yépez Alcívar y en especial a mi madre la Sra. Sofía Torres Valencia (MI DIOSA), que la AMO con todo mi corazón por su apoyo incondicional en todo momento, siempre pendiente de mí.

A mi hermana Jennifer Yépez (MI BEBE), por aquellas palabras de aliento brindadas en el transcurso de mi tesis.

A mi enamorada Daniela Páliz (MI CHIQUITA HERMOSA), por estar a mi lado haciendo de consejera y pilar fundamental en este tramo de mi vida. Te amo amor.

A la señora Leonor Albertina Alcívar Campos (MI MAMITA LEONOR ✚), quien con sus deseos y bendiciones, me dio fuerzas para la realización de esta tesis.

AGRADECIMIENTO

A la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo en especial a la Escuela de Ingeniería de Empresas, por haberme permitido cursar por sus aulas y formarme como un profesional.

A Dios, por mantenerme con vida, lleno de alegría y gozo para la realización de mi tesis de grado.

A mis familiares y amigos por el apoyo brindado y su presencia en el día a día dándome fuerzas para continuar en esta etapa de mi vida.

Al Abg. Omar Mina, por el respalda brindado moralmente en el inicio de esta tesis.

Al Mg. Emilio Pfister por su ayuda e ideas aceptadas en la realización de la tesis.

Al Ing. Antonio Páliz por su inmensa ayuda y dedicación.

Y en especial a los Ingenieros Norberto Morales y Juan Carlos Vinueza por su paciencia, apoyo, confianza y la aportación de todos sus conocimientos para la realización de mi tesis de grado. Mil gracias amigos ingenieros.

Gracias a todos, por darme ese empujón y aliento para culminar con éxitos esta etapa de mi vida.

ÍNDICE GENERAL

Portada.....	i
Certificación del tribunal.....	i
Certificado de responsabilidad.....	ii
Dedicatoria.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Índice general.....	v
Índice de anexos.....	ix
Índice de tablas.....	x
Índice de gráficos.....	xii
Resumen ejecutivo.....	xiii
Abstract.....	xv
Introducción.....	xvi
CAPÍTULO I.....	1
El problema.....	1
1.1. Antecedentes del problema.....	1
1.1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.1.2. Formulación del problema.....	1
1.1.3. Delimitación del problema.....	1
1.1.4. Generalidades.....	2
1.1.4.1. Ubicación.....	3
1.1.4.2. Base legal.....	4
1.1.5. Antecedentes.....	5
1.2. Objetivos.....	9
1.2.1. Objetivo general.....	9
1.2.2. Objetivos específicos.....	9
1.3. Justificación de la investigación.....	9
1.4. Marco teórico y conceptual.....	10
1.4.1. Fundamentación teórica.....	10
1.4.2. Marco conceptual.....	11

CAPÍTULO II	14
Estudio de mercado	14
2.1. Mercado	14
2.2. Objetivo del estudio de mercado.....	15
2.2.1. Objetivo general	15
2.2.2. Objetivos específicos.....	15
2.3. Procesos o sistemas de investigación de mercado	15
2.3.1. Investigación explorativa	15
2.3.2. Investigación descriptiva.....	15
2.4. Técnicas de investigación	15
2.5. Tipos de información.....	16
2.6. Variables	17
2.7. Matriz de relación diagnóstica.....	18
2.8. Población y muestra.....	20
2.9. Mercado meta	20
2.9.1. Segmentación del mercado.....	20
2.10. Muestreo.....	21
2.11. Análisis de resultados	22
2.12. Definición del producto o servicio	32
2.13. Estudio de la demanda	33
2.13.1. Proyección de la demanda	34
2.13.2. Sectores de consumo	34
2.14. Estudio de la oferta.....	35
2.14.1. Proyección de la oferta.....	36
2.15. Cálculo de la demanda insatisfecha	37
2.16. Estudio del precio	38
2.17. Comercialización	39
2.17.1. Canales de distribución	40
CAPÍTULO III	41
Estudio técnico e ingeniería	41
3.1. Objetivos del estudio técnico	41
3.1.1. Objetivo general	41

3.1.2.	Objetivos específicos.....	41
3.2.	El producto.....	41
3.2.1.	Aspectos técnicos.....	41
3.2.2.	Requerimientos ecológicos	42
3.3.	Requerimiento de equipos y materiales.....	42
3.3.1.	Equipos informáticos	42
3.3.2.	Equipos de oficina	43
3.3.3.	Muebles y enseres	43
3.3.4.	Edificio.....	44
3.3.5.	Maquinaria y equipo	45
3.3.6.	Herramientas.....	49
3.3.7.	Equipo de trabajo	49
3.3.8.	Suministros de oficina	50
3.3.9.	Suministros de limpieza.....	51
3.4.	Requerimientos de materia prima	51
3.5.	Tamaño y localización.....	52
3.5.1.	Tamaño	52
3.5.2.	Localización.....	55
3.5.2.1.	Macrolocalización	55
3.5.2.2.	Microlocalización.....	56
3.6.	Ingeniería del proyecto.....	57
3.6.1.	Identidad institucional	57
3.6.1.1.	Logotipo y marca	57
3.6.1.2.	Misión	57
3.6.1.3.	Visión	57
3.6.1.4.	Políticas	58
3.6.1.5.	Metas	58
3.6.1.6.	Objetivos.....	58
3.6.1.7.	Valores corporativos	59
3.6.1.8.	Principios	60
3.6.1.9.	Estrategias	60
3.6.1.9.1.	Administrativas – Financieras	60
3.6.1.9.2.	Comercialización.....	60

3.6.1.9.3. Talento humano	60
3.6.2. Proceso de realización del saco	61
3.6.3. Flujograma de proceso de producción del saco	63
3.6.4. Producto	64
3.6.5. Distribución y venta	64
3.6.6. Organigrama de la microempresa	65
3.6.7. Manual de funciones	66
3.6.8. Constitución Legal de la microempresa.....	74
3.6.8.1. Viabilidad legal.....	75
CAPÍTULO IV	76
Estudio financiero.....	76
4.1. Requerimientos fijos.....	76
4.2. Recursos humanos	80
4.2.1. Administración	80
4.2.2. Producción	82
4.3. Resumen de gastos	84
4.4. Resumen de inversión	86
4.5. Plan de financiamiento.....	90
4.6. Tabla de amortización.....	91
4.7. Estado financiero	94
4.8. Resumen depreciaciones.....	95
4.9. Resumen de gastos	96
4.9.1. Gastos administrativos	96
4.9.2. Gastos operativos.....	97
4.10. Punto de equilibrio	98
4.11. Flujo de caja proyectado.....	100
4.12. Indicadores financieros	104
4.12.1. Análisis de los indicadores financieros proyectados.....	107
CAPÍTULO V	108
Impactos	108
5.1. Impacto socio – cultural	109

5.2. Impacto económico.....	110
5.3. Impacto ambiental.....	111
5.4. Impacto general	112
 CAPÍTULO VI.....	 113
Conclusiones y recomendaciones.....	113
Conclusiones	113
Recomendaciones	114
 Bibliografía.....	 115
Webgrafía.....	115
Anexos	117

ÍNDICE DE ANEXOS

No.	Título	pág.
1	Pedido de Información a Olympic Ecuador s.a	118
2	Pedido de Información a Reysac s.a.....	119
3	Respuesta de Información por parte de Olympic Ecuador s.a	120
4	Maquinaria	121
5	Ordenanza EP-EMMPA	124
6	Encuesta realizada a los Productores y Comerciantes de la EP-EMMPA	136

ÍNDICE DE TABLAS

No.	Título	pág.
1	Identificación Institucional	3
2	Ubicación Geográfica	4
3	Variables e Indicadores.....	17
4	Matriz de Relación Diagnóstica.....	18
5	Matriz de Segmentación del Mercado.....	20
6	Encuesta, Pregunta No. 1	22
7	Encuesta, Pregunta No. 2	23
8	Encuesta, Pregunta No. 3	24
9	Encuesta, Pregunta No. 4	25
10	Encuesta, Pregunta No. 5	26
11	Encuesta, Pregunta No. 6	27
12	Encuesta, Pregunta No. 7	28
13	Encuesta, Pregunta No. 8	29
14	Encuesta, Pregunta No. 9	30
15	Encuesta, Pregunta No. 10	31
16	Beneficios y Usos de los sacos de Polipropileno	33
17	Demanda de Productos (Sacos)	33
18	Proyección de la Demanda	34
19	Cálculo de la Oferta (Sacos)	35
20	Proyección de la Oferta.....	36
21	Demanda Insatisfecha.....	37
22	Características de Equipos Informáticos	42
23	Características de Equipos de Oficina	43
24	Características de Muebles y Enseres	44
25	Características de Edificio.....	44
26	Característica de la Maquinaria.....	46
27	Características de Herramientas	49
28	Características de Equipo de Trabajo	49
29	Características de Suministros de Oficina.....	50
30	Características de Suministros de Limpieza	51

31	Macrolocalización de la Microempresa	55
32	Microlocalización de la Microempresa.....	56
33	Productos y Medidas de Ensacado	64
34	Costos de Equipos Informáticos.....	76
35	Costos de Equipos de oficina.....	76
36	Costos de Muebles y Enseres.....	77
37	Costos de Edificio	77
38	Costos de Maquinaria y Equipo	77
39	Costos de Herramientas.....	78
40	Costos de Equipo de Trabajo.....	78
41	Costos de Suministros de Oficina	78
42	Costos de Suministros de Limpieza	79
43	Costos de Gastos de Constitución	79
44	Requerimiento de Talento Humano Administrativo	80
45	Rubros del Talento Humano Administrativo	81
46	Requerimiento de Talento Humano de Producción.....	82
47	Rubros de Talento Humano de Producción	83
48	Resumen de Gastos.....	84
49	Costeo de Materia Prima.....	86
50	Proyección de Ingresos y Egresos Escenario del Proyecto	87
51	Proyección de Ingresos y Egresos Escenario Optimista	87
52	Proyección de Ingresos y Egresos Escenario Pesimista.....	88
53	Resumen de Inversión	89
54	Plan de Financiamiento.....	90
55	Tabla de Amortización.....	91
56	Estado Financiero	94
57	Resumen de Depreciaciones	95
58	Resumen de Gastos Administrativos	96
59	Resumen de Gastos Operativos	97
60	Cálculo del Punto de Equilibrio	98
61	Flujo de Caja Proyectado	100
62	Indicadores Financieros Escenario del Proyecto	104
63	Indicadores Financieros Escenario Optimista	105
64	Indicadores Financieros Escenario Pesimista	106

65	Niveles de Impacto.....	108
66	Impacto Socio – Cultural	109
67	Impacto Económico.....	110
68	Impacto Ambiental	111
69	Impacto General.....	112

ÍNDICE DE GRÁFICOS

No.	Título	pág.
1	Encuesta, Pregunta No. 1	22
2	Encuesta, Pregunta No. 2	23
3	Encuesta, Pregunta No. 3	24
4	Encuesta, Pregunta No. 4	25
5	Encuesta, Pregunta No. 5	26
6	Encuesta, Pregunta No. 6	27
7	Encuesta, Pregunta No. 7	28
8	Encuesta, Pregunta No. 8	29
9	Encuesta, Pregunta No. 9	30
10	Encuesta, Pregunta No. 10	31
11	Canales de Distribución	40
12	Canal de Distribución a aplicar.....	40
13	Croquis de la Distribución de Planta	52
14	Representación de la Macrolocalización	55
15	Representación de la Microlocalización	56
16	Proceso de Realización del Saco.....	61
17	Organigrama de la Microempresa	65
18	Punto de Equilibrio	99

RESUMEN EJECUTIVO

A través del análisis se pudo determinar la viabilidad de inversión para la creación de una Microempresa Productora de sacos para productos agrícolas en le EP-EMMPA.

En el Estudio de Mercado se ha identificado que la oferta tiene una capacidad de 3'225.600 sacos, la demanda es de 4'310.208 sacos, dando una demanda insatisfecha de 1'084.608 sacos; también, la estructura del mercado y las preferencias de los consumidores, la aceptación del producto y hacia a quien va orientado el proyecto.

En el Estudio Técnico se identifica las condiciones técnicas de la maquinaria necesaria, la capacidad de producción de la Microempresa Productora de sacos, la Macrolocalización, ubicada en la provincia de Chimborazo, la Microlocalización, en la Ciudad de Riobamba en la Avenida Leopoldo Freire s/n Junto al Camal Municipal. Se observará como está distribuida la planta, el proceso de producción y flujograma de proceso de realización de un saco. Y se presenta un bosquejo de la Microempresa, su organización, administración y estructura.

El Estudio Financiero, da a conocer los presupuestos que establece la inversión del proyecto con un total de \$ 624.977,39, así como el punto de equilibrio que es de \$28.749,06. Se detallan además los estados financieros proyectados, y la evaluación financiera a fin de determinar en función de dichos indicadores la viabilidad del proyecto. Entre los cuales podemos mencionar el VAN con un total de \$ 1'112.098,27; el TIR con 24,48%; el RCB con \$1,78 y el PRC que será de 3 años 1 mes.

En base a los impactos analizados en el proyecto se determinó que: en el impacto socio-cultural se logrará adaptar una nueva cultura de transformación y producción integral, y se generará mano de obra local; en el impacto económico se crearán fuentes de empleo, una mejor calidad de vida de sus colaboradores y nuevos estratos de consumo y en el impacto ambiental habrá una escaza contaminación del ambiente local, se formará una cultura ambiental y los residuos sólidos serán reutilizados. Con lo cual se determinó que el proyecto tendrá un impacto alto positivo, pues se establecerá un nuevo proceso

cultural donde los productores serán los protagonistas y un encuentro social que genere un movimiento de relaciones con compromisos de apoyo y sociabilización de los aspectos cliente – técnico y tener una mejor utilización de nueva tecnología y mejor aprovechamiento del mercado local.

.....
Ing. NORBERTO HERNÁN MORALES MERCHÁN

ASESOR DE TESIS

ABSTRACT

Inversion viability was determined through an analysis in order to create a production micro-company of sacks for agricultural products in EP-EMMPA.

During the study it has been identified that the offer has a capacity of 3'225.600 sacks, demand is 4'310.208 sacks, presenting an unsatisfied demand of 1'084.608 sacks; the market structure, consumer preferences, product acceptance, and the target people of this project were also identified.

During technical study, technical conditions of required machine, the capacity of production of micro-company of sacks, the macro localization, located at the province of Chimborazo, the Micro localization in the city of Riobamba in Leopoldo Freire Avenue, next to the city slaughter. It was observed how the plant is distributed, the production process, and process flow charts of making sacks. An outline of micro-company, its organization, administration and structure were presented.

The financial study gives the budgets that the project establishes with a total of \$624.077,39, as well the balance with \$28.749,06. The projected financial statements and financial evaluation are detailed in order to determine the viability of the project based on indicators such as: VAN with a total of \$1'112.098,27; TIR with 24,48%; RCB with \$1,78 and PCR that will be 3 years and a month.

It was determined that: the social-cultural impact will be adapted to a transformational culture and integral production based on the analyzed impacts. Local workforce will be generated. In the economic impacts, work vacancies, a better quality life of collaborators, and new consume strata will be created. In the environmental impacts, there will be a lack of local environmental contamination; an environmental culture will be gotten, and solid residues will be reused. All mentioned above allowed determined that the project will have a high positive impact because a new cultural process will be established where producers will be the protagonist and a social gathering that will generate a movement of relationships with supporting compromises and socialization of customer-technician aspects, and a better technology using and a high performance of local market will be reached.

INTRODUCCIÓN

La investigación estuvo basada en las necesidades de los productores que se vio afectada en cuanto a que no hay un gran abastecimiento de este producto dentro de la EP-EMMPA y fuera de este, entonces se analizó cuanto era lo que realmente los productores necesitaban, además de poder proveerse de un material suficiente tal vez a un mejor precio: pero más que todo que exista la suficiente posibilidad o capacidad del producto para poder manejarse de mejor manera.

Se plantea la posibilidad de crear un nuevo proceso de producción en la ciudad de Riobamba, lo que permitirá el mejoramiento de varios procesos productivos y dejar de ser consumidores y poder convertirnos en productores.

El proyecto de investigación está compuesta de seis partes, el problema o marco lógico, donde se muestran todos los antecedentes, los problemas, la justificación y otras investigaciones que se han realizado sobre cómo elaborar el producto, con el fin de justificar el proceso investigativo, donde se partió de experiencias e investigaciones realizadas.

El Estudio de Mercado ha permitido llegar a conocer cuál es la oferta, la demanda que existe, las necesidades de los productores, los precios, tipo de competencias que existe, tipo de clientes, los distribuidores y que canales de distribución se van a utilizar.

El Estudio Técnico e Ingeniería, es donde se analizó como va a estar distribuida la planta, su distribución, la localización, la ubicación geográfica, la colocación de la maquinaria a utilizar para el proceso productivo y su capacidad de producción.

El Estudio Financiero es aquel que va a llevar a conocer si es que la investigación realizada en la situación financiera y económica va a dar resultados factibles o no, en este caso se pudo demostrar que la implementación de esta Microempresa va a dar como resultados aspectos positivos, viables, con buena rentabilidad probada en procesos normales cuando existen problemas o una oportunidad en el mercado. Este estudio también nos demuestra que los indicadores financieros establecen que la

rentabilidad de evolución del capital y el retorno de la inversión son positivos y son factibles, además de parecer que es un proyecto social, no lo es, más bien es un proyecto de inversión productiva por su buena rentabilidad que obtiene.

En el cuarto capítulo, referente a los impactos, se evidencia un análisis del impacto socio-cultural, un impacto económico y un impacto ambiental.

En el último capítulo se concluye y se recomienda a quienes deseen emprender en la ejecución del proyecto, tomando en cuenta situaciones encontradas en el transcurso de este.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

1.1.1. Planteamiento del Problema

Se ha visto la necesidad de la creación de una Microempresa Productora de sacos para la Empresa Pública Municipal Mercado Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba, esta empresa se dedica únicamente a la prestación de servicios de arrendamiento de puestos y quioscos para la comercialización de productos agrícolas y arrendamiento de puestos, bajo estándares de calidad y eficiencia.

La autofinanciación dentro de la EPEMMPA es el problema fundamental razón por la cual se realizará el estudio de factibilidad para la creación de una Microempresa Productora de sacos, ya que la empresa se maneja con ingresos propios.

Un estudio para determinar la factibilidad de la creación de una Microempresa Productora de sacos, de esta manera generar más plazas de trabajo e ingresos en beneficio de la empresa y de sus proveedores, crear una Empresa Pública autosustentable y con característica social.

1.1.2. Formulación del problema

¿De qué manera incide el Estudio de factibilidad operativa y financiera, para la creación de una Microempresa Productora de sacos, para que la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas San Pedro de Riobamba pueda resolver los problemas de autosostenibilidad de su infraestructura administrativa y financiera?

1.1.3. Delimitación del problema

El estudio se enfoca en el campo de la gestión empresarial operativa y financiera, este estudio se realizará durante el año 2014 y lo que pretende conseguir con esto es, la creación de una fábrica de sacos, que serán para proveer a los productores mayoristas, intermediarios y arrendatarios de los

puestos del mercado y de empresas situadas fuera de la ciudad de Riobamba, permitiéndoles la facilidad de adquisición dentro del mismo mercado, a un precio justo y de buena calidad; además de permitir ingresos para la EP-EMMPA para que pueda generar su propia autosostenibilidad.

1.1.4. Generalidades

La Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba" se creó el 3 de Junio de 2002 mediante Ordenanza N° 012-2002, Ordenanza Reformatoria N° 018-2002 de 8 de Noviembre de 2002, Ordenanza Reformatoria N° 005-2005 de 26 de Septiembre de 2005, publicada en Registro Oficial N° 123 de miércoles 12 de Octubre de 2005; Resolución No. 005-2005 página 36; entrando en funcionamiento de actividades regulares acorde a la naturaleza de la Empresa el 5 de Enero de 2003, con fecha 19 de abril del 2010, mediante la Ordenanza n. 010-2010, con la finalidad de cumplir con lo que establece la Ley Orgánica de Empresas Públicas, en su Título II.- de la definición y constitución de la Empresa Públicas, Art 5, numeral 3 que en su parte pertinente cita "La denominación de la empresa deberá contener la indicación de "EMPRESA PUBLICA" o la sigla EP.

La EP-EMMPA en la actualidad cuenta con un espacio físico con su infraestructura instalada y espacio disponible para expansión y desarrollo de 80.000 m², al interior se han construido, vías de ingresos, estacionamientos para un promedio mensual de 66000 vehículos y cuenta con servicios tales como: Zonas para el aprovisionamiento de artículos de primera necesidad, frutas tropicales, Moderna Infraestructura Metálica (12naves) para dar acogida a productores agrícolas, comerciantes mayoristas y minoristas, espacios pre-diseñados para higiene y salubridad, guardianía privada, cabinas telefónicas, entidades financieras, áreas verdes, un edificio para el área administrativa, siete garitas automatizadas donde se controla el ingreso y salida de vehículos, una de ellas destinada para atención al cliente. El año 2007 fue uno de los más provechosos en cuanto al crecimiento en infraestructura y finanzas, hoy se cuenta con un Centro Comercial totalmente terminado; que entro en funcionamiento el 1 de Febrero del 2007 el mismo que cuenta con 56 locales destinados al expendio de artículos varios y un patio de comida rápida, además existe una agencia de cobro de Luz Eléctrica, Agua Potable e Impuestos

Municipales, próximamente se instalará una agencia del Registro Civil y ANDINATEL, las mismas que estarán dotadas con cabinas telefónicas y café Internet. Hay que resaltar que la Empresa, posee autonomía administrativa, operativa, financiera y patrimonial, para su organización y funcionamiento y los recursos empleados en los proyectos ejecutados, son propios de la Empresa, ésta autonomía permite ser objeto de crédito por parte de las instituciones Financieras, por su capacidad de apalancamiento.

La EMMPA desde hace cuatro años contempla en su planificación la organización de las ferias de abril y de navidad en las cuales tiene la visita de gran afluencia de turistas.

Hoy en la actualidad se encuentra con su última infraestructura creada para los arrendatarios de frutas y legumbres, la cual tiene una capacidad para 104 locales.

1.1.4.1. Ubicación

La Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba” se tiene la siguiente ubicación:

TABLA No. 1: Identificación Institucional

NOMBRE:	Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba”
TIPO DE EMPRESA:	Pública
POR SU TAMAÑO:	Mediana
POR SU FINALIDAD:	Lucrativa de servicios

Fuente: EP-EMMPA

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 2: Ubicación Geográfica

PAÍS:	Ecuador
REGIÓN:	Sierra Central
PROVINCIA:	Chimborazo
CANTÓN:	Riobamba
PARROQUIA:	Veloz
SECTOR:	Urbano
DIRECCIÓN:	Avenida Leopoldo Freire s/n Junto al Camal Municipal.
TÉLEFONO:	032 626-180; 032 626-189; 032 626 - 170

Fuente: EP-EMMPA

Elaborado por: Luis Yépez.

1.1.4.2. Base Legal

La empresa goza de beneficios y exoneraciones que se hace acreedora. Dicha unidad de servicio para su funcionamiento cuenta con el permiso legal otorgado por el Ilustre Municipio de Riobamba. Cumple con los requerimientos citados en la Ley de Régimen Municipal, con N° RUC 066083543001, denominación Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas, EP-EMMPA, cuya actividad principal es la prestación de servicios para agilizar la comercialización de productos agrícolas.

El RUC fue actualizado una vez que entró en vigencia la ordenanza por la cual la EP-EMMPA pasó a ser Empresa Pública, por lo tanto cambia la razón social a lo que actualmente es Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba”.

La Empresa se rige por la Constitución Política de la República, la Ley del Régimen Municipal, sus Reglamentos, la Ley Orgánica de Administración Financiera y Control y demás normas que le fueren aplicables:

- ◆ Constitución Política del Ecuador.
- ◆ Ley Empresas Públicas.
- ◆ Ley Orgánica de Régimen Municipal.
- ◆ Ley Orgánica de Servicio Civil y Carrera Administrativa.

- ◆ Ley del Régimen Tributario Interno.
- ◆ Ley de Contratación Pública.
- ◆ Código de Comercio.
- ◆ Ley Orgánica de Defensa del Consumidor.
- ◆ Ley del inquilinato.
- ◆ Legislación Sobre Vivienda e Inquilinato.
- ◆ Código de Trabajo.
- ◆ Código de Procedimiento Penal.
- ◆ Reglamento de la LOSSCA.
- ◆ Código de Procedimiento Civil.
- ◆ Código Penal.
- ◆ Código Civil.
- ◆ LOAFIC.

1.1.5. Antecedentes

Administración de la Empresa

(Koontz, 2005, pág. 115) En el libro Administración: una perspectiva global, manifiestan que la administración de la Empresa “Se define como el conjunto de conocimientos y técnicas que tienen por finalidad explicar el comportamiento de las organizaciones y que está orientado a dirigir sus recursos y el esfuerzo humano hacia el logro de un objetivo común.” La administración de Empresas representa un campo muy amplio al momento de dirigir los diversos tipos de recursos que podemos encontrar en una empresa, todo esto se realiza en base al alcance de los objetivos de una determinada entidad, mediante la unión de esfuerzo.

Al hablar de administración nos referimos a cuatro pasos muy importantes, como son: planeación, organización, dirección y control; razón por la cual los principios, conceptos y teorías de administración se organizan en esas funciones.

La mayor parte de los negocios que fracasan, se debe a una mala administración, es decir, a la falta de capacidad de la persona que los guíe en sus tareas designadas. Existen muchas malas razones para una mala administración:

- ◆ Falta de conocimiento sobre como operar un determinado negocio.
- ◆ Escasa o nula experiencia anterior como administrador de un negocio.
- ◆ Inexperiencia.
- ◆ Incompetencia plena y abierta.

En fin la administración consiste en darle forma consistente y constante a una empresa, trabajando con personal idóneo y siempre dirigido por una persona capaz llamada gerente.

Clasificación de la Empresa

(Coral, 2000) Clasifica a la empresa desde varios puntos de vista, para lo cual se mencionaran los siguientes:

a) Por la actividad que cumplen

- ◆ **Comercial:** Aquella que se encarga del acercamiento de los bienes desde el productor hacia el intermedio minorista o al consumidor, sin realizar cambios de forma ni de fondo en la naturaleza de los bienes.
- ◆ **Industria:** Es aquella encargada de la transformación, modificación substancial o leve de ciertos bienes menores en otros mayores con la ayuda de los factores de la producción.
- ◆ **Servicios:** Empresa creada con el fin de atender ciertas necesidades de carácter biológico, sentimental, afectivo y similar.

b) Por el tamaño

Las empresas se clasifican en pequeñas, medianas y grandes. El tamaño de una empresa está dado por varios factores, entre los cuales los más destacados son: Valor del Patrimonio, Volumen de sus Activos Fijos, Número de Personas, Superficie o área de utilización.

c) Por el sector al que pertenece

- ◆ **Sector Privado:** El aporte del capital proviene de personas naturales o jurídicas del sector privado.
- ◆ **Sector Público:** Si el aporte del capital lo hace el gobierno.
- ◆ **Sector Mixto:** Cuando a la conformación del capital concurren los aportes tanto del sector privado como del sector público.

d) Por la forma de organización del capital

- ◆ **Unipersonales:** El capital se conforma con el aporte de una sola persona natural.
- ◆ **Sociedad o compañía:** El capital (propiedad) se conforma mediante el aporte de varias personas naturales o jurídicas.

Microempresa

(George, 1992) En su texto escrito Historia del Pensamiento Administrativo “Es una pequeña unidad económica producto que tiene posibilidades de auto desarrollarse, crecer y auto sostenerse”.

La importancia de la creación de una microempresa, se podría ver reflejada en la independencia con la que se goza, claro que se tiene que regir a leyes y normas del lugar donde se está creando, pero las necesidades de salir adelante y crecer nace de sus propios medios de sustento.

Características Administrativas de la Microempresa

- ◆ El dueño hace las veces de gerente, administrador, operario, vendedor, secretario.
- ◆ Generalmente los dueños no se fijan sueldo y toman los gastos personales de las entradas de dinero del negocio.
- ◆ Algunas microempresas están dentro del hogar y comparten local, servicios públicos y vehículo, pero a la hora de calcular costos no suman.
- ◆ Generalmente se compra la materia prima para el día a día, generando pérdidas por descuentos y despilfarro de material sobrante.
- ◆ Padece de dificultades económicas, de liquidez, margen bajo de ganancia.
- ◆ Generalmente no lleva contabilidad ni estadística
- ◆ A la hora de calcular el costo de las referencias incluye solamente la materia prima y habla de ganarse un buen margen, sin considerar gastos operativos.

- ◆ Si es una empresa familiar se ingresan los miembros al equipo de trabajo, sin ninguna selección de personal, contribuyendo a generar pérdidas.
- ◆ Por la iliquidez acude a préstamos personales con tasas que rondan y hasta sobrepasan la usura, ahondando el problema de endeudamiento. (Wordpress, 2012)

Ventajas y desventajas de la Microempresa

Ventajas:

Flexibilidad con la que pueden actuar, tanto a nivel del personal, que suele ser multidisciplinar, como a otros niveles (disponibilidad geográfica, adaptabilidad del producto al mercado, transformación rápida, toma rápida de decisiones, etc.)

- ◆ Es una fuente generadora de empleos.
- ◆ Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- ◆ Estas ventajas las deben aprovechar para hacerse hueco en el mercado, muchas veces muy competitivo y maduro.

Desventajas:

El principal problema contra el que deben luchar, es la falta de financiación, provocado por el mal manejo del dinero, y tienen que verse obligados en ciertas ocasiones a pedir préstamos al agiotista, eso no permite marcarse en los objetivos planteados por el negocio, lo que limita las posibilidades de expansión, económica, tecnológica como geográfica, creándose un círculo vicioso donde la microempresa encuentra problemas de competitividad y se ve obligada en gran número de ocasiones a limitar su mercado al consumo interno (por ejemplo, a nivel local). (CFS_ELOGOS, s.f.)

1.2. OBJETIVOS

1.2.1. Objetivo general

Realizar un Estudio de Factibilidad Técnico Financiero, para la creación de una Microempresa Productora de sacos de polipropileno, para cubrir las necesidades de embalaje de los productos agrícolas de los productores, y generar la autosostenibilidad de la EP-EMMPA de San Pedro de Riobamba.

1.2.2. Objetivos específicos

- ◆ Realizar una investigación de mercado para identificar las preferencias y necesidades de los consumidores de sacos para embalaje.
- ◆ Efectuar un estudio técnico que permita definir la macro y micro localización del proyecto.
- ◆ Determinar la viabilidad económica-financiera del proyecto.

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Por lo expuesto anteriormente, el estudio se realizará para establecer la creación de la microempresa y la factibilidad de generar plazas de trabajo e ingresos propios que permitan, solucionar los problemas de autosostenimiento que tiene la Empresa.

Además se brindará el servicio de fabricación y comercialización de los sacos a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA para el embalaje y distribución de sus productos, permitiéndole la facilidad de adquirir dichos sacos en la misma empresa, y evitando que estos sean pedidos a la ciudad de Guayaquil, lo que amerita un costo mayor, también, aportará valor agregado a los productos agrícolas comercializados dentro del mercado mayorista dando mejor servicio a la comunidad mejor imagen y calidad al momento de adquirir los mismos.

Dentro de la EP-EMMPA existen 3 personas autorizadas para la distribución de sacos, la venta de sacos la realizan al por mayor y menor teniendo como sus mejores compradores a los productores que llegan al mercado y están registrados en el MAGAP. Estas personas para la adquisición de los sacos tienen que remitir un oficio a la gerencia para poder mandar a pedirlos a las

empresas productoras en la ciudad de Guayaquil que la EP-EMMPA auspicia para dicho servicio.

La implementación de la microempresa que confeccionará los sacos, permitirá a los productores y consumidores, contar con un producto, estandarizado a nivel del Ecuador, permitiendo apoyar al consumo de un producto propio de la Provincia.

1.4. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

1.4.1. Fundamentación Teórica

A principios de 1966, dos compañías, Plastic Peruana S.A. y Lanificio del Perú S.A. realizaron estudios preliminares para la construcción de una planta de sacos tejidos de polipropileno. El objetivo era satisfacer las necesidades de la importante industria de harina de pescado, la misma que requería de sacos fabricados en el Perú para la exportación de más de 1 millón de toneladas de harina de pescado al año.

La planta se situó en la entonces nueva zona industrial en Trujillo, a 560 kilómetros al norte de la ciudad de Lima. Toda la maquinaria se embarcó desde Reino Unido en diciembre de 1967 y llegó al Perú un mes más tarde. La instalación de la maquinaria concluyó en abril y comenzó a operar a finales de ese mes. La inauguración oficial se llevó a cabo el 25 de mayo de 1968. Algunos meses más tarde, a comienzos de septiembre de 1968, se lograron obtener grandes pedidos de sacos para sal, fertilizantes, minerales, arroz, algodón, tortas de semillas aromáticas, y de tejido de polipropileno para muebles.

Hasta ese momento, la planta trabajaba en dos turnos, y en noviembre comenzó el trabajo en tres turnos completos. Por primera vez en el mundo se fabricaban sacos tubulares de polipropileno.

La actual planta industrial de Trujillo ha experimentado una modernización total; cuenta con seis líneas de extrusión modernas, capaces de producir hasta 1000 TM diarias y un centenar de telares Starlinger, capaces de producir más de 4000 sacos diarios por telar.

Además trabajamos telares planos Sulzer, que fabrican más de 700,000 metros cuadrados de tela plana por mes. Norsac produce adicionalmente cinta y rafia fibrilizada, big bag o contenedores, sacos leno, geo, agrotexiles y cordel trenzado. Todo ello dentro de unas amplias y cómodas instalaciones sobre un terreno de más de 28,000 metros cuadrados.

La maquinaria se renueva permanente con la última tecnología disponible en el mundo, lo que junto con el esfuerzo de todo su personal ha convertido a Norsac en el principal fabricante de sacos y telas de polipropileno en el Perú. (S.A, 2014)

1.4.2. Marco Conceptual

Estudio de Mercado

(Baca, 2010, pág. 7) Menciona que, “Es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización.”

El mismo autor menciona que por otro lado el estudio de mercado también es útil para prever una política adecuada de precios, estudiar la mejor forma de comercializar el producto y contestar la primera pregunta importante del estudio: ¿existe un mercado viable para el producto que se pretende elaborar?

Estudio Técnico

(Baca, 2010, pág. 7) Dice que, “Presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización optima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal.”

Estudio Económico

(Baca, 2010, pág. 8) Determina que, “Ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica.”

Evaluación Económica

(Baca, 2010, pág. 8) “Son métodos de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y muestra la aplicación prácticas de ambas.”

El autor también menciona que, esta parte es muy importante, pues es la que

al final permite decidir la implantación del proyecto.

Mercado

(Baca, 2010, pág. 12) “Área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.”

La demanda

(Baca, 2010, pág. 15) “Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.”

Demanda Insatisfecha

(Baca, 2010, pág. 16) “En la que lo producido u ofrecido no alcanza a cubrir los requerimientos el mercado”.

La oferta

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

También menciona que la oferta al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales.

Comercialización

En términos generales, los procesos necesarios para llevar los bienes del productor al consumidor. Todas las grandes firmas modernas tienen departamentos o gerencias especializadas en la comercialización de sus productos, las cuales se hacen cargo, usualmente, de las siguientes actividades: investigación de mercados, para conocer las necesidades de los individuos, sus hábitos de consumo y la posible aceptación de nuevos productos; publicidad, para difundir y estimular las ventas; las ventas en sí mismas, que por lo general se hacen a mayoristas, aunque en otras ocasiones directamente a los minoristas o al consumidor final; las promociones de diverso tipo, que complementan y hacen más efectiva la acción publicitaria y la distribución física de los bienes vendidos. (Sabino, 1991)

Microlocalización

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de

actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

Macrolocalización

También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes. (García, 2000)

Valor actual neto

(Córdoba, 2010) Señala que “Mide la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que exceden a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión.”

Tasa Interna de Retorno

(Arboleda, 2001, pág. 349) “Es la tasa de interés que hace que el valor presente neto del proyecto sea igual a (o)”.

Beneficio – Costo

(Jácome, 2008) Menciona que “Sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de insumos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja.”

Período de Recuperación de la Inversión

Es un instrumento que consiente en medir el plazo de tiempo necesario para que flujos netos de efectivo de una inversión recupere su costo o inversión inicial. Si el período de recuperación del capital es corto la inversión es óptima ya que mejora el proceso de toma de decisiones, su principal ventaja es que su cálculo se lo puede realizar con o sin financiamiento.

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1. MERCADO

En la realización del estudio de mercado para la creación de la Microempresa productora de sacos para la EP-EMMPA, según datos obtenidos en la EP-EMMPA el mercado con el cual se trabajará es el total de comerciantes afiliados en el empresa que son un total de 800 personas.

Mediante una investigación realizada sobre las distintas empresas dedicadas a la producción de sacos de polipropileno para el ensacado de diversos productos agrícolas, se pudo determinar que hay la existencia de una competencia perfecta, debido a la diversidad de empresas dedicadas a esta actividad.

Lo competencia perfecta se caracteriza por que existe muchos compradores y vendedores de un producto que, por su tamaño, no pueden influir en su precio, el producto es idéntico y homogéneo, existe de los recursos y los agentes económicos están perfectamente informados de las condiciones del mercado.

Varias de estas empresas tienen sus propios proveedores de materias primas e incluso varias se abastecen del mismo proveedor para la realización de sus productos, gozando de diversos beneficios. Un dato muy importante que se pudo obtener es que varias de las empresas productoras de sacos son proveedoras de distribuidoras muy grandes existentes en el país.

2.2. OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

2.2.1. Objetivo General

Determinar la existencia de la demanda insatisfecha en el consumo de sacos de los productores y consumidores de la EP-EMMPA, para la creación de la Microempresa Productora de sacos en la EP-EMMPA.

2.2.2. Objetivos Específicos

- ◆ Identificar a los productores y comerciantes, que consumen sacos de polipropileno.
- ◆ Analizar e investigar los competidores potenciales.
- ◆ Determinar y establecer precios adecuados para la comercialización de los sacos.
- ◆ Determinar las medidas estandarizadas de los sacos para la comercialización de los distintos productos.

2.3. PROCESOS O SISTEMAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADO

2.3.1. Investigación Explorativa

Se utilizará con el fin de obtener información o una investigación preliminar del objeto de estudio, donde también se podrán determinar estrategias o ideas nuevas para la realización del estudio de mercado.

2.3.2. Investigación Descriptiva

Permitirá realizar los objetivos específicos del proyecto y proceder a la realización de un análisis de las encuestas realizadas, para la obtención de información; permitiendo realizar una interpretación acorde a los datos obtenidos.

2.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Técnicas, Métodos e Instrumentos

- ◆ Cualitativa: Esta modalidad permitirá determinar cualidades de desempeño, desenvolvimiento, actitud y demás aspectos que tienen los productores de la EP-EMMPA.

- ◆ Cuantitativa: Permitirá obtener resultados mediante las encuestas que se aplicarán a los productores y arrendatarios de la EP-EMMPA, además de también poder utilizar la observación directa para la toma de información.
- ◆ (Leiva, 2008) Método Inductivo: “Es un proceso analítico-sintético mediante el cual se parte del estudio de casos, hechos o fenómenos particulares para llegar al descubrimiento de un principio o ley general que los rige.”
Permitirá analizar las causas que han llevado a la creación de la microempresa de sacos con el objetivo de resolver los problemas de los productores.
- ◆ (Leiva, 2008) Método Deductivo: “Sigue un proceso sintético-analítico, es decir contrario al anterior; se presenta conceptos, principios, definiciones, leyes o normas generales de las cuales se extraen conclusiones o consecuencias en las que se aplican.”
Permitirá definir pasos a seguir mediante la información obtenida de diferentes fuentes para la realización del proyecto.
- ◆ Encuestas: Serán aplicadas a los productores y arrendatarios de la EP-EMMPA, para determinar información necesaria a fin de conocer las necesidades para la realización de la Microempresa Productora de sacos.
- ◆ Cuestionarios: El cuestionario se utilizará como herramienta para la realización de la encuesta.

2.5. TIPOS DE INFORMACIÓN

Fuentes Primarias

En el estudio de mercado se utilizaron las fuentes primarias con el fin de satisfacer de manera inmediata necesidades específicas para la realización de la investigación implementando la investigación de campo. Se implementó un costo considerable debido a los movimientos realizados para gastos de materiales y movilización en la obtención de información.

Fuentes Secundarias

Como fuentes secundarias se puede dividir la obtención de la información en lo siguiente:

- ◆ **Internas:** se tuvo la información necesaria brindada por la Empresa en la cual se estuvo realizando el proyecto de tesis, tanto de la empresa como de los comerciantes y productores de la EP-EMMPA.
- ◆ **Externas:** se recolectó información de instituciones externas a la empresa donde se realizó el proyecto de tesis, como en el MAGAP, INEN, etc.

2.6. VARIABLES

TABLA No. 3: Variables e Indicadores

VARIABLES	INDICADORES
CLIENTE O CONSUMIDOR	<ul style="list-style-type: none">◆ Disponibilidad de pago◆ Capacidad de compra◆ Preferencias◆ Frecuencia de compras
DEMANDA	<ul style="list-style-type: none">◆ Cantidades dispuestas a pagar◆ Determinación de precios
OFERTA	<ul style="list-style-type: none">◆ Financiamiento◆ Precios◆ Producto◆ Estrategias de comercialización
PRODUCTO	<ul style="list-style-type: none">◆ Calidad◆ Tamaño◆ Presentación

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Luis Yépez.

2.7. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

TABLA No. 4: Matriz de Relación Diagnóstica

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	FUENTES DE INFORMACIÓN
Identificar a los productores y comerciantes, que consumen sacos de polipropileno.	CLIENTE O CONSUMIDOR	Disponibilidad de pago. Capacidad de compra. Preferencias. Frecuencia de compras.	ENCUESTAS	Productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Analizar e investigar los competidores potenciales.	OFERTA	Financiamiento. Precios. Producto. Estrategias de comercialización.	ENTREVISTA	Otras empresas comercializadoras de saco.

Determinar y establecer precios adecuados para la comercialización de los sacos.	DEMANDA	Cantidades dispuestas a pagar. Determinación de precios.	ENCUESTA	Productores y comerciantes de la EP-EMMPA. Mercados de la ciudad de Riobamba.
Determinar las medidas estandarizadas de los sacos para la comercialización de los distintos productos.	PRODUCTO	Calidad. Tamaño. Presentación.	ENCUESTA	Productores y comerciantes de la EP-EMMPA. Mercados de la ciudad de Riobamba.

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Luis Yépez.

2.8. POBLACIÓN Y MUESTRA

Para establecer el Estudio de Mercado se define como universo poblacional a los productores de la provincia de Chimborazo registrados en el MAGAP, que son 1069, según la información obtenida del último censo realizado en el año 2012 a los productores agrícolas asociados en el MAGAP.

2.9. MERCADO META

El mercado al cual se pretende introducir los productos en la Microempresa es en primera instancia en la EP-EMMPA a los comerciantes y productores registrados en la institución, que son un total de 800 personas.

2.9.1. Segmentación del mercado

El mercado se subdividirá en los segmentos de acuerdo a las características de los potenciales consumidores.

TABLA No. 5: Matriz de Segmentación del Mercado

VARIABLES	CARACTERÍSTICAS
GEOGRÁFICAS	Ciudad: Riobamba Cantón: todos los de la ciudad de Riobamba. Parroquia: Todas las de la ciudad de Riobamba. Sector: Urbano, Avenida Leopoldo Freire s/n Junto al Camal Municipal.(Mayorista)
DEMOGRÁFICAS	Tipo: Productores de productos agrícolas registrados en la EP-EMMPA. Género: Hombre y Mujeres. Edad: 25 años en adelante.

Fuente: Luis Yépez.

2.10. MUESTREO

$$n = \frac{N * \sigma^2 * Z^2}{(N-1) * (E)^2 + (\sigma^2 * Z^2)}$$

n= Tamaño de la muestra

N= Tamaño de la población = 1069

σ = Desviación estándar = 0,25

Z= Nivel de confianza = 1,96

E= Error = 5%

$$n = \frac{1069 * (0,25)^2 * (1,96)^2}{(1069-1) * (0,05)^2 + (0,25)^2 * (1,96)^2}$$

$$n = \frac{1069 * 0,0625 * 3,8416}{(1068)(0,0025) + (0,0625)(3,8416)}$$

$$n = \frac{256,67}{2,67 + 0,2410}$$

$$n = \frac{256,67}{2,91}$$

n = 88

2.11. ANÁLISIS DE RESULTADOS

ANÁLISIS, TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN LAS ENCUESTAS REALIZADAS A LOS PRODUCTORES Y COMERCIANTES DE LA EP-EMMPA.

TABLA No. 6: Encuesta, Pregunta No. 1

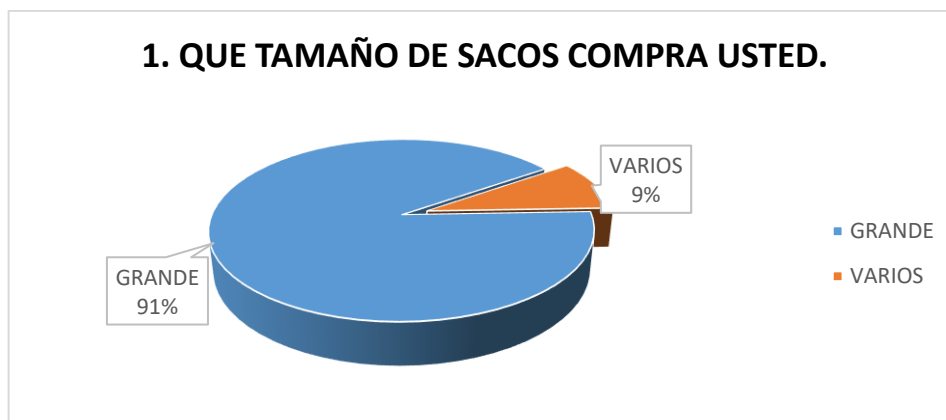
PREGUNTA

1. ¿Qué tamaño de sacos compra usted?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
GRANDE	80	91%
VARIOS	8	9%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 1: Encuesta, Pregunta No. 1



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 91% de los comerciantes y productores encuestados expresan que compran el saco de tamaño grande y el 9% realizan la compra de sacos de varios tamaños. Los resultados expresan que la gran demanda de sacos grandes en los productores y comerciantes.

TABLA No. 7: Encuesta, Pregunta No. 2

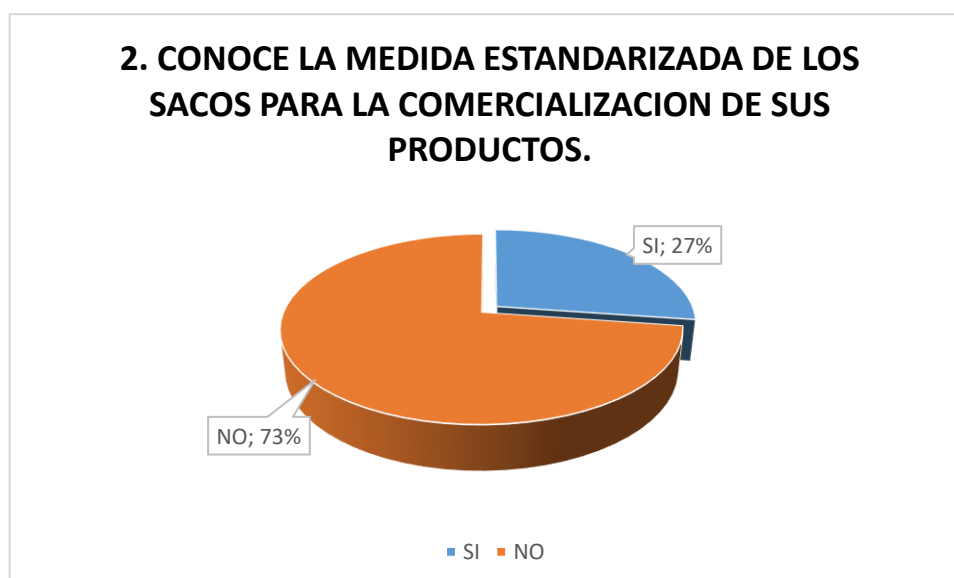
PREGUNTA

2. ¿Conoce la medida estandarizada de los sacos para la comercialización de sus productos?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
SI	24	27%
NO	64	73%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 2: Encuesta, Pregunta No. 2



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 27% de los productores y comerciantes expresan conocer las medidas de los sacos y el 73% no conocen las medidas exactas. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes no saben en qué saco y de qué tamaño deben vender sus productos, por lo que se determina una falta de cultura en la utilización de los sacos.

TABLA No. 8: Encuesta, Pregunta No. 3

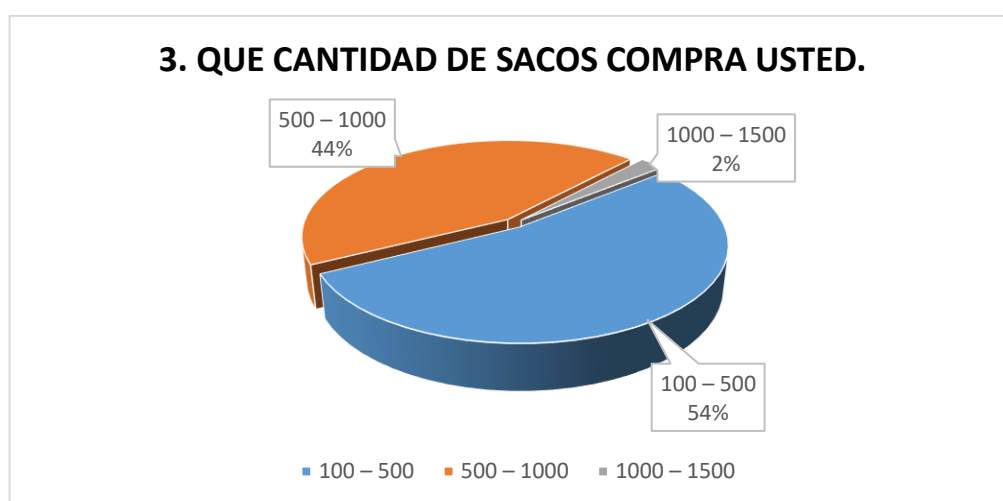
PREGUNTA

3. ¿Qué cantidad de sacos compra usted?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
100 – 500	47	53%
500 – 1000	39	44%
1000 – 1500	2	2%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 3: Encuesta, Pregunta No. 3



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 54% de los productores y comerciantes expresan que compran entre 100-500 sacos; el 44% compran entre 500-1000 sacos y el 2% compran entre 1000-1500 sacos. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes tienen una buena producción de sus productos para mantenerse en el mercado.

TABLA No. 9: Encuesta, Pregunta No. 4

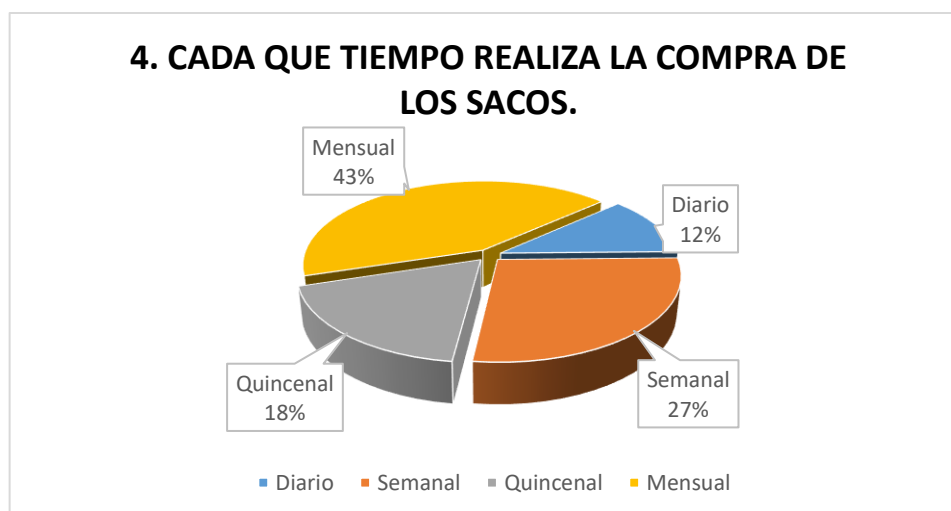
PREGUNTA

4. ¿Cada que tiempo realiza la compra de los sacos?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
Diario	10	11%
Semanal	24	27%
Quincenal	16	18%
Mensual	38	43%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 4: Encuesta, Pregunta No. 4



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 12% de los productores y comerciantes expresan que realizan la compra de los sacos diariamente; el 27% compran los sacos semanalmente; el 18% compran los sacos quincenalmente y el 43% realizan la compra de los sacos mensualmente. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes tienen una grande necesidad en la utilización de los sacos para la venta de sus productos.

TABLA No. 10: Encuesta, Pregunta No. 5

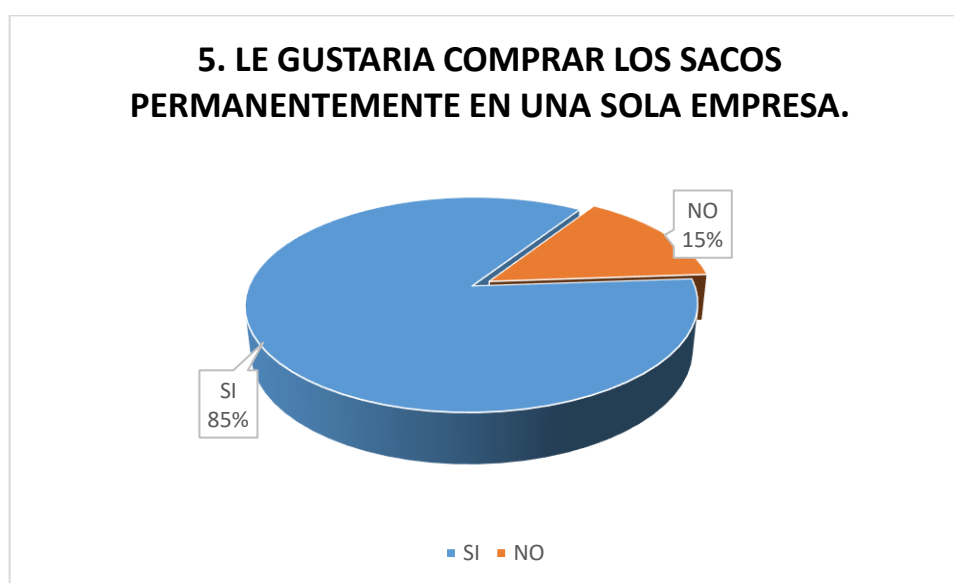
PREGUNTA

5. ¿Le gustaría comprar los sacos permanentemente en una sola empresa?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
SI	75	85%
NO	13	15%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 5: Encuesta, Pregunta No. 5



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 85% de los productores y comerciantes expresan el deseo de comprar en una sola empresa los sacos para la venta de sus productos y el 15% no le gustaría adquirir los sacos de la misma empresa. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes tienen la necesidad de adquirir los sacos en la misma empresa.

TABLA No. 11: Encuesta, Pregunta No. 6

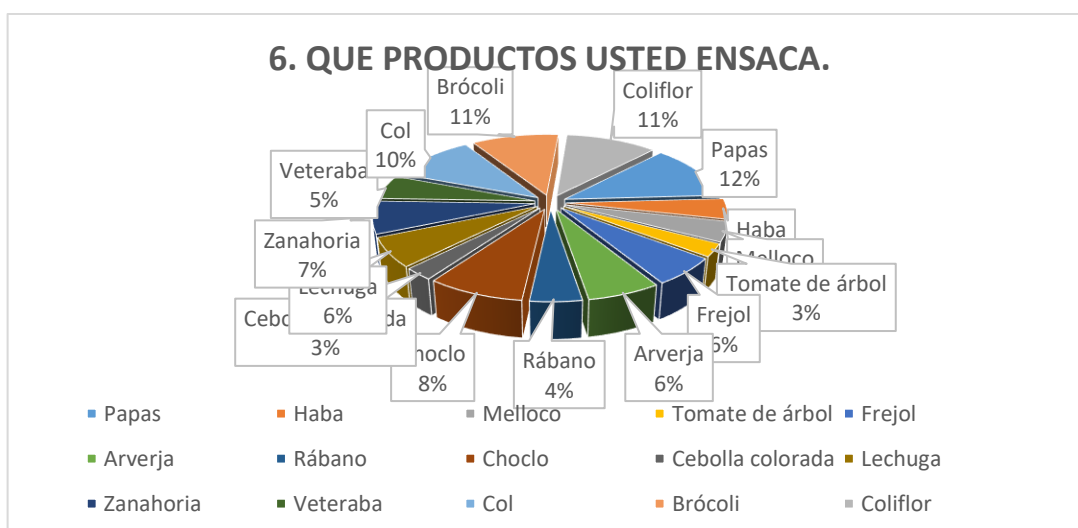
PREGUNTA

6. ¿Qué productos usted ensaca?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
Papas	71	81%
Haba	26	30%
Mellico	25	28%
Tomate de árbol	16	18%
Frejol	35	40%
Arverja	37	42%
Rábano	26	30%
Choclo	49	56%
Cebolla colorada	15	17%
Lechuga	37	42%
Zanahoria	41	47%
Veteraba	31	35%
Col	61	69%
Brócoli	62	70%
Coliflor	65	74%
TOTAL	597	

ILUSTRACIÓN No. 6: Encuesta, Pregunta No. 6



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 8% de los productores y comerciantes expresan que son productores de choclo; el 12% de papas; el 7% de zanahoria; el 6% de lechuga; el 11% de brócoli; el 6% de fréjol; el 10% de col; el 11% de coliflor; el 4% de habas; el 6% de Arverja; el 4% de rábano; el 3% de tomate de árbol; el 3% de cebolla colorada; el 4% de melloco y el 5% de Veteraba. Los resultados obtenidos demuestran que los productores ensacan de 3 a 6 productos cada uno.

TABLA No. 12: Encuesta, Pregunta No. 7

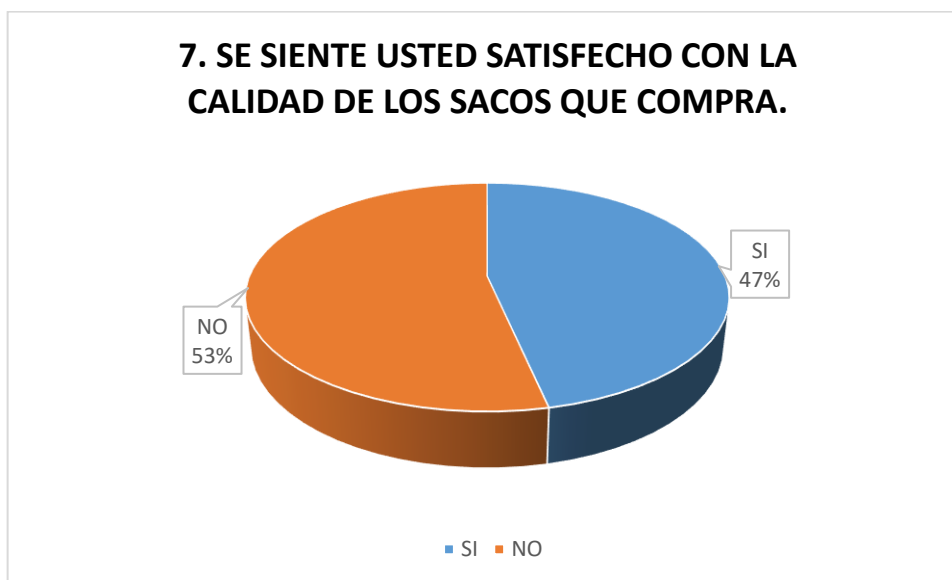
PREGUNTA

7. ¿Se siente usted satisfecho con la calidad de los sacos?

TABULACION DE DATOS

DESCRIPCION		%
SI	41	47%
NO	47	53%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 7: Encuesta, Pregunta No. 7



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 47% de los productores y comerciantes expresan la satisfacción de la calidad de los sacos que adquieren y el 53% no están de acuerdo con la calidad de los sacos. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes tienen la necesidad de adquirir los sacos de buena calidad para la venta de sus productos.

TABLA No. 13: Encuesta, Pregunta No. 8

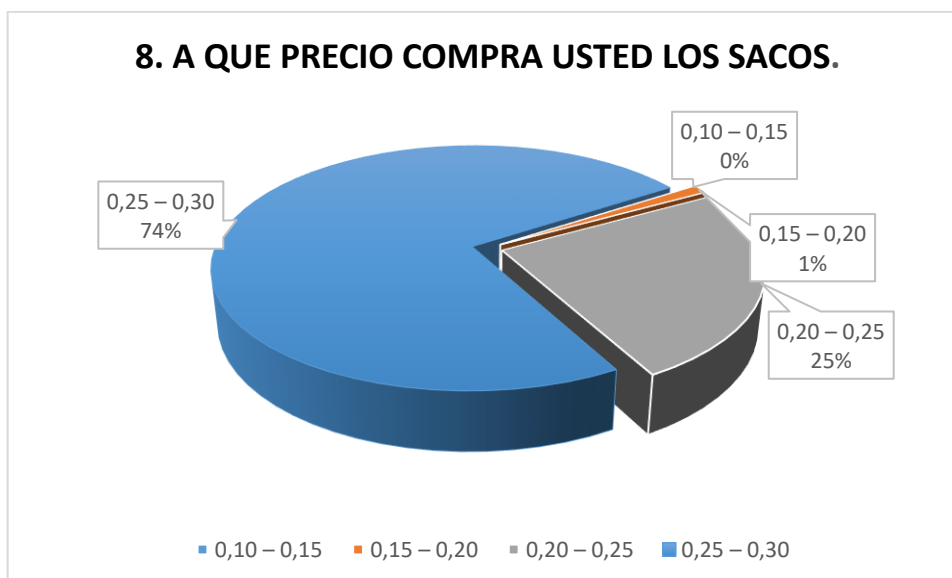
PREGUNTA

8. ¿A qué precio compra usted los sacos?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
0,10 – 0,15	0	0%
0,15 – 0,20	1	1%
0,20 – 0,25	22	25%
0,25 – 0,30	65	74%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 8: Encuesta, Pregunta No. 8



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 0% de los productores y comerciantes expresan que compran el saco de 0,10-0,15 ctvs.; el 1% compran el saco entre 0,15-0,20 ctvs.; el 25% compran el saco entre 0,20-0,25 ctvs. y el 47% compra el saco entre 0,25-0,30. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes tienen la necesidad de adquirir los sacos a precios cómodos para la venta sus productos.

TABLA No. 14: Encuesta, Pregunta No. 9

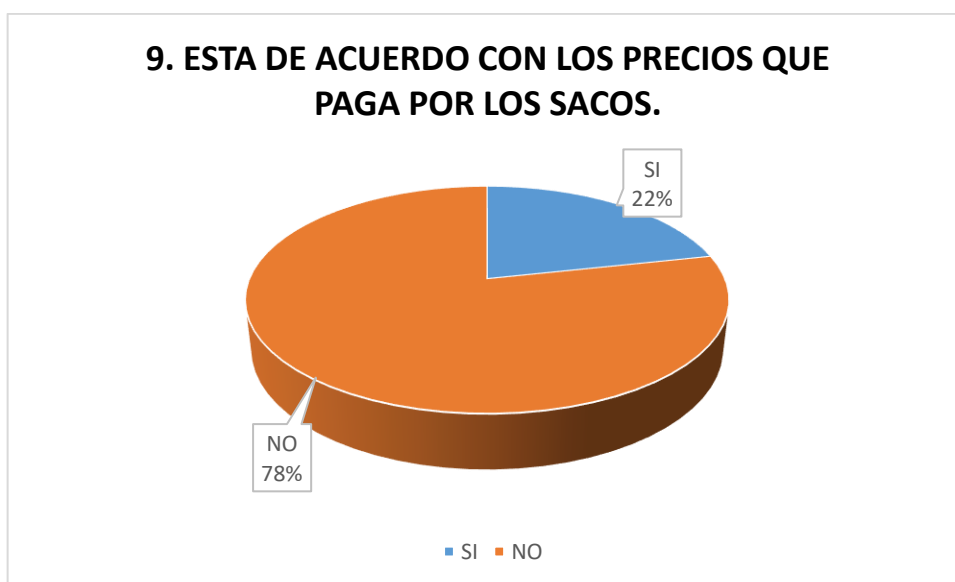
PREGUNTA

9. ¿Está de acuerdo con los precios que paga por los sacos?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
SI	19	22%
NO	69	78%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 9: Encuesta, Pregunta No. 9



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 22% de los productores y comerciantes expresan la satisfacción de estar de acuerdo con el costo de los sacos y el 78% no están de acuerdo con el precio por el que adquieren los sacos. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes tienen la necesidad de adquirir los sacos a un mejor precio para la venta de sus productos.

TABLA No. 15: Encuesta, Pregunta No. 10

PREGUNTA

10. ¿Cree usted que es necesaria la creación de una Microempresa productora de sacos para la EMMPA?

TABULACIÓN DE DATOS

DESCRIPCION		%
SI	84	95%
NO	4	5%
TOTAL	88	100%

ILUSTRACIÓN No. 10: Encuesta, Pregunta No. 10



Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.
Elaborado por: Luis Yépez.

INTERPRETACIÓN

El 95% de los productores y comerciantes expresan la satisfacción y necesidad de la creación de una microempresa productora de sacos y el 5% no está de acuerdo con la creación de una microempresa de sacos. Los resultados obtenidos demuestran que los productores y comerciantes tienen la necesidad de la creación de una microempresa productora de sacos en la EP-EMMPA para cubrir la demanda que necesitan del producto.

2.12. DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Los sacos de polipropileno son utilizados principalmente en el sector agroindustrial del país para el almacenamiento, transporte, identificación y comercialización de diferentes productos. En este caso para el ensacado y comercialización de productos agrícolas.

Son sacos tubulares tejidos de la cinta fibrilizada de polipropileno, utilizados en el sector agrícola, industrial, de almacenamiento, transporte, identificación y protección de diferentes tipos de productos como: alimentos concentrados, productos agrícolas, harina, sal, azúcar, arroz, maíz, morochillo, granos, fertilizantes, subproductos, miel, melaza, productos químicos, entre otros.

La realización de estos sacos permitirá satisfacer las necesidades de los productores y comerciantes de la EP-EMMPA, en cuanto a tamaño, peso y calidad de los sacos que fueron manifestadas en las encuestas realizadas.

Además facilitará a los productores y comerciantes que se benefician de este producto a la adquisición directamente en la empresa a precios cómodos para el ensacado de sus productos, y esto significará un ingreso extra a la EP-EMMPA.

Ventajas de los Sacos de Polipropileno

- ◆ Excelente comportamiento al apilarlo en las rumas y líneas de llenado.
- ◆ Óptima conservación del producto.
- ◆ Resistencia a la humedad.
- ◆ Economía y durabilidad.
- ◆ Resistentes a la humedad.
- ◆ No son atacados por insectos, ni roedores.

Beneficios de los sacos de polipropileno

TABLA No. 16: Beneficios y Usos de los sacos de Polipropileno

BENEFICIOS	USOS COMUNES
<ul style="list-style-type: none"> ◆ Alta vida útil. ◆ Ventilación del producto. ◆ Reciclables. ◆ Resistentes a la humedad. ◆ Larga duración. ◆ Resistente al peso y tensión. 	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Frutas. ◆ Verduras. ◆ Legumbres.

Fuente: Internet.

Elaborado por: Luis Yépez.

2.13. ESTUDIO DE LA DEMANDA

La demanda constituye uno de los aspectos centrales del estudio de proyectos por la incidencia de ella en los resultados de la actividad que se emprende con la aceptación del proyecto.

Para la realización de la demanda se utilizó el método de mínimos cuadrados.

TABLA No. 17: Demanda de Productos (Sacos)

C	Y	X (N)	X (X-Y)	XY	X2
2009	3.691.068	1	-5	-18.455.340,89	25
2010	3.807.337	2	-4	-15.229.347,30	16
2011	3.927.268	3	-3	-11.781.803,81	9
2012	4.050.977	4	-2	-8.101.953,75	4
2013	4.178.583	5	-1	-4.178.582,65	1
2014	4.310.208	6	0	0,00	0
2015	4.489.082	7	1	4.489.081,63	1
2016	4.675.379	8	2	9.350.757,04	4
2017	4.869.407	9	3	14.608.220,18	9
2018	5.071.487	10	4	20.285.948,43	16
2019	5.281.954	11	5	26.409.769,11	25
	48.352.748			17.396.748,01	110

Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.

Elaborado por: Luis Yépez.

$$a = \frac{\Sigma y}{N} = \frac{48'352.748}{11} = \$ 4'.395.704,39$$

$$b = \frac{\Sigma xy}{\Sigma x^2} = \frac{17'396.748,01}{110} = \$ 158.152,25$$

2.13.1. Proyección de la Demanda

La proyección de la oferta se realizó en un período de 11 años, tomando en cuenta que los 5 años anteriores para completar la proyección se toman de la TABLA No. 17 respectivamente los años 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019; los cuales serán incluidos al momento de calcular la demanda insatisfecha.

Para este cálculo se utilizó la siguiente formula, haciendo referencia a los valores encontrados en la tabla:

$$Y = A + B(X)$$

TABLA No. 18: Proyección de la Demanda

AÑO	A	B	X	Y
2020	4.395.704,39	158.152,25	6	5.344.617,92
2021	4.395.704,39	158.152,25	7	5.502.770,17
2022	4.395.704,39	158.152,25	8	5.660.922,43
2023	4.395.704,39	158.152,25	9	5.819.074,68
2024	4.395.704,39	158.152,25	10	5.977.226,93

Fuente: TABLA N° 17.

Elaborado por: Luis Yépez.

2.13.2. Sectores de Consumo

Siendo los sacos de polipropileno un elemento o producto muy importante en el empaclado o almacenado para el transporte de varios productos, el sector de consumo al cual se ha destinado es a los sectores agroindustrial y agrícola, de manera que se pueda satisfacer las necesidades en actividades realizadas con los sacos de polipropileno sea esto en calidad y demás especificaciones solicitadas por los consumidores al momento de adquirir los sacos.

2.14. ESTUDIO DE LA OFERTA

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que cierto número de oferentes (vendedores) están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado. La oferta se refiere fundamentalmente a la competencia que sufrirá el proyecto durante su fase operacional. Dicha competencia no es exclusiva con proyectos del mismo sector, sino aquellos que están en capacidad de satisfacer similares necesidades (productos / servicios, sustitutos).

TABLA No. 19: Cálculo de la Oferta (Sacos)

C	Y	X (N)	X (X-Y)	XY	X2
2009	2.762.259	1	-5	-13.811.293,46	25
2010	2.849.270	2	-4	-11.397.079,36	16
2011	2.939.022	3	-3	-8.817.065,52	9
2012	3.031.601	4	-2	-6.063.202,06	4
2013	3.127.096	5	-1	-3.127.096,46	1
2014	3.225.600	6	0	0,00	0
2015	3.359.462	7	1	3.359.462,40	1
2016	3.498.880	8	2	6.997.760,18	4
2017	3.644.084	9	3	10.932.250,84	9
2018	3.795.313	10	4	15.181.252,33	16
2019	3.952.819	11	5	19.764.092,88	25
	36.185.406,63			13.019.081,77	110

Fuente: Encuesta aplicada a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA.

Elaborado por: Luis Yépez.

$$a = \frac{\Sigma y}{N} = \frac{36'185.406,63}{11} = \$ 3'289.582,33$$

$$b = \frac{\Sigma xy}{\Sigma x^2} = \frac{13'019.081,77}{110} = \$ 118.355,29$$

2.14.1. Proyección de la Oferta

La proyección de la oferta se realizó en un período de 10 años.

$$Y = A + B(X)$$

TABLA No. 20: Proyección de la Oferta

AÑO	OFERTA HISTORICA (CONSUMIDORES)	OFERTA POTENCIAL (CONSUMIDORES)
2014	3.225.600	
2015	3.359.462	
2016	3.498.880	
2017	3.644.084	
2018	3.795.313	
2019	3.952.819	
2020		3.999.714
2021		4.118.069
2022		4.236.425
2023		4.354.780
2024		4.473.135

Fuente: TABLA N° 19.

Elaborado por: Luis Yépez.

PROYECCIÓN DE LA OFERTA FUTURA

AÑO	A	B	(X)	Y
2020	3.289.582,33	118.355,29	6	3.999.714,06
2021	3.289.582,33	118.355,29	7	4.118.069,35
2022	3.289.582,33	118.355,29	8	4.236.424,64
2023	3.289.582,33	118.355,29	9	4.354.779,93
2024	3.289.582,33	118.355,29	10	4.473.135,22

2.15. CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Una vez calculada la demanda y oferta de consumo del producto en la ciudad de Riobamba, se procede al cálculo de la demanda insatisfecha; el cual es realizado mediante la resta de la demanda y la oferta de cada año.

TABLA No. 21: Demanda Insatisfecha

AÑO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
2014	4.310.208	3.225.600	1.084.608
2015	4.489.082	3.359.462	1.129.619
2016	4.675.379	3.498.880	1.176.498
2017	4.869.407	3.644.084	1.225.323
2018	5.071.487	3.795.313	1.276.174
2019	5.281.954	3.952.819	1.329.135
2020	5.344.618	3.999.714	1.344.904
2021	5.502.770	4.118.069	1.384.701
2022	5.660.922	4.236.425	1.424.498
2023	5.819.075	4.354.780	1.464.295
2024	5.977.227	4.473.135	1.504.092

Fuente: TABLA N° 17 y 19.

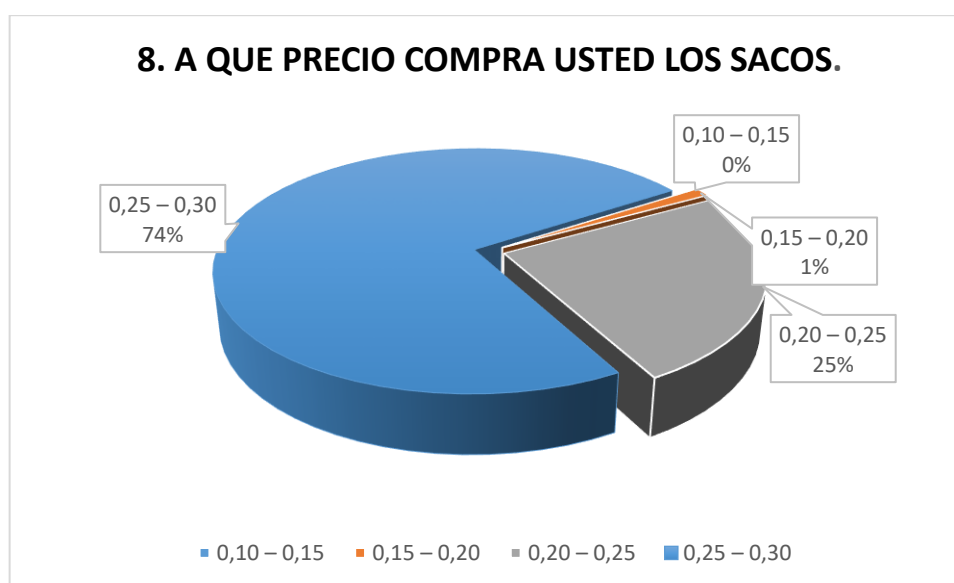
Elaborado por: Luis Yépez.

Como se puede observar en el cuadro, en base a las proyecciones de la oferta y la demanda en los distintos años, se determinó una demanda insatisfecha positiva, lo que demuestra que el proyecto es realizable.

2.16. ESTUDIO DEL PRECIO

8. ¿A qué precio compra usted los sacos?

DESCRIPCION		%
0,10 – 0,15	0	0%
0,15 – 0,20	1	1%
0,20 – 0,25	22	25%
0,25 – 0,30	65	74%
TOTAL	88	100%



En base a las encuestas realizadas a los productores y comerciantes de la EP-EMMPA, en la pregunta No. 8 referente al precio de compra de los sacos, se determinó que ellos compran los sacos a un precio promedio de 0,27 ctvs. Cada saco, el mismo que se actualizará en el capítulo siguiente en el punto del costeo, en base a los cálculos a realizarse.

2.17. COMERCIALIZACIÓN

La Microempresa debe disponer de suficientes productos en bodega para ser distribuidos a los diferentes consumidores en diferentes tamaños y presentaciones de acuerdo al pedido de los mismos.

a) Inventario

Objetivo: Disponer de los productos a ser distribuidos en la cantidad requerida.

¿Cómo?

- ◆ La cantidad de producto deberá ser suficiente para atender la demanda de los clientes.
- ◆ El ajuste de inventarios se realizará en función de las ventas y teniendo en cuenta el espacio disponible.
- ◆ Se mantendrá un stock de productos para no desabastecer al mercado.
- ◆ El stock de productos estará formado por paquetes.
- ◆ La realización de promociones incrementará las ventas, por lo que es necesario incrementar el inventario del producto promocionado.

b) Posición / Ubicación

La Microempresa debe buscar la mejor posición de sus productos dentro de la EP-EMMPA para estar siempre a la mano del consumidor.

Objetivo: Situar nuestros productos en el lugar más visible, más cerca al consumidor.

¿Cómo?

- ◆ Poniéndonos en el lugar del consumidor.

¿Dónde?

En la EP-EMMPA.

c) Presentación

Se Debe dar una buena imagen de los productos que se distribuye al consumidor a través de exhibiciones en el punto de venta.

Debemos tener nuestros productos limpios y ordenados para reflejar calidad, seguridad y prestigio en cada uno de ellos.

2.17.1. Canales de Distribución

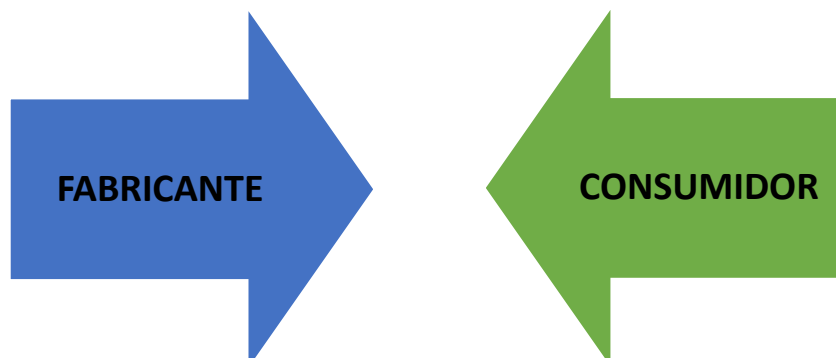
Los canales de distribución están compuestos por el Fabricante, Distribuidor, Mayorista, Detallista y Cliente final, para que llegue el producto con mayor facilidad a los consumidores para satisfacer al cliente de consumo de los productos que fabrica la Microempresa.

ILUSTRACIÓN No 11: Canales de Distribución



Pero el canal de distribución que se utilizará, va ser de fabricante a consumidor directamente, debido a que la Microempresa estará ubicada dentro de la EP-EMMPA y va ser más factible y mejor que los productores y comerciantes se acerquen a comprarlos directamente. Como se muestra en siguiente gráfica:

ILUSTRACIÓN No 12: Canal de Distribución a aplicar



CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO E INGENIERÍA

3.1. OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO

3.1.1. Objetivo General

Analizar y determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, las instalaciones, los equipos, la organización y la ingeniería requerida para la creación de la Microempresa productora de sacos para la EP-EMMPA.

3.1.2. Objetivos Específicos

- ◆ Investigar, analizar y determinar el tamaño que se desea obtenga la Microempresa, así como su localización.
- ◆ Verificar los equipos que se requiere para llevar a cabo la producción, cotizando y comparando varios precios de distintas empresas productoras de sacos, así como la calidad de cada equipo.
- ◆ Determinar cómo estará conformada la Microempresa de acuerdo con las habilidades y conocimientos que presente cada uno de los integrantes para llevar a cabo las actividades de la empresa.

3.2. EL PRODUCTO

3.2.1. Aspectos técnicos

Como aspectos técnicos que tendrá el producto a elaborarse, se mencionan los siguientes:

- ◆ 100% polipropileno.
- ◆ Resistente a la humedad.
- ◆ Resistencia a bichos y larvas.
- ◆ Medidas exactas y necesarias para nuestros clientes.
- ◆ Resistente para el traslado de productos, en especial legumbres y hortalizas.
- ◆ Economía y durabilidad.
- ◆ Inmune a hongos y bacterias.
- ◆ El peso por saco será de 160 gr.

3.2.2. Requerimientos Ecológicos

- ◆ Producto totalmente reciclable.
- ◆ Amigable con la naturaleza.
- ◆ Normas de calidad.
- ◆ Certificaciones ambientales.

3.3. REQUERIMIENTO DE EQUIPOS Y MATERIALES

3.3.1. Equipos Informáticos

Dícese de bienes materiales, físicos, destinados a soportar directa o indirectamente los servicios que presta la organización, siendo pues depositarios temporales o permanentemente de los datos, soporte de ejecución de las aplicaciones informáticas o responsables del procesado o la transmisión de datos. (Magerit, 2008)

TABLA No. 22: Características de Equipos Informáticos

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
3	Computador	<ul style="list-style-type: none">◆ Marca Sony.◆ 4 Gb de disco.◆ Procesador Intel CORE i7.
1	Programa de contabilidad y costos	<ul style="list-style-type: none">◆ Actualizado de contabilidad completo.
1	Laptop	<ul style="list-style-type: none">◆ Marca hp.◆ Procesador Intel Core i7.◆ 4Gb de disco.
1	Proyector	<ul style="list-style-type: none">◆ Marco Sony.
1	Flash Memory	<ul style="list-style-type: none">◆ De 8Gb.
1	U.P.S. de emergencia	

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez.

3.3.2. Equipos de oficina

Se encuentran compuestos por todas las máquinas y dispositivos necesarios para poder llevar a buen puerto las típicas tareas dentro de una oficina. (Definición ABC, 2007)

TABLA No. 23: Características de Equipos de Oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
1	Copiadora Multifunción	<ul style="list-style-type: none">◆ Marca Sony.◆ Que tenga para fotocopias.◆ Impresiones a color, blanco y negro.
1	Dispensadores de agua	<ul style="list-style-type: none">◆ Eléctrico para abastecer agua caliente y fría.
1	Sistema de Extracción de olores	<ul style="list-style-type: none">◆ Marca Durex.
2	Sumadoras	<ul style="list-style-type: none">◆ Marca Sony.◆ Tenga caja fuerte para el dinero.
2	Teléfonos	<ul style="list-style-type: none">◆ Marca Sony.◆ Color negro.◆ Inalámbrico.

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez

3.3.3. Muebles y Enseres

Son los utensilios, muebles, instrumentos necesarios o convenientes en una casa o para el ejercicio de una profesión. En la medida de la necesidad, los enseres suelen ser inembargables. (Enseres, 2006)

En este caso se determinó una lista de los muebles y enseres necesarios para el inicio de las actividades de la microempresa, como se muestra a continuación:

TABLA No. 24: Características de Muebles y Enseres

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
1	Escritorio Gerencia	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Estructura metálica. ◆ Con 2 cajones. ◆ Ergonómico.
4	Escritorios Junior	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Estructura metálica. ◆ Con 2 cajones. ◆ Ergonómicos.
1	Sillón Gerente	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Color negro. ◆ Con tela. ◆ Ergonómicas
4	Sillones de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Color negro. ◆ Ergonómicos.
2	Archivadores	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Color negro. ◆ 4 divisiones.
5	Carritos Transportadores	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Estructura metálica.
50	Soportes de Madera	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 5 pisos.

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez

3.3.4. Edificio

(Hernandez, 2011) Determina que, son las propiedades fijas, tales como locales comerciales, bodegas, estacionamientos, etc.

TABLA No. 25: Características de Edificio

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
1000	Galpón Producción - Oficinas - Bodegas	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Estará ubicado dentro de la EP-EMMPA.

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez

3.3.5. Maquinaria y Equipo

La palabra maquina es una palabra que presenta un uso recurrente en nuestro idioma dado que denomina al aparato, artefacto, compuesto por un conjunto de piezas, tanto fijas como móviles, cuya marcha permite dirigir, regular, o en su defecto, cambiar la energía para llevar a cabo un trabajo con una determinada misión.

TABLA No. 26: Característica de la Maquinaria

MODELO	MÁQUINA	SETS	CARACTERÍSTICAS
Modelo VMS-STL-II/190	Embobinadora	1 Set	Esta máquina, con motor principal de sólo 2 hasta 4 kW, es invención nuestra en cuanto al ahorro de energía. Adopta el procedimiento con ejes sincronizados, reemplazando el mecanismo de reciprocidad, así dando combinaciones simultáneas y efectivas en esta solida máquina, esta máquina puede lograr un desenvolvimiento estable y mantener la cinta plana para el adecuado embobinado. Esta línea que generalmente es larga ahora está siendo achicada y cuenta con cinco líneas simultaneas en ambos lados y es la ideal para la extrusora ofertada. Máquina (patentada).
Modelo VMS-YZJ-850/6S	Tejedora 6 lanzaderas 85cm ancho	5 Sets	NUMERO DE LANZADERAS: 6 FOLDING WIDTH OF WEAVING: 320 MM

			<p>MAX NUMBER OF WARP: 720 MM</p> <p>VELOCIDAD DE ROTACION MOTOR: 120-180</p> <p>PRODUCCION ENTRE 40/100MM: 1.8-2.7 MT/MIN</p> <p>POTENCIA MOTOR PRINCIPAL: 2.2/3KW</p> <p>POTENCIA TOTAL MOTORES: 2.7/3.5KW</p> <p>PESO: 3000KGS</p> <p>DIMENSIONES TOTALES: 9100X2410 X 3100 MM</p>
Modelo VMJ-30	Mezclador Secador	2 Sets	<p>MEDIDAS DE LA TOLVA DIA X ALT: 500 X 600 MM</p> <p>CAPACIDAD DE PRODUCCION: 100 KG/HR</p> <p>POTENCIA DE MOTOR: 11 KW</p> <p>MEDIDAS: 1250 X 630 X 1100 MM</p> <p>SISTEMA ELECTRICO: A ELECCION DEL CLIENTE</p>
Modelo VMSJ-FL120-2	Granulador	1 Set	<p>DIAMETRO DEL TORNILLO: 120 MM</p> <p>RANGO LONGITUDINAL DEL TORNILLO: L/D 10:1</p> <p>VELOCIDAD DE ROTACION DEL TORNILLO: 50-80 RPM</p> <p>POTENCIA DE MOTOR: 18.5 KW</p> <p>POTENCIA DE SUB-MOTOR: 7.5 KW</p> <p>POTENCIA DE MOTOR CORTA GRANOS: 1.1</p>

			KW POTENCAI DE CALENTADO: 12 KW CAPACIDAD DE PRODUCCION: 40-80 KG/HR MEDIDAS: 4500 X 2000 X 1100 MM PESO: 1200 KG SISTEMA ELECTRICO: A ELECCION DEL CLIENTE
Modelo VM-SCD- 1200*800	Cortadora y Cosedora	1 Set	MARCA: VERMACK DIA. DE ROLLO: 1200MM MAX. ANCHO DE CORTE: 800MM LARGO DE CORTE: 600-1200MM PRECISION DE CORTE: + - 4MM ANCHO DE DOBLEZ: 20-30MM PRODUCCION: 20-30 SACOS/MINUTO POTENCIA TOTAL: 6KW PESO: APROX. 2200KG DIMENSIONES: 5100X1800X1200MM
Modelo VM-RY4100	Impresora 4 Colores	1 Set	MARCA: VERMACK DIA. DE ROLLO: 1200MM Max. Ancho de rodillo de impresión: 800MM MAX. ANCHO DE IMPRESION: 600-1200MM NUMERO DE COLORES: 4 VELOCIDAD DE IMPRESION: 5-50M/MIN POTENCIA TOTAL: 12KW PESO: APROX. 3000KG DIMENSIONES: 6000X1800X2400MM

Fuente: Giancarlo F. Capocci – Asian Machinery USA, Inc.

Elaborado por: Luis Yépez.

3.3.6. Herramientas

En un sentido amplio, una herramienta es aquel elemento elaborado con el objetivo de hacer más sencilla una determinada actividad o labor mecánica, que requiere, para llevarla a buen puerto, de una aplicación correcta de energía. (ABC, 2007)

Dentro de la microempresa se tiene previsto la utilización de las siguientes herramientas por parte de los colaboradores:

TABLA No. 27: Características de Herramientas

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
1	Caja de Herramientas	♦ Deberá contener herramientas necesarias para el mantenimiento de la maquinaria existente, esto será compaginado con los operarios.
1	Compresor	♦ De 1 pulgada.
1	Aspiradora industrial	♦ Marca Stylus.
2	Encinchadora	

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez

3.3.7. Equipo de Trabajo

Cualquier equipo destinado a ser llevado o sujetado por el trabajador para que lo proteja de uno o varios riesgos que puedan amenazar su seguridad o salud en el trabajo, así como cualquier complemento o accesorio destinado a al fin. (Isastur, 2010)

TABLA No. 28: Características de Equipo de Trabajo

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
5	Botas Industriales	♦ Antibacteriales. ♦ Color café.

		◆ Punta de acero.
10	Guantes Industriales	◆ Color blanco.
10	Cascos Industriales	◆ Color amarillo.
10	Mascarillas	◆ Color blanco.
10	Overoles	◆ Color azul marino.

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez

3.3.8. Suministros de Oficina

Son herramientas que ayudaran a ejecutar mejor su trabajo. Agrupa las asignaciones destinadas a la adquisición de toda clase de insumos y suministros requeridos para la prestación de bienes y servicios y para el desempeño de las actividades administrativas. (Chiapas, 2012)

TABLA No. 29: Características de Suministros de Oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
8	Remas Papel Bond	◆ Remas de 500 hojas, A4. ◆ Color blanco.
1	Papelería logo tipo	◆ Tamaño A4. ◆ Color blanco.
4	Perforadora, engrapadora, clips, cintas	◆ Cintas de 50 cm. ◆ Perforadora y engrapadora de color negra.
3	Tinta tóner para impresora	◆ 4 colores.
1	Stock de materiales de oficina	◆ Materiales necesarios para el aseo de área administrativa.

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez

3.3.9. Suministros de Limpieza

Asignaciones destinadas a la adquisición de materiales, artículos y enseres para el aseo, limpieza e higiene general. (Chiapas, 2012)

TABLA No. 30: Características de Suministros de Limpieza

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	CARACTERÍSTICAS
5	Galones de cloro	◆ Capacidad de 1 litro.
5	Pinoklin galones	◆ Capacidad de 1 litro.
3	Detergente kilos	◆ Tamaño grande.
6	Jabón	◆ 3 líquidos. ◆ 3 en barra.
6	Escobas	◆ Cerdas plásticas para baldosa.
5	Trapeadores	◆ Grandes. ◆ Color de la tela blanco.
10	Franelas metros	◆ Color rojas. ◆ De 1 metro.

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez

3.4. REQUERIMIENTOS DE MATERIA PRIMA

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. (Scribd, 2009)

La materia prima estará compuesta por el polipropileno y los pigmentos, los cuales serán adquiridos a \$1,58 cada kilogramo dando un costo de \$0,72 ctvs. la libra; dicho cálculo se encontrará en el capítulo 4 exactamente en la TABLA No. 49: Costeo de Materia Prima.

3.5. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

3.5.1. Tamaño

La Microempresa Productora de sacos de la EP-EMMPA, contará con un tamaño de 50 metros de largo por 25 metros de ancho. Los cuales estarán divididos de la siguiente forma:

El primer piso estará conformada por toda el área de producción, es decir, toda la maquinaria necesaria para la producción de los sacos. Tendremos los siguientes equipos:

- ◆ 1 extrusora de hilo plano.
- ◆ 1 Embobinadora
- ◆ 5 tejedoras 6 lanzaderas 85 cm de ancho
- ◆ 2 mezclador secador
- ◆ 1 cortadora y cosedora
- ◆ 1 impresora de 4 colores

En el segundo piso se encontrará toda el área administrativa, conformado por las distintas oficinas. Estará dividido de la siguiente manera:

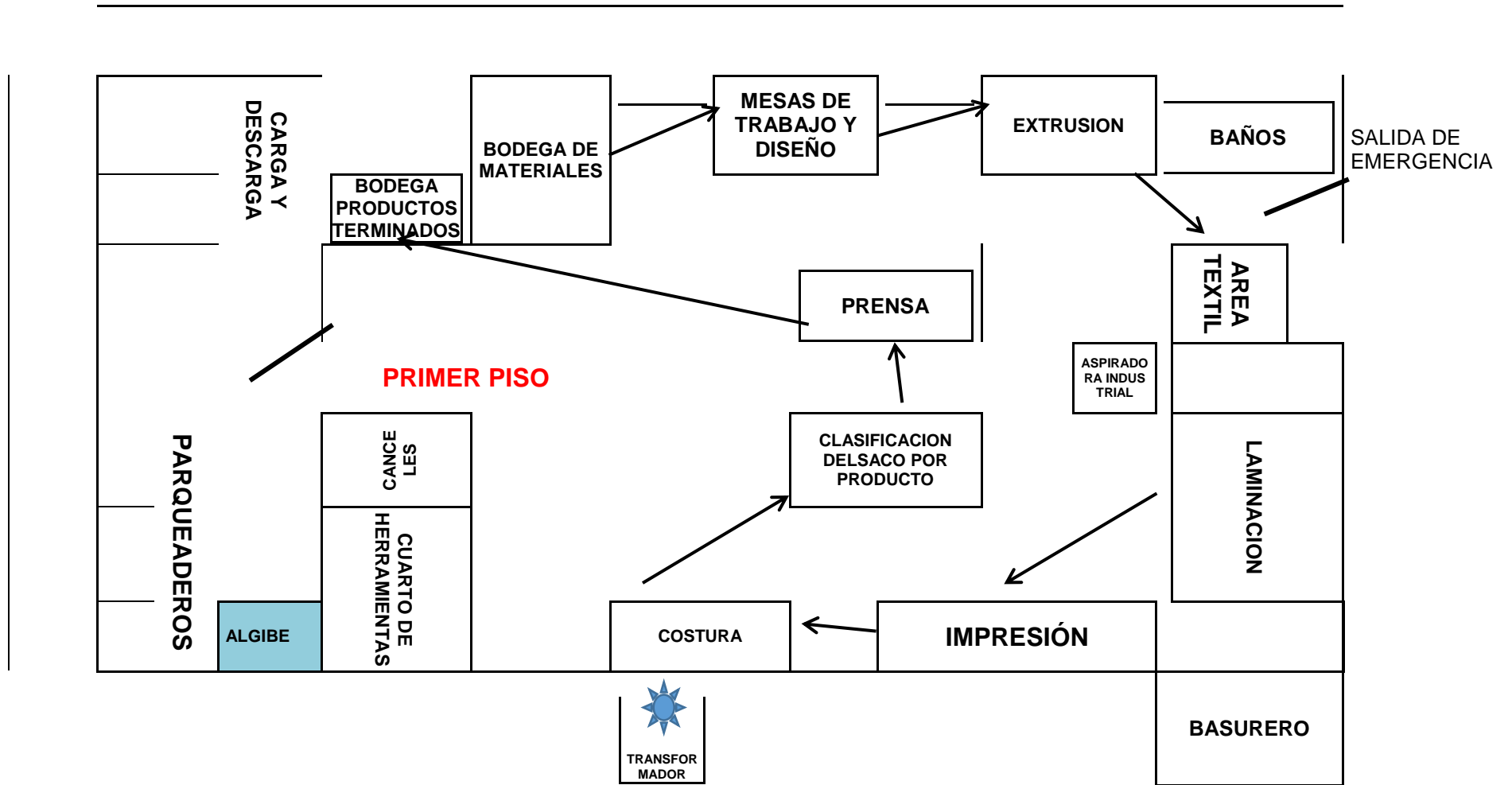
- ◆ 1 oficina de gerencia
- ◆ 1 oficina de la secretaria
- ◆ Área de ventas
- ◆ Sala de reuniones
- ◆ Área operativa
- ◆ Auxiliar de servicios

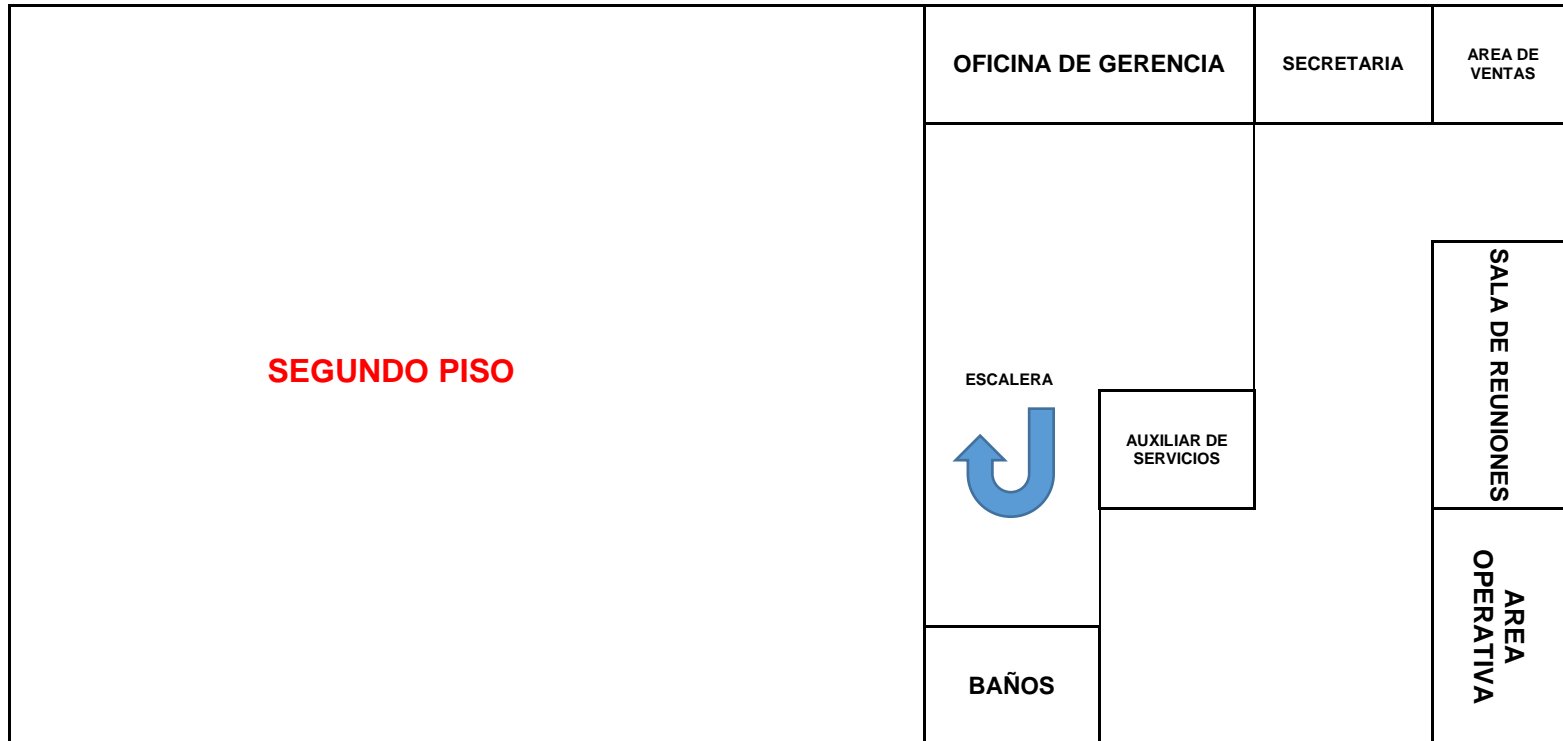
En el siguiente croquis se muestra la distribución de planta de la Microempresa:

ILUSTRACIÓN No. 13: Croquis de la Distribución de Planta

25 METROS

50 METROS





Fuente: Investigación.
Elaborado por: Luis Yépez.

3.5.2. Localización

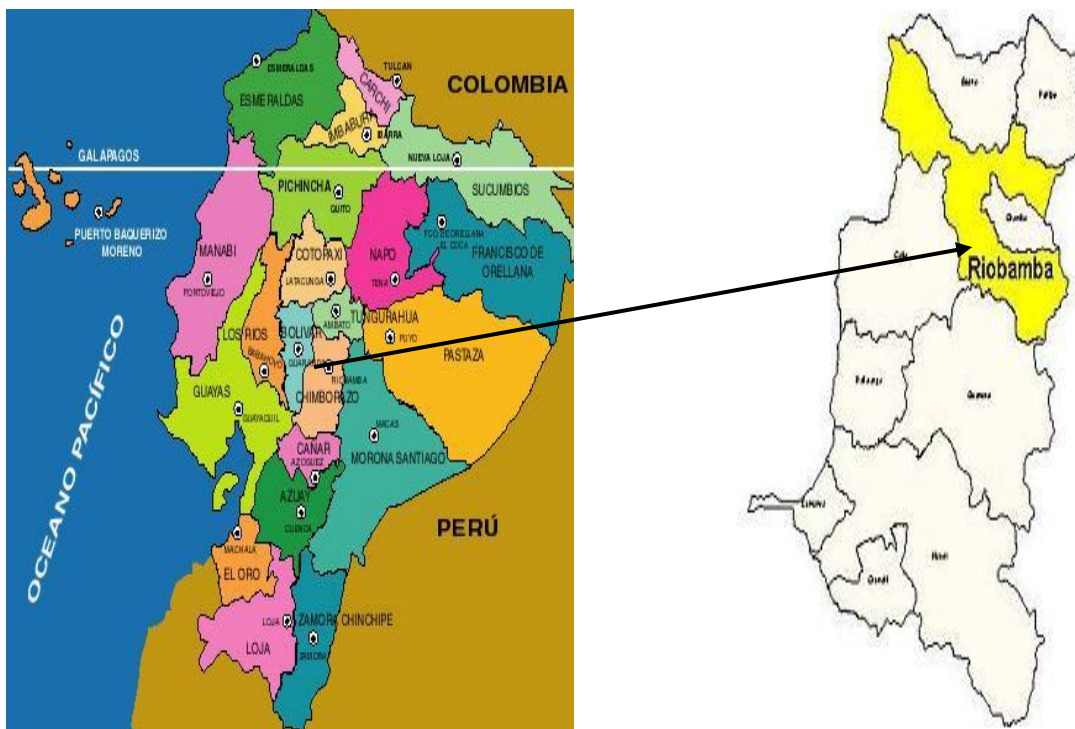
3.5.2.1. Macrolocalización

TABLA No. 31: Macrolocalización de la Microempresa

PAÍS	Ecuador
PROVINCIA	Chimborazo
REGIÓN	Sierra Central
SECTOR	Urbano
CIUDAD	Riobamba

Elaborado por: Luis Yépez.

ILUSTRACIÓN No. 14: Representación de la Macrolocalización



Fuente: Google. Imágenes.

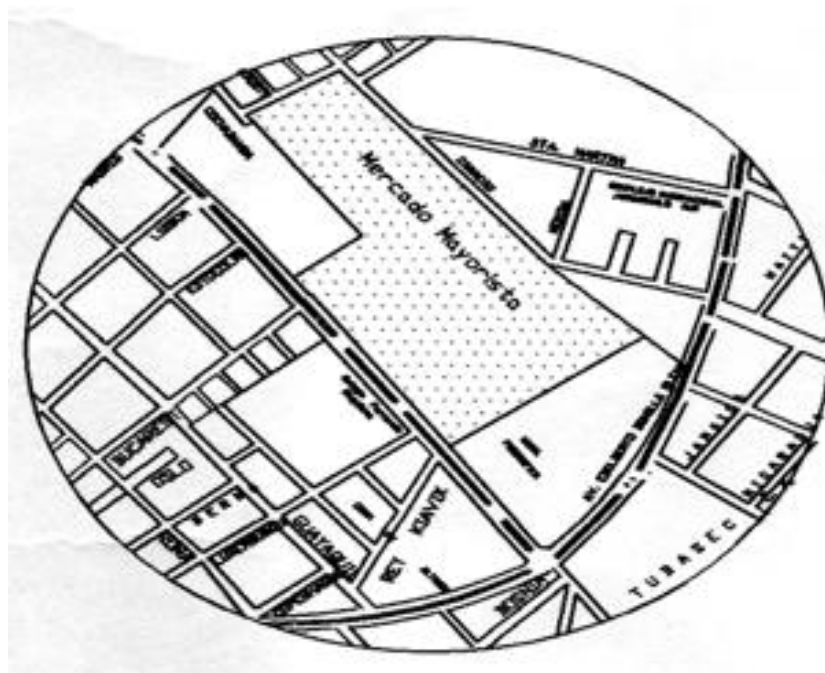
3.5.2.2. Microlocalización

TABLA No. 32: Microlocalización de la Microempresa

CANTÓN	Riobamba
BARRIO	Pucará
DIRECCIÓN	Avenida Leopoldo Freire s/n Junto al Camal Municipal.

Elaborado por: Luis Yépez.

ILUSTRACIÓN No. 15: Representación de la Microlocalización



Fuente: EP-EMMPA.

3.6. INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.6.1. Identidad Institucional

3.6.1.1. Logotipo y marca



Logotipo: En el logo que se creó para representación de la Microempresa, existe la imagen de algunos productos que hace referencia a aquellos productos que se van a ensacar y la imagen de un saco que representa el producto que vamos a producir.

Marca: En lo referente a la marca se ha decidido mantener el nombre de la EP-EMMPA, debido a que la Microempresa que se está creando nace de la necesidad de esta institución.

Slogan: “SACOS DE CALIDAD, PRODUCTOS DE CALIDAD”

3.6.1.2. Misión

“Ser la Microempresa líder en el diseño, producción y comercialización sacos de polipropileno para el ensacado de productos agrícolas a nivel nacional e internacional”

3.6.1.3. Visión

“En el 2020, llegar a ser la mejor opción para la adquisición de sacos de polipropileno en el Ecuador, trabajando con profesionalismo y responsabilidad social y ambiental”

3.6.1.4. Políticas

Las principales responsabilidades de la Microempresa Productora de sacos de la EP-EMMPA, y de sus trabajadores con la comunidad son:

- ◆ Brindar capacitaciones a los colaboradores, e la utilización de maquinaria y temas relacionados con la Microempresa de manera que se vuelvan competitivos en todas las actividades a realizar.
- ◆ Escuchar las sugerencias de nuestros clientes.
- ◆ Brindar productos de calidad.
- ◆ Servir a la sociedad con productos de calidad útiles y en condiciones justas.
- ◆ Apoyar del desarrollo de sus trabajadores en el crecimiento intelectual y Personal.
- ◆ Respetar los derechos humanos con unas condiciones de trabajo dignas que favorezcan la seguridad y salud laboral, el desarrollo humano y profesional de los trabajadores.
- ◆ Orientar la continuidad de la empresa, logrando un crecimiento razonable.
- ◆ Cumplir con rigor las leyes, reglamentos, normas, costumbres, respetando los legítimos contratos y compromisos adquiridos.

3.6.1.5. Metas

La microempresa se establece las siguientes metas, en el desarrollo de sus actividades:

- ◆ Llegar a tener una participación del 50% del mercado en la ciudad de Riobamba.
- ◆ Para el año 2020 ser la empresa pionera en la producción de sacos de polipropileno en el Ecuador.

3.6.1.6. Objetivos

- ◆ Producir bajo normas y estándares de calidad, propuestas por instituciones reguladoras en base a la actividad que realizamos como empresa.

- ◆ Comercializar eficientemente nuestros productos, para satisfacer las exigencias de nuestros clientes, mejorando continuamente nuestros procesos y ampliando la venta a más sectores de nuestra provincia.
- ◆ Lograr posesionar nuestra marca y producto en el mercado.
- ◆ Desarrollar un plan para el mejoramiento de los procesos y calidad del producto con el objetivo de reducir costos e incrementar los niveles de producción.
- ◆ Conocer el grado de satisfacción de nuestros clientes, para conservarlos e incrementar la fidelidad y preferencia por el producto y la marca.

3.6.1.7. Valores Corporativos

Para la Microempresa “Productora de sacos de la EMMPA”, va ser muy importante la realización de una sana práctica empresarial; para lo cual se establecerá valores que vayan acorde a las actividades que realizarán los colaboradores de tal manera que sirvan de guía para ellos. Nuestros valores serán:

- ◆ Ética
- ◆ Puntualidad
- ◆ Excelencia
- ◆ Honestidad
- ◆ Proactividad
- ◆ Integridad Ética y Moral
- ◆ Justicia
- ◆ Lealtad
- ◆ Responsabilidad Social
- ◆ Compromiso con la Organización
- ◆ Espíritu de Servicio
- ◆ Liderazgo
- ◆ Trabajo en equipo
- ◆ Identidad

3.6.1.8. Principios

Para el logro de los objetivos de la Microempresa, se trabajará bajo los siguientes principios:

- ◆ Apoyar y respetar la protección de los derechos humanos.
- ◆ Dignidad y valor propio de cada persona.
- ◆ La aceptación del uno al otro y el estímulo del crecimiento del espiritual en nuestras congregaciones.
- ◆ Una búsqueda libre y responsable por la verdad y el sentido.
- ◆ La justicia, equidad y compasión en las relaciones humanas.

3.6.1.9. Estrategias

3.6.1.9.1. Administrativas – Financieras

- ◆ Utilización de programas para un buen manejo de la contabilidad y finanzas de la Microempresa.
- ◆ Control y mantenimiento de inventarios.
- ◆ Capacitaciones y asesoramiento en el manejo programas contables.

3.6.1.9.2. Comercialización

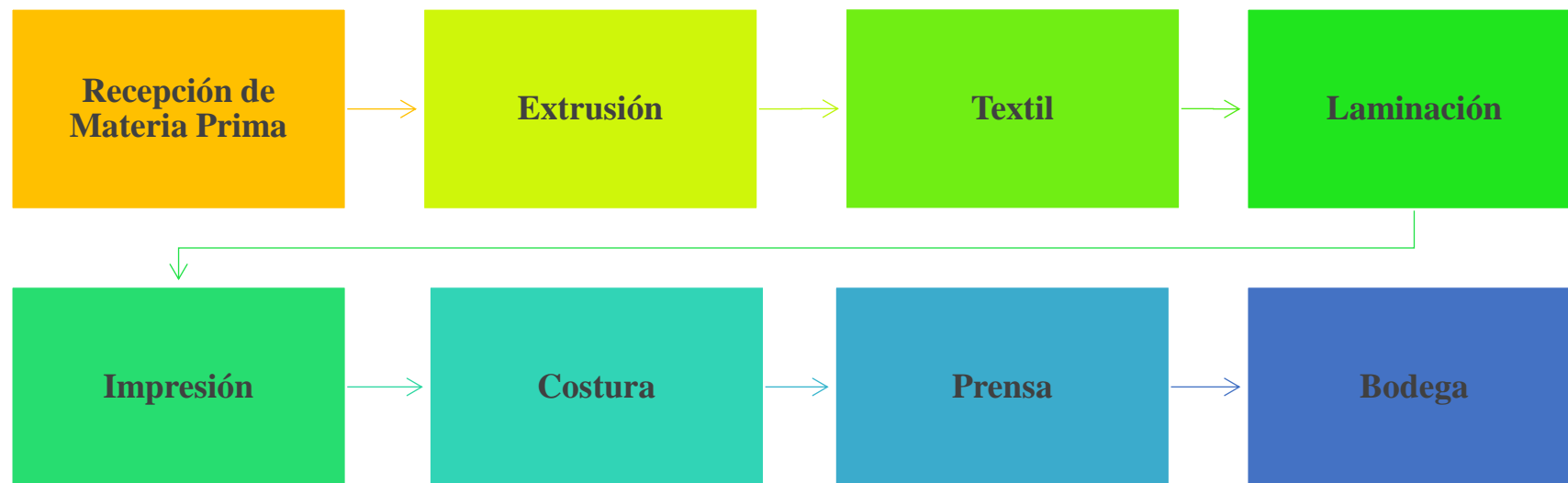
- ◆ Descuento a nuestros clientes por pago de deudas a tiempo.
- ◆ Promociones por la compra de una determinada cantidad de sacos.
- ◆ Publicidad en sectores estratégicos.
- ◆ Formas de pagos accesibles al bolsillo de nuestros clientes.

3.6.1.9.3. Talento Humano

- ◆ Premiación e incentivo al mejor empleado del mes.
- ◆ Remuneración de horas extras.
- ◆ Motivar a nuestros colaboradores mediante bonos en la participación de toma de decisiones.

3.6.2. Proceso de Realización del Saco

ILUSTRACIÓN No. 16: Proceso de Realización del Saco



Fuente: Corporación Olympic Ecuador S.A.
Realizado por: Luis Yépez.

RECEPCIÓN DE LA MATERIA PRIMA

El proceso inicia con la obtención de la materia prima la cual es importada y llega en contenedores para luego ser utilizada en el proceso de extrusión. La materia prima que se utiliza normalmente para la elaboración de los sacos es: polipropileno, carbonato de calcio y pigmentos.

PROCESO DE EXTRUSIÓN

Se va a innovar el tipo de enfriamiento en agua, donde se elabora la rafia que es embobinada. Las dimensiones de los sacos se los determinan en base a los requerimientos del cliente.

PROCESO TEXTIL

Esta área cuenta con 6 telares donde se producirán telas de tipo tubular con dimensiones que oscilan entre 30 y 100 cm de ancho.

PROCESO DE LAMINACIÓN

Se cuenta con una máquina de laminación de alta capacidad, donde se realiza el proceso a las telas según las necesidades y requerimientos del cliente.

PROCESO DE IMPRESIÓN

Este proceso lo realizará una máquina impresora de 4 colores.

PROCESO DE COSTURA

En esta área se cortan rollos impresos, cuenta con cosedoras automáticas y manuales para un mejor acabado del producto.

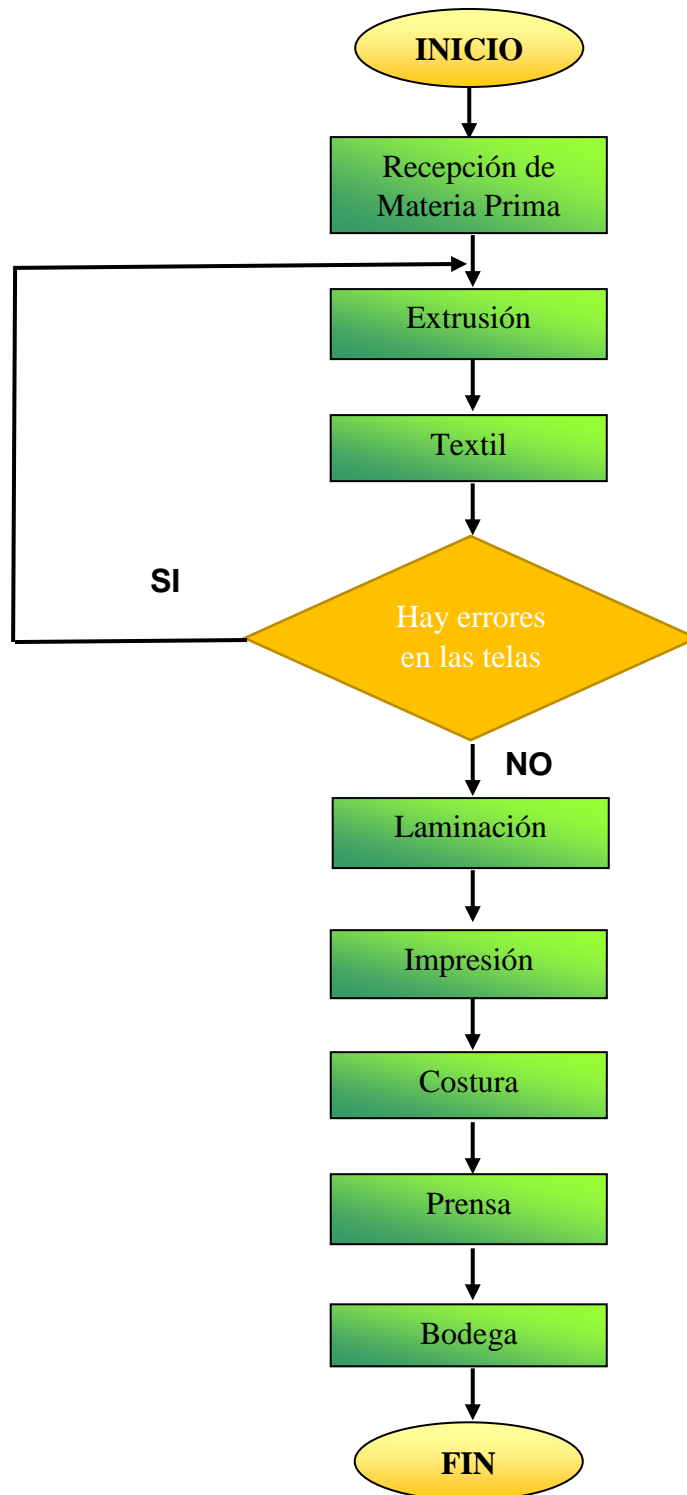
PROCESO DE PRENSA

En esta área se compactan los sacos en grupos de 100 y se etiqueta el producto con el objetivo de facilitar la logística y transporte del producto además se lleva un control del peso de los bultos para el almacenamiento.

BODEGA

Luego de la obtención del producto se procede a almacenarlo en perchas según el producto que se ensaca.

3.6.3. Flujograma de proceso de Producción del saco



3.6.4. Producto

En la siguiente tabla se muestra el listado de los productos que son vendidos por los productores de la EP-EMMPA, mostrando así también cual es la medida que tienen que tener el saco donde deben ser vendidas a los consumidores.

TABLA No. 33: Productos y Medidas de Ensacado

PRODUCTO EP-EMMPA	MEDIDA
Papa	58x88
Haba	55x87
Meloco	60x90
Tomate de árbol	52x80
Frejol y arveja	52x80
Rábano	52x85
Choclo	55x85
Cebolla colorada	53x86
Lechuga	57x94
Zanahoria	47x87
Veteraba	54x74
Col	70x100
Brócoli	60x90
Coliflor	55x85

Fuente: EP-EMMPA.

Elaborado por: Luis Yépez.

3.6.5. Distribución y Venta

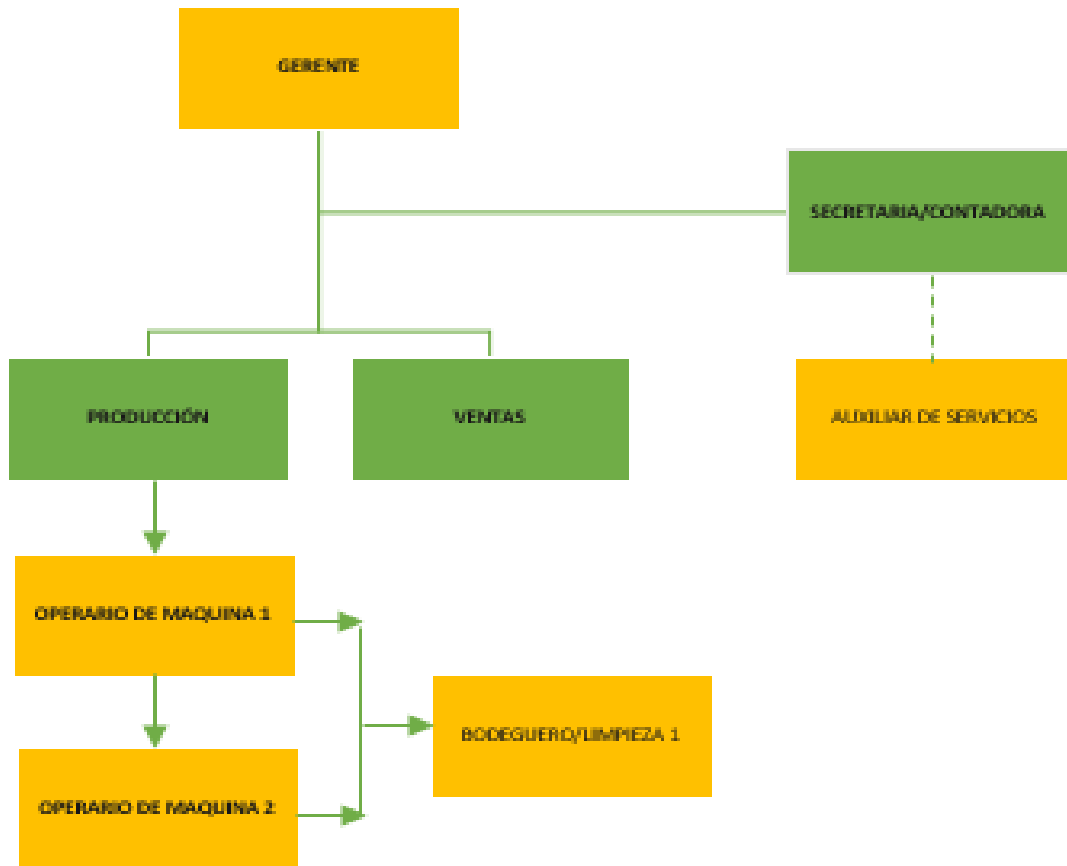
La distribución del producto una vez terminado estará realizado de la siguiente manera:

- ◆ Los sacos serán almacenados en paquetes de 100.
- ◆ Estarán distribuidos en los soportes de madera por producto agrícola, es decir existirán soportes para sacos de cada producto.

La venta se realizará en la oficina de ventas que se encontrara en el área administrativa.

3.6.6. Organigrama de la Microempresa

ILUSTRACIÓN No. 17: Organigrama de la Microempresa



Fuente: Autor.

Realizado por: Luis Yépez.

Gerente: Toma decisiones, asigna recursos y dirige el trabajo de otros, paga gastos legales e impuestos al SRI.

Secretaria/Contador: Lleva la contabilidad de la Microempresa y apoyo principal del gerente.

Ventas: Amortiza y ordena el despacho de la mercadería vendida, aprueba condiciones de venta al contado y a crédito.

Auxiliar de Servicios: Ayuda en cualquier tarea del área administrativa.

Producción: Se encarga de la logística en la producción del bien o servicio.

Operario de Máquina: Son los encargados del mantenimiento de la maquinaria, para un desempeño óptimo.

Bodeguero: Recapta los materiales, registra en inventarios y realiza la limpieza.

3.6.7. Manual de Funciones

CARGO: GERENTE

DEPARTAMENTO: Administrativo

REQUISITOS MÍNIMOS:

- ◆ Experiencia de 3 años en cargos de similar jerarquía en el área gerencial
- ◆ Título Profesional en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial o Economía.

REQUISITOS ADICIONALES:

- ◆ Cualidades de liderazgo.
- ◆ Habilidad para dirigir equipos de trabajo.
- ◆ Facilidad para establecer relaciones interpersonales.
- ◆ Habilidades de negociación.
- ◆ Conocimiento del mercado.

Reporta a: Accionistas

Le Reportan: Supervisores de ventas y Supervisor de producción.

Coordina con: Supervisores de ventas y Supervisor de producción.

Naturaleza del Puesto: Es responsable ante los accionistas por la gestión administrativa y financiera de la empresa, para lo cual tendrá los deberes y atribuciones suficientes para formular los programas y planes de acción, ejecutarlos, verificar su cumplimiento, así como seleccionar el personal y dirigirlos.

Descripción de sus Funciones:

- ◆ Representar a la empresa judicial y extrajudicialmente y responder ante los accionistas por su gestión administrativa.

- ◆ Dirigir la gestión técnica administrativa y financiera de la empresa.
- ◆ Formular los proyectos de reglamento de la empresa y someterlos a conocimiento y aprobación de los accionistas.
- ◆ Elaborar la pro forma de presupuesto anual de la empresa y someterlo al trámite correspondiente.
- ◆ Administrar los servicios de la empresa, realizar toda clase de actos y contratos con sujeción a las leyes y reglamentos vigentes.
- ◆ Dentro de los 30 (treinta) días siguientes al vencimiento de cada semestre, someterá a conocimiento de los accionistas un informe de las actividades y marcha administrativa y económica de la empresa, correspondiente a cada período; y dentro de los 30 (treinta) días posteriores a la finalización del año de operación contable, entregará a los accionistas los informes especiales correspondientes y los que este los solicitare.
- ◆ Nombrar y remover al personal técnico, administrativo de acuerdo a las necesidades y requerimientos de la empresa y de conformidad a las disposiciones legales vigentes.
- ◆ Cumplir con las demás obligaciones que consten en las ordenanzas y leyes vigentes, así como las que le asignen los accionistas.

CARGO: SECRETARIA/CONTADOR

DEPARTAMENTO: Administrativo

REQUISITOS MÍNIMOS:

- ◆ Título en Secretaria Ejecutiva

REQUISITOS ADICIONALES:

- ◆ Dos años de experiencia en actividades afines.
- ◆ Poseer muy buenas relaciones humanas.
- ◆ Habilidades de negociación.
- ◆ Facilidad para establecer relaciones interpersonales.
- ◆ Experiencia de dos años en labores de contabilidad de acuerdo a principios de contabilidad generalmente aceptados.

- ◆ Acreditar experiencia en manejo de personal.
- ◆ Poseer buenas relaciones humanas.

Reporta a: Gerente.

Le reporta: Bodeguero.

Coordina con: Gerente y Supervisor de ventas.

Naturaleza del Puesto:

Asiste al gerente en trámites administrativos relacionados con actividades de secretaría y en la utilización de las instalaciones de la empresa.

Realiza labores de planificación, dirección, coordinación, organización y control del sistema integrado de contabilidad de la empresa.

Descripción de sus Funciones:

- ◆ Recibir y despachar la correspondencia de la gerencia.
- ◆ Coordinar las actividades de secretaría, trámites administrativos y archivo con las dependencias de la empresa.
- ◆ Organizar la planificación semanal de las actividades de conserjería de la empresa.
- ◆ Atender al personal de la empresa y público en general.
- ◆ Preparar, transcribir y enviar documentos y correspondencia de la gerencia
- ◆ Mantener el archivo de la gerencia
- ◆ Manejar los fondos de caja chica de la gerencia
- ◆ Dar información personal o telefónica sobre trámites administrativos y concertar citas de gerencia.
- ◆ Realizar un seguimiento a actividades administrativas asignadas por su jefe inmediato e informar permanentemente sobre las novedades encontradas.
- ◆ Diseñar, implementar y mantener el sistema de contabilidad.
- ◆ Presentar estados financieros mensuales, dentro de los cinco primeros días del mes siguiente.

- ◆ Vigilar porque los registros contables se lleven correctamente y en forma oportuna.
- ◆ Cumplir y hacer cumplir las disposiciones legales y las políticas y normas técnicas de contabilidad.
- ◆ Establecer procedimientos para elaborar o ejecutar el presupuesto así como sus reformas o cambios.
- ◆ Asegurar el control previo sobre los ingresos, compromisos y pagos.
- ◆ Cumplir las demás obligaciones establecidas en la ley.
- ◆ Contabilizar y recaudar el dinero reportado por los Representantes de ventas por concepto de las ventas realizadas por la empresa.
- ◆ Elaborar el reporte diario de caja con el resumen de los movimientos que se han realizado y anexar una copia de los comprobantes de caja emitidos.
- ◆ Realizar los pagos pendientes que sostiene la empresa.
- ◆ Elaborar los roles de pago de los colaboradores de la empresa.

CARGO: JEFE DE VENTAS

DEPARTAMENTO: Administrativo

REQUISITOS MÍNIMOS:

- ◆ Experiencia de 1 año en cargos de similar jerarquía en el área comercial - operativa.
- ◆ Título Profesional: Tecnólogo en Marketing.

REQUISITOS ADICIONALES:

- ◆ Cualidades de liderazgo.
- ◆ Habilidad para dirigir equipos de trabajo.
- ◆ Habilidades de negociación.
- ◆ Facilidad para establecer relaciones interpersonales.

Reporta a: Gerente.

Le Reportan: Contador.

Coordina con: Gerente, Secretaria y Bodeguero

Naturaleza del Puesto:

Es responsable de planificar, dirigir y controlar el manejo operativo de la empresa y de difundir normas técnicas y políticas que se establezcan sobre el mismo.

Descripción de sus Funciones:

- ◆ Dirigir el manejo operativo de la empresa.
- ◆ Dirigir operativos de control interno de las actividades que se desarrollan en la empresa.
- ◆ Difundir e instruir a todo el personal sobre normas, reglamentos y manuales para el correcto funcionamiento de la empresa.
- ◆ Planificar operativos permanentes de visita a los clientes para supervisar el trabajo de los representantes de ventas.
- ◆ Distribuir el trabajo y supervisar labores de su personal a su cargo.
- ◆ Las demás que le asigne su jefe inmediato.

CARGO: AUXILIAR DE SERVICIOS

DEPARTAMENTO: Administrativo

REQUISITOS MINIMOS:

- ◆ Bachiller en cualquier modalidad.
- ◆ Dos años de experiencia laboral relacionada con el cargo.

REQUISITOS ADICIONALES

- ◆ Servicio al cliente.
- ◆ Compromiso con la organización.
- ◆ Adaptación al cambio.
- ◆ Orientación a resultados.

Reporta a: secretaria/contadora.

Coordina con: secretaria/contadora.

Le reportan: personal administrativo.

Naturaleza del Puesto:

Realizar las labores de aseo, limpieza y cafetería, para brindar comodidad a los funcionarios en los sitios de trabajo de área a la cual está presentando los servicios, conforme a las normas y procedimientos vigentes.

Descripción de Funciones:

- ◆ Asear las oficinas y áreas asignadas, antes del ingreso de los funcionarios y vigilar que se mantengan aseadas.
- ◆ Mantener los baños y lavamanos en perfectas condiciones de aseo y limpieza y con la dotación necesaria.
- ◆ Responder por los elementos a su cargo e informar sobre cualquier anomalía o deterioro que ellos presenten y solicitar su reposición o reparación si es del caso.
- ◆ Mantener limpios los muebles, enseres, ventanas, cortinas y todo elemento accesorio de las áreas de las oficinas.
- ◆ Realizar las gestiones necesarias para asegurar la ejecución de los planes, programas y proyectos en los que interviene en razón del cargo.

CARGO: JEFE DE PRODUCCIÓN

DEPARTAMENTO: Producción

REQUISITOS MINIMOS:

- ◆ Ingeniero Industrial.
- ◆ Experiencia de dos años en el puesto.
- ◆ Conocimiento de maquinaria.

REQUISITOS ADICIONALES

- ◆ Dominio del paquete de computación.
- ◆ Persona comprometida con su trabajo.
- ◆ Creativo, innovador y líder.

Reporta a: Gerente General.

Coordina con: Gerente General y operarios de máquina.

Le reportan: Operarios de Máquina.

Naturaleza del Puesto:

Hacerse cargo de todo lo referente a los procesos productivos, para lograr eficiencia y un producto de calidad.

Descripción de Funciones:

- ◆ Orientar, coordinar, dirigir y controlar las actividades del personal a su cargo conforme con las normas y procedimientos vigentes.
- ◆ Planificar y programar las actividades a ser realizadas para el cumplimiento de los objetivos previstos, conforme con las políticas establecidas y los recursos disponibles.
- ◆ Supervisar la ejecución de las actividades de su departamento realizados por el equipo de trabajo.
- ◆ Actualizar a los operarios de maquina sobre las innovaciones en los procesos.
- ◆ Verificar que los reportes sean entregados y analizarlos.
- ◆ Es el responsable del buen desarrollo de la planta y de la eficiencia y la eficacia de los procesos productivos e innovaciones.

CARGO: OPERARIO DE MÁQUINA

DEPARTAMENTO: Producción

REQUISITOS MINIMOS:

- ◆ Tener título de bachiller en agroindustria.
- ◆ Disponibilidad parcial de tiempo.
- ◆ Conocimientos de programas informáticos.

REQUISITOS ADICIONALES

- ◆ Experiencia de dos años en labores producción.
- ◆ Acreditar experiencia en manejo de personal.
- ◆ Poseer buenas relaciones humanas.

Reporta a: Supervisor de Producción

Coordina con: supervisor de producción.

Le reportan: bodeguero.

Naturaleza del Puesto:

Realiza labores de mantenimiento de la maquinaria existente para la realización de las tareas.

Descripción de Funciones:

- ◆ Llevar archivo de los procesos técnicos.
- ◆ Receptar novedades e inquietudes de trabajadores y clientes.
- ◆ Asesorar todo el tiempo acerca del funcionamiento de la plante.

CARGO: BODEGUERO/LIMPIEZA

DEPARTAMENTO: Producción

REQUISITOS MINIMOS:

- ◆ Tener título de bachiller.
- ◆ Buenas relaciones y cordialidad.
- ◆ Disponibilidad completa de tiempo.

REQUISITOS ADICIONALES

- ◆ Experiencia de dos años en labores producción.
- ◆ Acreditar experiencia en manejo de personal.
- ◆ Poseer buenas relaciones humanas.

Reporta a: Supervisor de Producción.

Naturaleza del Puesto:

Realiza labores de almacenamiento de los productos y limpieza de la bodega.

Descripción de Funciones:

- ◆ Realizar la recepción de los clientes bajo altos parámetros de cordialidad y amabilidad en la atención.

- ◆ Preparar y despachar los materiales y productos vendidos previa presentación de comprobante de venta.
- ◆ Facilitar y ayudar a los clientes en la carga de productos siempre cuando fuese necesario.
- ◆ Son responsables de la limpieza, aseo y orden de las áreas asignadas.
- ◆ Son responsables del orden y buen arreglo de las perchas que se les asigne.

3.6.8. Constitución Legal de la Microempresa

1. Estudio legal

La Microempresa puede ser considerada como pública o privada, dependerá de quien se haga cargo de la realización del proyecto.

“ORDENANZA 010-2010

EL ILUSTRE CONCEJO CANTONAL DE RIOBAMBA

Visto el informe favorable de la comisión de servicios públicos No. 0044 SECSEC.P.de 22 de marzo de 2010

CONSIDERANDO:

Que, la Empresa Municipal Mercado de Productos Agrícolas “San Pedro de Riobamba” fue creada mediante ordenanza No. 012-2002 sancionada el 3 de junio del 2002, reformada por las ordenanzas 016-2002 sancionada el 13 de noviembre del 2002 y 005-2005 sancionada el 23 de septiembre del 2005” **(VER ANEXO E)**

2. Domicilio

La empresa estará ubicada en la provincia de Chimborazo, cantón Riobamba, Zona urbana, parroquia Veloz, Avenida Leopoldo Freire s/n Junto al Camal Municipal.

3. Fin

Esta creada para la Producción y Comercialización. Además satisfacer una necesidad de los productores y comerciantes de la EP-EMMPA para la distribución de sus productos.

4. Conformación

Funcionará con un gerente, una secretaria, un supervisor de ventas, un auxiliar de servicios, un supervisor de producción, dos técnicos y un bodeguero.

3.6.8.1. Viabilidad Legal

Para el funcionamiento de la empresa se realizará la obtención del RUC (Registro único del contribuyente), en donde se declara como Prestación de Servicios.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

4.1. REQUERIMIENTOS FIJOS

TABLA No. 34: Costos de Equipos Informáticos

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
3	Computador	950,00	2.850,00
1	Programa de contabilidad y costos	550,00	550,00
1	Laptop	850,00	850,00
1	Proyector	750,00	750,00
1	Flash Memory	24,00	24,00
1	U.P.S. de emergencia	450,00	450,00
TOTAL EQUIPOS INFORMÁTICOS			5.474,00

Fuente: COMPUTROM.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 35: Costos de Equipos de oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Copiadora Multifunción	1.250,00	1.250,00
1	Dispensadores de agua	165,00	165,00
1	Sistema de Extracción de olores	2.500,00	2.500,00
2	Sumadoras	125,00	250,00
2	Teléfonos	80,00	160,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			4.325,00

Fuente: ARTEFACTA.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 36: Costos de Muebles y Enseres

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Escritorio Gerencia	450,00	450,00
4	Escritorios Junior	225,00	900,00
1	Sillón Gerente	215,00	215,00
4	Sillones de Trabajo	160,00	640,00
2	Archivadores	185,00	370,00
5	Carritos transportadores	130,00	650,00
50	Soportes de madera	25,00	1.250,00
TOTAL MOBILIARIOS Y ENSERES			4.475,00

Fuente: MUEBLES "EL ARCO IRIS".

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 37: Costos de Edificio

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1000	Galpón Producción - Oficinas - Bodegas	225,00	225.000,00
TOTAL EDIFICIO			225.000,00

Fuente: Arq. Eduardo Martínez.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 38: Costos de Maquinaria y Equipo

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Extrusora de hilo Plano	36.500,00	36.500,00
1	Embobinadora	17.900,00	17.900,00
5	Tejedora 6 lanzaderas 85cm ancho	6.850,00	34.250,00
2	Mezclador Secador	1.800,00	3.600,00
1	Granulador	5.500,00	5.500,00
1	Cortadora y Cosedora	32.200,00	32.200,00
1	Impresora 4 Colores	26900	26.900,00
TOTAL MAQUINARIA			156.850,00

Fuente: Asian Machine S.A.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 39: Costos de Herramientas

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
1	Caja de Herramientas	450,00	450,00
1	Compresor de 1 pulgada	585,00	585,00
1	Aspiradora industrial	3.450,00	3.450,00
2	Encinchadora	730,00	1.460,00
TOTAL HERRAMIENTAS			5.945,00

Fuente: Investigación.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 40: Costos de Equipo de Trabajo

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
5	Botas Industriales	55,00	275,00
10	Guantes Industriales	22,00	220,00
10	Cascos Industriales	38,00	380,00
10	Mascarillas	15,00	150,00
10	Overoles	40,00	400,00
TOTAL EQUIPOS DE TRABAJO			1.425,00

Fuente: PROVITECH.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 41: Costos de Suministros de Oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U.	TOTAL
8	Remas Papel Bond	5,00	40,00
1	Papelería logo tipo	50,00	50,00
4	Perforadora, engrapadora, clips, cintas	20,00	80,00
3	Tinta tóner para impresora	87,00	261,00
1	Stock de materiales de oficina	110,00	110,00
TOTAL SUMINISTROS DE OFICINA			541,00

Fuente: COMPUTROM.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 42: Costos de Suministros de Limpieza

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	TOTAL
5	Galones de cloro	1,25	6,25
5	Pinoklin galones	3,85	19,25
3	Detergente kilos	2,55	7,65
6	Jabón	0,85	5,10
6	Escobas	2,50	15,00
5	Trapeadores	3,50	17,50
10	Franelas metros	1,00	10,00
TOTAL DE SUMINISTROS DE LIMPIEZA			80,75

Fuente: Distribuidora "LAS ÚNICAS".

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 43: Costos de Gastos de Constitución

Honorarios de abogado	50,00
Gasto de publicidad	50,00
Inscripción en el Registro Mercantil	110,00
Permisos municipales, Direc. Salud, Bomberos y otros	125,00
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN	335,00

Fuente: Abg. Omar Mina.

Elaborado por: Luis Yépez

4.2. RECURSOS HUMANOS

4.2.1. Administración

TABLA No. 44: Requerimiento de Talento Humano Administrativo

RECURSO HUMANO ADMINISTRACIÓN										
S.B. 340,00										
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	1º TERCERO	1º CUARTO	FONDO DE RESERVA	aporte patronal	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIO
1	GERENTE	700,00		700,00	58,33	28,33		85,05	171,72	871,72
1	SECRETARIA /CONTADORA	450,00		450,00	37,50	28,33		54,68	120,51	570,51
1	AUXILIAR DE SERVICIOS	380,00		380,00	31,67	28,33		46,17	106,17	486,17
1	JEFE DE VENTAS	430,00		430,00	35,83	28,33		52,25	116,41	546,41
4	TOTAL	1960,00	0,00	1.960,00	163,33	113,33	-	238,14	514,81	2.474,81

Fuente: Mg. Emilio Phisther.

Elaborado por: Luis Yépez

TABLA No. 45: Rubros del Talento Humano Administrativo

RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
SUELDO	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	1.960,00	23.520,00
DECIMO TERCER	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	163,33	1.960,00
DECIMO CUARTO	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	113,33	1.360,00
APORTE PATRON.	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	238,14	2.857,68
FONDO RESERVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	2.474,81	29.697,68

Fuente: TABLA No. 44.

Elaborado por: Luis Yépez

4.2.2. Producción

TABLA No. 46: Requerimiento de Talento Humano de Producción

RECURSO HUMANO DE PRODUCCIÓN										
		S.B. 340,00								
CANTIDAD	FUNCION	REMUNERAC UNIFICADA TABLA SECT.	HORAS EXTRAS	TOTAL	1º TERCERO	1º CUARTO	FONDO DE RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNE RACIO
1	JEFE DE PRODUCCION	600,00		600,00	50,00	28,33		72,90	151,23	751,23
1	OPERARIO DE MAQUINA	430,00		430,00	35,83	28,33		52,25	116,41	546,41
1	BODEGUERO	400,00		400,00	33,33	28,33		48,60	110,27	510,27
3	TOTAL	1430,00	0,00	1.430,00	119,17	85,00	-	173,75	377,91	1.807,91

Fuente: Mg. Emilio Phisther.

Elaborado por: Luis Yépez

TABLA No. 47: Rubros de Talento Humano de Producción

RUBROS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
SUELDO	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	1.430,00	17.160,00
DECIMO TERCER	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	119,17	1.430,00
DECIMO CUARTO	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	85,00	1.020,00
APORTE PATRON.	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	173,75	2.084,94
FONDO RESERVA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	1.807,91	21.694,94

Fuente: TABLA No. 46.

Elaborado por: Luis Yépez

4.3. RESUMEN DE GASTOS

TABLA No. 48: Resumen de Gastos

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE ENERGIA ELECTRICA MENSUAL EN KV/H								
COSTO KV/H			0,32					
N°	DESCRIPCION	POTENCIA (PROMEDIO) VATIOS	TIEMPO PROMEDIO DE USO AL DIA		TIEMPO DE USO AL MES EN HORA	CONSUMO MENSUAL KV/H	COSTO MENSUAL POR UNIDAD	TOTAL MENSUAL
			h	d				
1	Extrusora de hilo Plano	650	8	22	176	114,4	36,61	36,61
1	Embobinadora	650	8	22	176	114,4	36,61	36,61
5	Tejedora 6 lanzaderas 85cm ancho	450	8	22	176	79,2	25,34	126,72
2	Mezclador Secador	750	8	22	176	132	42,24	84,48
1	Granulador	580	8	22	176	102,08	32,67	32,67
1	Cortadora y Cosedora	280	8	22	176	49,28	15,77	15,77
1	Impresora 4 Colores	320	2	22	44	14,08	4,51	4,51
1	Aspiradora Industrial	450	3	22	66	29,7	9,50	9,50
1	Compresor De 2hp	280	3	22	66	18,48	5,91	5,91
1	Copiadora Multifunción	360	3	22	66	23,76	7,60	7,60
4	Computador	325	8	22	176	57,2	18,30	73,22
15	Focos	40	4	22	88	3,52	1,13	16,90
TOTAL MENSUAL						738,1	236,19	450,49

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE AGUA POTABLE MENSUAL EN M ³				
COSTO POR M ³			0,85	
N°	DESCRIPCIÓN	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
22	CONSUMO DE AGUA	1,5	33	28,05
TOTAL MENSUAL				28,05

CUADRO RESUMEN DE CONSUMO DE MINUTOS				
COSTO POR MINUTO			0,05	
N°	DESCRIPCIÓN	CONSUMO DIARIO	CONSUMO TOTAL	COSTO TOTAL
22	CONSUMO TELEFÓNICO	45	990	47,52
TOTAL MENSUAL				47,52

Fuente: Servicios Básicos.

Elaborado por: Luis Yépez

	ADMINISTRAC.	PRODUCC.	TOTAL
LUZ	25,00	425,49	450,49
AGUA	3,00	25,05	28,05
TELEFONO	35,00	12,52	47,52

4.4. RESUMEN DE INVERSIÓN

TABLA No. 49: Costeo de Materia Prima

ESCENARIO	V/KG	LIBRA	LIBRA TIENE GRS.	CADA GRAMO VALE	SE UTILIZA POR SACO GRS.	COSTO DE C/SACO		
	1,58	0,72	453,6	0,00158	160	0,253		
	PRODUCCIÓN DIARIA	COSTO X SACO	VENTA POR SACO	COSTO DIARIO	VENTA DIARIA	COSTO MENSUAL	VENTA MENSUAL	GANANCIA MENSUAL
PROYECTO	15.000	0,253	0,36	3.799,90	5.400,00	91.197,69	129.600,00	38.402,31
OPTIMISTA	17.000	0,253	0,36	4.306,56	6.120,00	103.357,38	146.880,00	43.522,62
PESIMISTA	9.000	0,253	0,36	2.279,94	3.240,00	54.718,61	77.760,00	23.041,39

Fuente: Fiona Chen, Gerente de Ventas de H.K. Sunshine International Co. Ltd.

Elaborado por: Luis Yépez.

TABLA No. 50: Proyección de Ingresos y Egresos Escenario del Proyecto

PRODUCTO	CAPACIDAD A PRODUCIR	PRECIO UNIT. X SACO	COSTO DIARIO	PRECIO VENTA X SACO	VENTA DIARIA	COSTO MENSUAL	VENTA MENSUAL
SACOS DE PROLIPOPILENO	15.000	0,25	3.799,90	0,36	5.400,00	91.197,69	129.600,00
			3.799,90		5.400,00	91.197,69	129.600,00

Fuente: TABLA No. 49.

Elaborado por: Luis Yépez

TABLA No. 51: Proyección de Ingresos y Egresos Escenario Optimista

PRODUCTO	CAPACIDAD A PRODUCIR	PRECIO UNIT. X SACO	COSTO DIARIO	PRECIO VENTA X SACO	VENTA DIARIA	COSTO MENSUAL	VENTA MENSUAL
SACOS DE PROLIPOPILENO	17.000	0,25	4.306,56	0,36	6.120,00	103.357,38	146.880,00
			4.306,56		6.120,00	103.357,38	146.880,00

Fuente: TABLA No. 49.

Elaborado por: Luis Yépez

TABLA No. 52: Proyección de Ingresos y Egresos Escenario Pesimista

PRODUCTO	CAPACIDAD A PRODUCIR	PRECIO UNIT. X SACO	COSTO DIARIO	PRECIO VENTA X SACO	VENTA DIARIA	COSTO MENSUAL	VENTA MENSUAL
SACOS DE PROLIPOPILENO	9.000	0,25	2.279,94	0,36	3.240,00	54.718,61	77.760,00
			2.279,94		3.240,00	54.718,61	77.760,00

Fuente: TABLA No. 49.

Elaborado por: Luis Yépez

TABLA No. 53: Resumen de Inversión

MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS DE LA EP-EMMPA			
RESUMEN DE INVERSION INICIAL FIJA			
DESCRIPCION			
EQUIPOS INFORMÁTICOS	5.474,00		5.474,00
EQUIPOS DE OFICINA	4.325,00		4.325,00
MUEBLES Y ENSERES	4.475,00		4.475,00
EDIFICIO	225.000,00		225.000,00
MAQUINARIA Y EQUIPO	156.850,00		156.850,00
HERRAMIENTAS	5.945,00		5.945,00
EQUIPOS DE TRABAJO	1.425,00		
SUMINISTROS DE OFICINA	541,00		541,00
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	80,75		80,75
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	335,00		335,00
MATERIA PRIMA	91.197,69	2	182.395,38
CAPACITACIÓN	2.500,00	4	10.000,00
ASISTENCIA TÉCNICA	2.000,00	2	4.000,00
GASTOS OPERACIONALES	4.750,93	3	14.252,79
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	3.767,82	3	11.303,47
TOTAL INVERSION INICIAL			624.977,39

Fuente: TABLAS No. 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 47.

Elaborado por: Luis Yépez

4.5. PLAN DE FINANCIAMIENTO

TABLA No. 54: Plan de Financiamiento

MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS DE LA EP-EMMPA FUENTES DE FINANCIAMIENTO COSTO DE CAPITAL						
INVERSION INICIAL	624.977,39	100%	TASA SISTEMA FINANCIERO		TASA DEL SISTEMA FINANCIERO	TASA APLICADA AL PROYECTO
PRESTAMO	562.479,65	0,900	TASA ACTIVA	8,25	0,0825	0,07425
APORTE CONTRAPARTE	62.497,74	0,100	TASA PASIVA	3,50	0,035	0,00350
TOTAL INVERSION	624.977,39	1,000	TASA DE RENTABILIDAD			0,077750
COSTO DEL CAPITAL						7,78%

Fuente: TABLA No. 53.

Elaborado por: Luis Yépez

4.6. TABLA DE AMORTIZACIÓN

TABLA No. 55: Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACION GRADUAL CRÉDITO BANCARIO

METODO		CUOTA FIJA		12
CAPITAL	562.479,65	PAGO CADA	1	MESES
TASA DE INTERES ANUAL	8,25%	PERIODOS	120	
PLAZO	10	AÑOS		
PAGOS ANUALES	12			
INTERES	0,69%	PAGO PERIODICO		6.898,96
PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
0				562.479,65
1	6.898,96	3.867,05	3.031,91	559.447,74
2	6.898,96	3.846,20	3.052,76	556.394,98
3	6.898,96	3.825,22	3.073,75	553.321,24
4	6.898,96	3.804,08	3.094,88	550.226,36
5	6.898,96	3.782,81	3.116,15	547.110,21
6	6.898,96	3.761,38	3.137,58	543.972,63
7	6.898,96	3.739,81	3.159,15	540.813,48
8	6.898,96	3.718,09	3.180,87	537.632,61
9	6.898,96	3.696,22	3.202,74	534.429,87
10	6.898,96	3.674,21	3.224,76	531.205,12
11	6.898,96	3.652,04	3.246,93	527.958,19
12	6.898,96	3.629,71	3.269,25	524.688,95
TOTAL	82.787,53	44.996,82	37.790,71	
13	6.898,96	3.607,24	3.291,72	521.397,22
14	6.898,96	3.584,61	3.314,35	518.082,87
15	6.898,96	3.561,82	3.337,14	514.745,73
16	6.898,96	3.538,88	3.360,08	511.385,64
17	6.898,96	3.515,78	3.383,18	508.002,46
18	6.898,96	3.492,52	3.406,44	504.596,01
19	6.898,96	3.469,10	3.429,86	501.166,15
20	6.898,96	3.445,52	3.453,44	497.712,71
21	6.898,96	3.421,77	3.477,19	494.235,52
22	6.898,96	3.397,87	3.501,09	490.734,43
23	6.898,96	3.373,80	3.525,16	487.209,27
24	6.898,96	3.349,56	3.549,40	483.659,87
TOTAL	82.787,53	41.758,45	41.029,07	
25	6.898,96	3.325,16	3.573,80	480.086,07
26	6.898,96	3.300,59	3.598,37	476.487,70
27	6.898,96	3.275,85	3.623,11	472.864,60
28	6.898,96	3.250,94	3.648,02	469.216,58
29	6.898,96	3.225,86	3.673,10	465.543,48
30	6.898,96	3.200,61	3.698,35	461.845,13
31	6.898,96	3.175,19	3.723,78	458.121,36
32	6.898,96	3.149,58	3.749,38	454.371,98
33	6.898,96	3.123,81	3.775,15	450.596,83

34	6.898,96	3.097,85	3.801,11	446.795,72
35	6.898,96	3.071,72	3.827,24	442.968,48
36	6.898,96	3.045,41	3.853,55	439.114,93
TOTAL	82.787,53	38.242,59	44.544,94	
37	6.898,96	3.018,92	3.880,05	435.234,89
38	6.898,96	2.992,24	3.906,72	431.328,16
39	6.898,96	2.965,38	3.933,58	427.394,58
40	6.898,96	2.938,34	3.960,62	423.433,96
41	6.898,96	2.911,11	3.987,85	419.446,11
42	6.898,96	2.883,69	4.015,27	415.430,84
43	6.898,96	2.856,09	4.042,87	411.387,97
44	6.898,96	2.828,29	4.070,67	407.317,30
45	6.898,96	2.800,31	4.098,65	403.218,65
46	6.898,96	2.772,13	4.126,83	399.091,81
47	6.898,96	2.743,76	4.155,20	394.936,61
48	6.898,96	2.715,19	4.183,77	390.752,84
TOTAL	82.787,53	34.425,43	48.362,09	
49	6.898,96	2.686,43	4.212,53	386.540,30
50	6.898,96	2.657,46	4.241,50	382.298,81
51	6.898,96	2.628,30	4.270,66	378.028,15
52	6.898,96	2.598,94	4.300,02	373.728,13
53	6.898,96	2.569,38	4.329,58	369.398,55
54	6.898,96	2.539,62	4.359,35	365.039,21
55	6.898,96	2.509,64	4.389,32	360.649,89
56	6.898,96	2.479,47	4.419,49	356.230,40
57	6.898,96	2.449,08	4.449,88	351.780,52
58	6.898,96	2.418,49	4.480,47	347.300,05
59	6.898,96	2.387,69	4.511,27	342.788,78
60	6.898,96	2.356,67	4.542,29	338.246,49
TOTAL	82.787,53	30.281,18	52.506,34	

PERIODO	PAGO PERIODICO	INTERESS PAGADOS	CAPITAL PAGADO	SALDO INSOLUTO
61	6.898,96	2.325,44	4.573,52	333.672,98
62	6.898,96	2.294,00	4.604,96	329.068,02
63	6.898,96	2.262,34	4.636,62	324.431,40
64	6.898,96	2.230,47	4.668,49	319.762,91
65	6.898,96	2.198,37	4.700,59	315.062,31
66	6.898,96	2.166,05	4.732,91	310.329,41
67	6.898,96	2.133,51	4.765,45	305.563,96
68	6.898,96	2.100,75	4.798,21	300.765,75
69	6.898,96	2.067,76	4.831,20	295.934,56
70	6.898,96	2.034,55	4.864,41	291.070,15
71	6.898,96	2.001,11	4.897,85	286.172,29
72	6.898,96	1.967,43	4.931,53	281.240,77
TOTAL	82.787,53	25.781,80	57.005,73	
73	6.898,96	1.933,53	4.965,43	276.275,34
74	6.898,96	1.899,39	4.999,57	271.275,77
75	6.898,96	1.865,02	5.033,94	266.241,83
76	6.898,96	1.830,41	5.068,55	261.173,28
77	6.898,96	1.795,57	5.103,39	256.069,89
78	6.898,96	1.760,48	5.138,48	250.931,41

79	6.898,96	1.725,15	5.173,81	245.757,60
80	6.898,96	1.689,58	5.209,38	240.548,22
81	6.898,96	1.653,77	5.245,19	235.303,03
82	6.898,96	1.617,71	5.281,25	230.021,78
83	6.898,96	1.581,40	5.317,56	224.704,22
84	6.898,96	1.544,84	5.354,12	219.350,10
TOTAL	82.787,53	20.896,86	61.890,67	
85	6.898,96	1.508,03	5.390,93	213.959,17
86	6.898,96	1.470,97	5.427,99	208.531,18
87	6.898,96	1.433,65	5.465,31	203.065,87
88	6.898,96	1.396,08	5.502,88	197.562,99
89	6.898,96	1.358,25	5.540,72	192.022,27
90	6.898,96	1.320,15	5.578,81	186.443,47
91	6.898,96	1.281,80	5.617,16	180.826,30
92	6.898,96	1.243,18	5.655,78	175.170,52
93	6.898,96	1.204,30	5.694,66	169.475,86
94	6.898,96	1.165,15	5.733,81	163.742,05
95	6.898,96	1.125,73	5.773,23	157.968,81
96	6.898,96	1.086,04	5.812,93	152.155,89
TOTAL	82.787,53	15.593,32	67.194,21	
97	6.898,96	1.046,07	5.852,89	146.303,00
98	6.898,96	1.005,83	5.893,13	140.409,87
99	6.898,96	965,32	5.933,64	134.476,23
100	6.898,96	924,52	5.974,44	128.501,79
101	6.898,96	883,45	6.015,51	122.486,28
102	6.898,96	842,09	6.056,87	116.429,41
103	6.898,96	800,45	6.098,51	110.330,91
104	6.898,96	758,52	6.140,44	104.190,47
105	6.898,96	716,31	6.182,65	98.007,82
106	6.898,96	673,80	6.225,16	91.782,66
107	6.898,96	631,01	6.267,95	85.514,71
108	6.898,96	587,91	6.311,05	79.203,66
TOTAL	82.787,53	9.835,30	72.952,23	
109	6.898,96	544,53	6.354,44	72.849,22
110	6.898,96	500,84	6.398,12	66.451,10
111	6.898,96	456,85	6.442,11	60.008,99
112	6.898,96	412,56	6.486,40	53.522,59
113	6.898,96	367,97	6.530,99	46.991,60
114	6.898,96	323,07	6.575,89	40.415,71
115	6.898,96	277,86	6.621,10	33.794,61
116	6.898,96	232,34	6.666,62	27.127,98
117	6.898,96	186,50	6.712,46	20.415,53
118	6.898,96	140,36	6.758,60	13.656,92
119	6.898,96	93,89	6.805,07	6.851,85
120	6.898,96	47,11	6.851,85	-0,00
TOTAL	82.787,53	3.583,87	79.203,66	
	827.875,27	265.395,62	562.479,65	

Fuente: TABLA No. 54.

Elaborado por: Luis Yépez

4.7. ESTADO FINANCIERO

TABLA No. 56: Estado Financiero

**ESTADODE SITUACION FINANCIERA
DEL AL DE**

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVO CORRIENTE	
Bancos	25.556,26	Préstamos Bancarios por Pagar C/P	37.790,71
Inventarios de Materiales de Oficina	541,00	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	37.790,71
inventarios de Suministros de Limpieza	80,75	PASIVOS NO CORRIENTES	
Inventarios de Materia Prima	182.395,38		
Capacitación	10.000,00		
Asesoría Técnica	4.000,00		
Otros Activos	5.945,00	Préstamos Bancarios por Pagar L/P	524.688,95
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	228.518,39	TOTAL PASIVOS NO CORRIENTE	524.688,95
ACTIVOS NO CORRIENTES(FIJOS)		TOTAL PASIVOS	562.479,65
EQUIPOS INFORMATICOS	5.474,00	PATRIMONIO	
EQUIPOS DE OFICINA	4.325,00	Capital Social	62.497,74
MUEBLES Y ENSERES	4.475,00		
EDIFICIO	225.000,00		
MAQUINARIA Y EQUIPO	156.850,00		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	396.124,00	TOTAL PATRIMONIO	62.497,74
OTROS ACTIVOS			
Gasto de Constitución	335,00	PASIVO MAS PATRIMONIO	
TOTAL OTROS ACTIVOS	335,00		
TOTAL ACTIVO	624.977,39		624.977,39
CAPITAL DE TRABAJO	190.727,68		

Fuente: TABLA No. 54.

Elaborado por: Luis Yépez

4.8. RESUMEN DEPRECIACIONES

TABLA No. 57: Resumen de Depreciaciones

RESUMEN DE DEPRECIACIONES							%	%		
NOMBRE DEL ACTIVO	COSTO DEL ACTIVO	Valor residual 10%	DEPRECIACION MENSUAL	VIDA UTIL	DEPRECIACION ANNUAL	DEPREC. MENSUAL	ADMINISTRAC.	PRODUC.	ADMINIS TRAC.	PRODUCCION
EQUIPOS INFORMATICOS	5.474,00	547,40	4.926,60	3	1.642,20	136,85	80	20	109,48	27,37
EQUIPOS DE OFICINA	4.325,00	432,50	3.892,50	10	389,25	32,44	70	30	22,71	9,73
MUEBLES Y ENSERES	4.475,00	447,50	4.027,50	10	402,75	33,56	30	70	10,07	23,49
MAQUINARIA Y EQUIPO	156.850,00	15.685,00	141.165,00	10	14.116,50	1.176,38	10	90	117,64	1.058,74
EDIFICIO	225.000,00	22.500,00	202.500,00	20	10.125,00	843,75	30	70	253,13	590,63
TOTAL	396.124,00		356.511,60		26.675,70	2.222,98			513,02	1.709,96

Fuente: TABLA No. 55.

Elaborado por: Luis Yépez

4.9. RESUMEN DE GASTOS

4.9.1. Gastos Administrativos

TABLA No. 58: Resumen de Gastos Administrativos

RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS MENSUALES	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Sueldos	1.960,00
Aporte Patronal	238,14
Décimo Tercer Sueldo	163,33
Décimo Cuarto Sueldo	113,33
Luz	25,00
Agua	3,00
Teléfono	35,00
Transporte	50,00
Útiles de Aseo y Limpieza	20,00
Útiles de Oficina	55,00
Mantenimiento de Maquinarias y equipos	20,00
Mantenimiento de Instalaciones	35,00
Depreciación de Activos Fijos	513,02
Servicios Bancarios	25,00
Viáticos y Movilización	150,00
Vigilancia	150,00
Seguros	112,00
Otros Gastos	100,00
TOTAL GASTOS MENSUALES	3.767,82

Fuente: TABLAS No. 45, 47, 49.

Elaborado por: Luis Yépez

4.9.2. Gastos Operativos

TABLA No. 59: Resumen de Gastos Operativos

RESUMEN DE GASTOS OPERATIVOS MENSUALES	
DESCRIPCIÓN	VALOR
Sueldos	1.430,00
Aporte Patronal	173,75
Décimo Tercer Sueldo	119,17
Décimo Cuarto Sueldo	85,00
Luz	425,49
Agua	25,05
Teléfono	12,52
Transporte	60,00
Útiles de Aseo y Limpieza	45,00
Útiles de Oficina	35,00
Mantenimiento de Maquinarias y equipos	150,00
Mantenimiento de Instalaciones	50,00
Depreciación de Activos Fijos	1.709,96
Servicios Bancarios	-
Viáticos y Movilización	100,00
Vigilancia	100,00
Seguros	110,00
Otros Gastos	120,00
TOTAL GASTOS MENSUALES	4.750,93

Fuente: TABLA No. 45, 47, 49.

Elaborado por: Luis Yépez

4.10. PUNTO DE EQUILIBRIO

TABLA No. 60: Cálculo del Punto de Equilibrio

**MICROEMPRESA PRODUCTORE DE SACOS DE LA EP-EMMPA
CUADRO DE RESUMEN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

DESCRIPCION	MENSUALES		TOTAL MENSUAL	ANUALES		TOTAL ANUAL
	FIJOS	VARIABLES		FIJOS	VARIABLES	
ADMINISTRATIVOS			-	-		-
Sueldos	1.960,00		1.960,00	23.520,00		23.520,00
Aporte Patronal	238,14		238,14	2.857,68		2.857,68
Décimo Tercer Sueldo	163,33		163,33	1.960,00		1.960,00
Décimo Cuarto Sueldo	113,33		113,33	1.360,00		1.360,00
Luz	25,00		25,00	300,00		300,00
Agua	3,00		3,00	36,00		36,00
Teléfono	35,00		35,00	420,00		420,00
Transporte	50,00		50,00	600,00		600,00
Útiles de Aseo y Limpieza	20,00		20,00	240,00		240,00
Útiles de Oficina	55,00		55,00	660,00		660,00
Mantenimiento de Maquinarias y equipos	20,00		20,00	240,00		240,00
Mantenimiento de Instalaciones	35,00		35,00	420,00		420,00
Depreciación de Activos Fijos	513,02		513,02	6.156,21		6.156,21
Servicios Bancarios	25,00		25,00	300,00		300,00
Viáticos y Movilización	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Vigilancia	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Seguros	112,00		112,00	1.344,00		1.344,00
Otros Gastos	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
OPERACIONALES			-	-		-
Sueldos	1.430,00		1.430,00	17.160,00		17.160,00
Aporte Patronal	173,75		173,75	2.084,94		2.084,94
Décimo Tercer Sueldo	119,17		119,17	1.430,00		1.430,00
Décimo Cuarto Sueldo	85,00		85,00	1.020,00		1.020,00
Luz	425,49		425,49	5.105,88		5.105,88
Agua	25,05		25,05	300,60		300,60
Teléfono	12,52		12,52	150,24		150,24
Transporte	60,00		60,00	720,00		720,00
Útiles de Aseo y Limpieza	45,00		45,00	540,00		540,00
Útiles de Oficina	35,00		35,00	420,00		420,00
Mantenimiento de Maquinarias y Equipos	150,00		150,00	1.800,00		1.800,00
Mantenimiento de Instalaciones	50,00		50,00	600,00		600,00
Depreciación de Activos Fijos	1.709,96		1.709,96	20.519,49		20.519,49
Servicios Bancarios	-		-	-		-
Viáticos y Movilización	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
Vigilancia	100,00		100,00	1.200,00		1.200,00
Seguros	110,00		110,00	1.320,00		1.320,00
Otros Gastos	120,00		120,00	1.440,00		1.440,00
MATERIA PRIMA		91.197,69	91.197,69		1.094.372,29	1.094.372,29
TOTAL	8.518,75	91.197,69	99.716,44	102.225,04	1.094.372,29	1.196.597,33

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

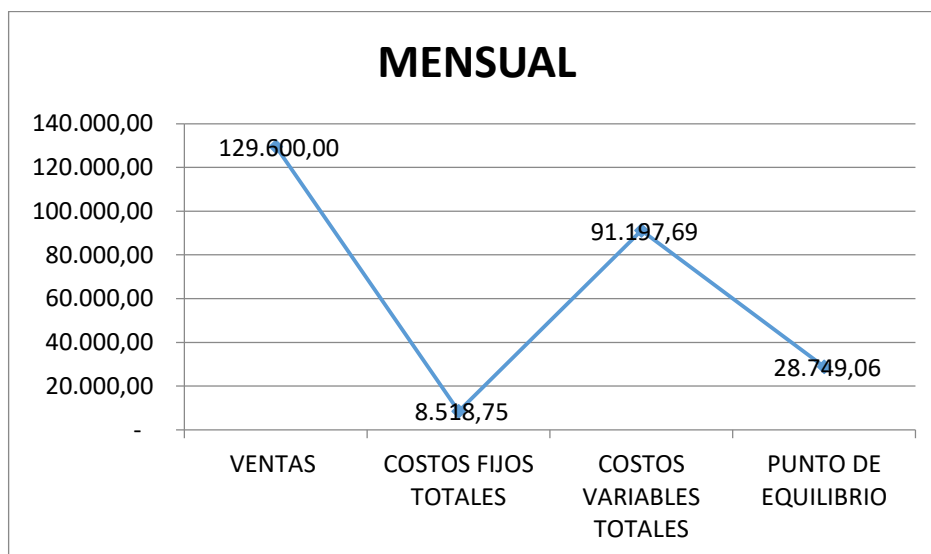
	MENSUAL	ANUAL
VENTAS	129.600,00	1.555.200,00
COSTOS FIJOS TOTALES	8.518,75	102.225,04
COSTOS VARIABLES TOTALES	91.197,69	1.094.372,29
PUNTO DE EQUILIBRIO	28.749,06	344.988,75

Fuente: TABLA No. 35, 36, 37, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 43, 45, 47, 49.

Elaborado por: Luis Yépez

Significa que **\$28.749,06** es lo mínimo que debo vender para no perder ni Ganar mensualmente.

ILUSTRACIÓN No. 18: Punto de Equilibrio



4.11. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

TABLA No 61: Flujo de Caja Proyectado

INGRESOS	VIDA UTIL DEL PROYECTO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ventas	129.600,00	1.555.200,00	1.664.064,00	1.780.548,48	1.905.186,87	2.038.549,95	
TOTAL INGRESOS		1.555.200,00	1.664.064,00	1.780.548,48	1.905.186,87	2.038.549,95	
COSTO DE VENTA							
Costo de Producción	91.197,69	1.094.372,29	1.121.731,60	1.149.774,89	1.178.519,26	1.207.982,25	
		-	-	-	-	-	
TOTAL COSTO DE VENTA		1.094.372,29	1.121.731,60	1.149.774,89	1.178.519,26	1.207.982,25	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		460.827,71	542.332,40	630.773,59	726.667,61	830.567,71	
GASTOS DE PRODUCCION							
Sueldos	1.430,00	17.160,00	18.189,60	19.280,98	20.437,83	21.664,10	
Aporte Patronal	173,75	2.084,94	2.210,04	2.342,64	2.483,20	2.632,19	
Décimo Tercer Sueldo	119,17	1.430,00	1.515,80	1.606,75	1.703,15	1.805,34	
Décimo Cuarto Sueldo	85,00	1.020,00	1.081,20	1.146,07	1.214,84	1.287,73	
Fondo De Reserva			1.515,80	1.606,75	1.703,15	1.805,34	
Luz	425,49	5.105,88	5.156,93	5.208,50	5.260,59	5.313,19	
Agua	25,05	300,60	303,61	306,64	309,71	312,81	
Teléfono	12,52	150,24	151,74	153,26	154,79	156,34	
Transporte	60,00	720,00	727,20	734,47	741,82	749,23	
Útiles de Aseo y Limpieza	45,00	540,00	550,80	561,82	573,05	584,51	
Útiles de Oficina	35,00	420,00	428,40	436,97	445,71	454,62	
Manten. De Maquinarias y equipos	150,00	1.800,00	1.836,00	1.872,72	1.910,17	1.948,38	
Manten. De Instalaciones	50,00	600,00	612,00	624,24	636,72	649,46	
Depreciación de Activos Fijos	1.709,96	20.519,49	20.519,49	20.519,49	20.519,49	20.519,49	
Servicios Bancarios	-	-					
Viáticos y Movilización	100,00	1.200,00	1.224,00	1.248,48	1.273,45	1.298,92	
Vigilancia	100,00	1.200,00	1.224,00	1.248,48	1.273,45	1.298,92	
Seguros	110,00	1.320,00	1.346,40	1.373,33	1.400,79	1.428,81	

Otros Gastos	120,00		1.440,00	1.468,80	1.498,18	1.528,14	1.558,70
TOTAL GASTOS PRODUCCION			57.011,15	60.061,81	61.769,76	63.570,06	65.468,09
GASTOS OPERACIONALES							
Gastos de Administración							
Sueldos	1.960,00		23.520,00	24.931,20	26.427,07	28.012,70	29.693,46
Aporte Patronal	238,14		2.857,68	3.029,14	3.210,89	3.403,54	3.607,76
Décimo Tercer Sueldo	163,33		1.960,00	2.077,60	2.202,26	2.334,39	2.474,45
Décimo Cuarto Sueldo	113,33		1.360,00	2.077,60	2.202,26	2.334,39	2.474,45
Fondo de reserva				3.029,14	3.210,89	3.403,54	3.607,76
Luz	25,00		300,00	303,00	306,03	309,09	312,18
Agua	3,00		36,00	36,36	36,72	37,09	37,46
Teléfono	35,00		420,00	424,20	428,44	432,73	437,05
Transporte	50,00		600,00	606,00	612,06	618,18	624,36
Útiles de Aseo y Limpieza	20,00		240,00	244,80	249,70	254,69	259,78
Útiles de Oficina	55,00		660,00	673,20	686,66	700,40	714,41
Mantenimiento de Maquinarias y equipos	20,00		240,00	244,80	249,70	254,69	259,78
Mantenimiento de Instalaciones	35,00		420,00	428,40	436,97	445,71	454,62
Depreciación de Activos Fijos	513,02		6.156,21	6.156,21	6.156,21	6.156,21	6.156,21
Servicios Bancarios	25,00		300,00	306,00	312,12	318,36	324,73
Viáticos y Movilización	150,00		1.800,00	1.836,00	1.872,72	1.910,17	1.948,38
Vigilancia	150,00		1.800,00	1.836,00	1.872,72	1.910,17	1.948,38
Seguros	112,00		1.344,00	1.370,88	1.398,30	1.426,26	1.454,79
Otros Gastos	100,00		1.200,00	1.224,00	1.248,48	1.273,45	1.298,92
Gastos de Constitución			335,00				
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION			45.548,89	50.834,53	53.120,19	55.535,77	58.088,93
Gastos Financieros							
Pago de cuota bancaria			37.790,71	41.029,07	44.544,94	48.362,09	52.506,34
Intereses Bancarios			44.996,82	41.758,45	38.242,59	34.425,43	30.281,18
TOTAL GASTOS FINANCIEROS			44.996,82	41.758,45	38.242,59	34.425,43	30.281,18
TOTAL GASTOS OPERACIONALES			147.556,86	152.654,79	153.132,53	153.531,27	153.838,21
UTILIDAD OPERACIONAL			313.270,85	389.677,60	477.641,06	573.136,34	676.729,50

15% Participación trabajadores		15%	46.990,63	58.451,64	71.646,16	85.970,45	101.509,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			266.280,22	331.225,96	405.994,90	487.165,89	575.220,08
22% Impuesto a la Renta		22%	58.581,65	72.869,71	89.318,88	107.176,50	126.548,42
UTILIDAD ANTES DE RESERVAS			207.698,57	258.356,25	316.676,02	379.989,40	448.671,66
Depreciación de Activos fijos			26.675,70	26.675,70	26.675,70	26.675,70	26.675,70
FLUJO NETO			234.374,27	240.233,63	246.239,47	252.395,46	258.705,34
UTILIDAD			234.374,27	285.031,95	343.351,72	406.665,10	475.347,36

Fuente: TABLA No. 57, 58, 59, 60.

Elaborado por: Luis Yépez.

ESCENARIO PROYECTO: El Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado tiene un crecimiento anual del 7% en ingresos y del 2.5% en egresos. De acuerdo al índice de inflación anual.

$$Rentabilidad \frac{Ventas}{Utilidad} = \frac{1'555.200,00}{234.374,27} = 15,07\%$$

ESCENARIO OPTIMISTA: El Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado tiene un crecimiento anual del 7% en ingresos y del 2.5% en egresos. De acuerdo al índice de inflación anual. Se consideró la venta de 17000 unidades mensuales.

$$Rentabilidad \frac{Ventas}{Utilidad} = \frac{1'762.560,00}{275.111,44} = 15,61\%$$

ESCENARIO PESIMISTA: El Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado tiene un crecimiento anual del 5% en ingresos y del 2.5% en egresos. De acuerdo al índice de inflación anual. Se consideró la venta de 9000 unidades mensuales.

$$Rentabilidad \frac{Ventas}{Utilidad} = \frac{933.120,00}{112.162,77} = 12,02\%$$

Nota: El flujo de caja proyectado, fue realizado a 10 años.

4.12. INDICADORES FINANCIEROS

TABLA No. 62: Indicadores Financieros Escenario del Proyecto

INVERSION INICIAL				- 624.977,39	TASA MENOR DEL PROYECTO	TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL				3,50%			
TASA ACTIVA REFERENCIAL				8,25%	0,0778	0,1778	
VIDA UTIL PROYECTO				10 AÑOS	7,78%	0,1	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO			FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBE	FLUJO PRESENTE NETO
0	-624.977,39						
1	234.374,27	-390.603,12	0,0777500	0,9278590	217.466,27	0,8360	195.932,35
2	240.233,63	-150.369,49	0,0777500	0,8609223	206.822,48	0,6989	167.890,53
3	246.239,47	95.869,98	0,0777500	0,7988144	196.699,64	0,5842	143.862,06
4	252.395,46	348.265,44	0,0777500	0,7411871	187.072,27	0,4884	123.272,54
5	258.705,34	606.970,79	0,0777500	0,6877171	177.916,10	0,4083	105.629,79
6	265.172,98	872.143,76	0,0777500	0,6381045	169.208,07	0,3413	90.512,07
7	271.802,30	1.143.946,07	0,0777500	0,5920710	160.926,26	0,2853	77.557,99
8	278.597,36	1.422.543,43	0,0777500	0,5493584	153.049,79	0,2385	66.457,90
9	285.562,29	1.708.105,72	0,0777500	0,5097271	145.558,84	0,1994	56.946,45
10	258.705,34	1.966.811,06	0,0777500	0,4729549	122.355,95	0,1667	43.128,80
	1.966.811,06						
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO					1.737.075,67		1.071.190,48
INVERSION INICIAL					624.977,39		624.977,39
VAN					1.112.098,27		446.213,09
PRC					3,1776		
TIR					24,48%		
R.C.B.					1,78		
RENTABILIDAD SIMPLE					31,47		

Fuente: TABLA No. 54, 61.

Elaborado por: Luis Yépez

TABLA No. 63: Indicadores Financieros Escenario Optimista

INVERSION INICIAL				- 624.977,39	TASA MENOR DEL PROYECTO	TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL				3,50%			
TASA ACTIVA REFERENCIAL				8,25%	0,0778	0,1778	
VIDA UTIL PROYECTO				10 AÑOS	7,78%	0,1	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO			FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBE	FLUJO PRESENTE NETO
0	-624.977,39						
1	275.111,44	-349.865,95	0,0777500	0,9278590	255.264,62	0,8360	229.987,83
2	334.026,67	-15.839,27	0,0777500	0,8609223	287.571,00	0,6989	233.439,08
3	400.227,80	384.388,52	0,0777500	0,7988144	319.707,74	0,5842	233.827,64
4	472.085,15	856.473,67	0,0777500	0,7411871	349.903,44	0,4884	230.571,24
5	550.023,14	1.406.496,81	0,0777500	0,6877171	378.260,33	0,4083	224.575,29
6	634.054,29	2.040.551,09	0,0777500	0,6381045	404.592,90	0,3413	216.423,12
7	725.551,63	2.766.102,73	0,0777500	0,5920710	429.578,07	0,2853	207.034,03
8	824.595,73	3.590.698,46	0,0777500	0,5493584	452.998,57	0,2385	196.702,87
9	931.747,40	4.522.445,87	0,0777500	0,5097271	474.936,89	0,1994	185.807,83
10	1.047.607,86	5.570.053,72	0,0777500	0,4729549	495.471,22	0,1667	174.646,85
	5.570.053,72						
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO					3.848.284,78		2.133.015,79
INVERSION INICIAL					624.977,39		624.977,39
VAN					3.223.307,39		1.508.038,40
PRC					1,1220		
TIR					26,57%		
R.C.B.					5,16		
RENTABILIDAD SIMPLE					89,12		

Fuente: TABLA No. 54, 61.

Elaborado por: Luis Yépez

TABLA No. 64: Indicadores Financieros Escenario Pesimista

INVERSION INICIAL				-624.977,39	TASA MENOR DEL PROYECTO	TASA MAYOR DE INCERTIDUMBRE	
TASA PASIVA REFERENCIAL				3,500			
TASA ACTIVA REFERENCIAL				8,250	0,0778	0,1778	
VIDA UTIL PROYECTO				10 AÑOS	7,78%	0,1	
VIDA UTIL PROYECTO	FLUJO NETO			FACTOR TASA DE RENTABILIDAD	FLUJO PRESENTE NETO	FACTOR TASA DE INCERTIDUMBE	FLUJO PRESENTE NETO
0	-624.977,39						
1	112.162,77	-512.814,63	0,0777500	0,9278590	104.071,23	0,8360	93.765,90
2	114.299,94	-398.514,68	0,0777500	0,8609223	98.403,36	0,6989	79.880,07
3	116.490,55	-282.024,13	0,0777500	0,7988144	93.054,33	0,5842	68.058,02
4	118.735,92	-163.288,21	0,0777500	0,7411871	88.005,54	0,4884	57.991,85
5	121.037,43	-42.250,79	0,0777500	0,6877171	83.239,51	0,4083	49.419,77
6	122.083,24	79.832,45	0,0777500	0,6381045	77.901,87	0,3413	41.670,94
7	124.501,26	204.333,72	0,0777500	0,5920710	73.713,59	0,2853	35.526,07
8	126.979,73	331.313,45	0,0777500	0,5493584	69.757,38	0,2385	30.290,33
9	129.520,16	460.833,61	0,0777500	0,5097271	66.019,94	0,1994	25.828,74
10	132.124,11	592.957,72	0,0777500	0,4729549	62.488,74	0,1667	22.026,43
	592.957,72						
TOTAL FLUJO PRESENTE NETO					816.655,48		504.458,10
INVERSION INICIAL					624.977,39		624.977,39
VAN					191.678,09		-120.519,29
PRC					10,5400		
TIR					13,91%		
R.C.B.					0,31		
RENTABILIDAD SIMPLE					9,49		

Fuente: TABLA No. 54, 61.

Elaborado por: Luis Yépez

4.12.1. ANÁLISIS DE LOS INDICADORES FINANCIEROS PROYECTADOS

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

Este indicador se construye con la tasa activa (parte a ser financiada) y tasa pasiva (aporte del inversionista) y en base a los flujos que arroja la tasa del proyecto que es del 7,78% nos da unos nuevos flujos los que arrojan el valor de \$ 1'737.075,67 que restada la inversión inicial que es de \$ 624.977,39 nos da un flujo neto o utilidad de \$ 1.112.098,27. Esto significa que la utilidad del proyecto de los 10 años traídos a la actualidad generaría esta ganancia, lo que representa una rentabilidad sostenible.

PERÍODO DE LA RECUPERACIÓN DEL CAPITAL (PRC)

Este indicador nos está diciendo que la inversión que hemos realizado de \$ 624.977,39 será recuperada en el tiempo de 3 años y 1 mes, lo que representa un tiempo muy prudencial para que el proyecto sea sostenible.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

La inversión del proyecto tomando en consideración la tasa pasiva y tasa activa nos arroja un interés del 7,78% y nuestra inversión nos devuelve al 24,48%, lo que significa que en el proceso productivo se logra una diferencia de 16,70% que es la rotación de la inversión.

RELACIÓN COSTO BENEFICIO (RCB)

Podemos demostrar que la microempresa al invertir en este proceso de transformación nos arroja que por cada dólar invertido se devuelve \$ 1,78; lo que representa una diferencia de \$ 0,78 de ganancia por dólar invertido.

Como hemos visto los cálculos financieros nos arrojan factores positivos en cada indicador, lo que indica que el proyecto es viable financieramente, además se ha establecido dos aspectos de sensibilización que nos permite medir el proyecto en caso de que exista un escenario pesimista y un escenario optimista.

CAPÍTULO V

IMPACTOS

Cuando se crea un nuevo proceso, o una nueva forma de comportamiento humano, se podría decir, que se está generando una nueva forma de cultura en función de mantener nuevos tipos de productos y atención al cliente, sin tomar en consideración la edad o el sexo, la situación es entregar productos de calidad garantizada, que retornen por la excelencia del trabajo, porque van a formar parte de la identidad de las personas. A continuación se presenta la matriz de impactos, la misma que contiene la siguiente estructura y metodología.

TABLA No. 65: Niveles de Impacto

NIVEL DE IMPACTO	INTERPRETACIÓN
-3	Alto Negativo
-2	Medio Negativo
-1	Bajo Negativo
0	No hay Impacto
1	Bajo Positivo
2	Medio Positivo
3	Alto Positivo

Fuente: Luis Yépez.

Para determinar el impacto se desarrolló una fórmula matemática en la que se divide la sumatoria de los niveles de impactos de cada indicador para el número de indicadores.

Para cada matriz se realiza un breve análisis, en donde se explica los motivos o las razones por los que se asignó determinado nivel de impacto.

5.1. IMPACTO SOCIO – CULTURAL

TABLA No. 66: Impacto Socio – Cultural

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Una nueva cultura de transformación y producción integral.						X	
Generar mano de obra local sostenible.							X
Emplear en los procesos de transformación mano de obra tanto de hombres y mujeres.							X
TOTAL						2	6

Fuente: Luis Yépez.

$$\frac{8}{3} = 2,67 \text{ ALTO POSITIVO}$$

ANÁLISIS

En toda generación o transformación de materia prima genera un valor agregado que conlleva a unificar varios aspectos como mano de obra calificada, nueva tecnología, ubicación de nichos de mercado y sobre todo el origen de procesos nuevos que dan apertura a muchas posibilidades que van a crear nuevos tipos de aprendizajes, es por esta razón que la creación de productos nos da la posibilidad de que en la sociedad el hombre intervenga como factor de producción y de solución a diversos temas que van a dar la posibilidad de empleos y a solucionar problemas del entorno lo que permite lograr la integración y seguridad de los mercados internos.

5.2. IMPACTO ECONÓMICO

TABLA No. 67: Impacto Económico

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Generar fuentes de empleo.							X
Mejorar calidad de vida de los participantes.						X	
Nuevos estratos de consumo.							X
TOTAL						2	6

Fuente: Luis Yépez.

$$\frac{8}{3} = 2,67 \text{ ALTO POSITIVO}$$

ANÁLISIS

El impacto económico que generará el presente proyecto será alto positivo, ya que permitirá aprovechar la capacidad del mercado laboral existente en la zona de Riobamba.

Este factor se logra por que se crea una industria que transforma una materia prima en un producto consumible, donde se requiere de mano de obra técnica y operativa lo que conlleva a utilizar mano de obra que requiere fuente de empleo para mejorar su calidad de vida, además, de elevar el índice de productividad de la zona del cantón y de la provincia.

5.3. IMPACTO AMBIENTAL

TABLA No. 68: Impacto Ambiental

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Escasa contaminación ambiental local.							X
Creación de una cultura ambiental.							X
Reutilización de los residuos sólidos.							X
TOTAL							9

Fuente: Luis Yépez.

$$\frac{9}{3} = 3 \text{ ALTO POSITIVO}$$

ANÁLISIS

El nivel de impacto ambiental que generará el proyecto es alto positivo, ya que los residuos sólidos serán reutilizados para el proceso de transformación lo que permite un manejo sostenible de los desechos sólidos. Esto nos permite crear una cultura de conservación del ambiente por que los productores devolverán a su proceso el desecho que ya no se use, manteniendo un ambiente limpio.

5.4. IMPACTO GENERAL

TABLA No. 69: Impacto General

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Impacto Socio Cultural.							2,67
Impacto Económico.							2,67
Impacto Ambiental.							3
TOTAL							8,32

Fuente: Luis Yépez.

$$\frac{8,32}{3} = 2,77 \text{ ALTO POSITIVO}$$

ANÁLISIS

La implementación de este proyecto tendrá un impacto alto positivo, pues se establecerá un nuevo proceso cultural, donde los productores serán los protagonistas, y un encuentro social que genere un movimiento de relaciones con compromisos de apoyo y sociabilización de los aspectos cliente - técnico, donde se genere fuentes de trabajo, mejoramiento de la calidad de vida, valor agregado a través de la transformación de la materia prima, utilización de nueva tecnología y mejor aprovechamiento del mercado local.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- ◆ El Estudio de Mercado, determinó las necesidades que tienen los productores al adquirir el saco de polipropileno para el ensacado de sus productos, determinándose el tamaño, peso, costo y calidad.

- ◆ El Estudio Técnico realizado demostró que existen condiciones técnicas, recursos materiales y económicos para la elaboración de un producto de calidad, además se determinó la Macrolocalización, la Microlocalización, el Tamaño de la Microempresa y la Ingeniería del Proyecto.

- ◆ El Estudio Financiero nos determinó los costos, gastos y futuros ingresos que generará la puesta en marcha del proyecto.

- ◆ Mediante los indicadores de la evaluación del proyecto: VAN, TIR, punto de equilibrio, PRC, RCB, se determinó que la inversión en relación con las entradas de efectivo y costos de operación del proyecto, se recupera razonablemente, por tal razón, el mismo es factible, viable y sustentable en el tiempo.

RECOMENDACIONES

- ◆ El servicio de producción y comercialización de los sacos son considerados de calidad, sin embargo deben estandarizarse y mejorarse continuamente.
- ◆ Aprovechar las condiciones de ubicación de la Microempresa Productora de sacos, y aplicar estrategias en el área de comercialización que permitan lograr el acercamiento de los consumidores y obtener un nivel de consumo en incremento, pasando de una cultura de precio a una cultura de calidad.
- ◆ Implementar estrategias que permitan a la Microempresa Productora de sacos optimizar el uso de los recursos financieros, materiales y tecnológicos con el propósito de reducir costos y aumentar utilidades.
- ◆ El proyecto es viable financieramente, por lo tanto se recomienda su puesta en marcha tomando en cuenta todos los aspectos planteados y citados, para una óptima ejecución.

BIBLIOGRAFÍA

- [1] Arboleda, G. (2001). *Proyectos: Formulación, Evaluación y Control*. Cali: Cargraphics-Impresión.
- [2] Baca, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Mc Graw Hill.
- [3] Coral, G. (2000). *Contabilidad Universitaria*. Bogota: Mc Graw Hill.
- [4] Córdoba, P. (2010). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Bogotá: Ecoediciones.
- [5] George, C. S. (1992). *Clasificación de la Empresa*. Santiago: Chile.
- [6] Hernandez, A. (2011). *Contabilidad Básica*. Caldas: Espacio Gráfico Comunicaciones.
- [7] Jácome, W. (2008). *Relación Beneficio Costo*. Santiago: Mafter.
- [8] Koontz, L. 1. (2005). *Administración: Una perspectiva Global*. Guadalajara: Mundo Records.
- [9] Leiva, F. (2008). *Nociones de Metodología de Investigación Científica*. Quito: Décima Reimpresiones.

WEBGRAFÍA

- [1] ABC, D. (2007). *Definición ABC*. Recuperado el 21/08/2014 de <http://www.definicionabc.com/general/herramienta.php>
- [2] Chiapas, H. d. (2012). *Materiales y Suministros*. Recuperado el 21/08/2014 de <http://www.haciendachiapas.gob.mx/marco-juridico/Estatal/informacion/Acuerdos/clasificador-OG/2012/2000-mat-suministros.pdf>
- [3] CFS_ELOGOS. (s.f.). *La Microempresa: Características y Diferenciación*. Recuperado el 22/08/2014 de http://campus.educalogos.net/Cursos/CFS_ELOGOS/microempresas/99112_recurso.htm

- [4] *Definición ABC*. (2007). Recuperado el 21/10/2014 de <http://www.definicionabc.com/general/equipo-de-oficina.php>
- [5] Enseres, D. d. (2006). Recuperado el 21/10/2014, de <http://www.definicion-de.es/enseres-2/>
- [6] García, M. (2000). *La Macrolocalización*. Recuperado el 21/10/2014 de <https://www.google.com.ec/OLOCALIZACION>
- [7] Isastur. (2010). *Manual de Seguridad: Equipos de Proyección Individual*. Recuperado el 22/10/2014, de http://www.grupoisastur.com/manual_isastur/data/es/1/1_7_2.htm
- [8] Magerit. (21 de 5 de 2008). *Metodología de Analisis Y Gestión de Riesgos de los Siatemas de Información*. Recuperado el 22/10/2014 de <https://espanol.answers.yahoo.com/question/index?qid=20081212050100AApo8tp>
- [9] S.A, N. (27 de 11 de 2014). *Historia de Norsac S.A*. Recuperado el 22/10/2014 de <http://www.norsac.com.pe/historia.php>
- [10] Sabino, C. (1991). *Diccionario de Economía y Finanzas*. Recuperado el 24/10/2014 de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/C.htm#comercialización>
- [11] Scribd. (2009). *Concepto y Definición de Materia Prima*. Recuperado el 24/10/2014 de <http://es.scribd.com/doc/14998597/Concepto-y-definicion-de-materia-prima>
- [12] Wordpress. (13 de 11 de 2012). Recuperado el 22/05/2014 de <http://laspequenasempresas.wordpress.com/2012/11/13/caracteristicas-de-las-microempresas/>

ANEXOS

Anexo 1: Pedido de Información a OLYMPIC ECUADOR S.A

Riobamba 23, Mayo del 2014.

Señora
Teresa Moracho
EJECUTIVO DE VENTAS OLYMPIC ECUADOR S.A

De mi consideración

Me permito poner en su conocimiento que el señor **LUIS EDUARDO YÉPEZ TORRES**, con cédula de identidad N. 080306064-9, estudiante de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo en la Facultad de Administración de Empresas, está autorizado por la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", mediante oficio N. 100-EP.EMMPA.GG de fecha 24 de Abril del 2014 para realizar sus prácticas pre-profesionales con el fin de obtener información para efectuar la tesis con el tema: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS".

Con este antecedente y seguro de contar con su gentil apoyo solicito comedidamente a usted, tomando en consideración que su empresa fabrica los sacos autorizados por la EP-EMMPA, se facilite al mencionado estudiante la siguiente información acerca de los sacos de polipropileno:

- Proceso que utiliza para la producción de sacos.
- Flujograma de procesos de sacos.
- Características de las maquina utilizadas para la producción de sacos.
- Costo de producción de un saco de polipropileno
- Materias primas utilizadas.
- Aspectos técnicos de los sacos.
- Requerimiento de materiales.

En espera de su gentil gestión, reitero mi sentimiento de consideración.

Atentamente


Ing. Norberto Morales
TUTOR DE TESIS

Anexo 2: Pedido de Información a REYSAC S.A

Riobamba 23, Mayo del 2014.

Ingeniero
Xavier Duran Dyer
GERENTE DE REYSAC S.A

De mi consideración

Me permito poner en su conocimiento que el señor **LUIS EDUARDO YÉPEZ TORRES**, con cédula de identidad N. 080306064-9, estudiante de la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo en la Facultad de Administración de Empresas, está autorizado por la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", mediante oficio N. 100-EP.EMMPA.GG de fecha 24 de Abril del 2014 para realizar sus prácticas pre-profesionales con el fin de obtener información para efectuar la tesis con el tema: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS".

Con este antecedente y seguro de contar con su gentil apoyo solicito comedidamente a usted, tomando en consideración que su empresa fabrica los sacos autorizados por la EP-EMMPA, se facilite al mencionado estudiante la siguiente información acerca de los sacos de polipropileno:

- Proceso que utiliza para la producción de sacos.
- Flujograma de procesos de sacos.
- Características de las maquina utilizadas para la producción de sacos.
- Costo de producción de un saco de polipropileno
- Materias primas utilizadas.
- Aspectos técnicos de los sacos.
- Requerimiento de materiales.

En espera de su gentil gestión, reitero mi sentimiento de consideración.

Atentamente


Ing. Norberto Morales
TUTOR DE TESIS

Anexo 3: Respuesta de Información por parte de OLYMPIC ECUADOR S.A



CORPORACION OLYMPIC ECUADOR S.A.

Km. 7 1/2 Via a Daule - Telf. Conmutador.: 2 252598 Ventas: 2252597

E-mail: corpolymsa@cablemodem.com.ec - Fax: 2252768

Guayaquil - Ecuador

Guayaquil, 26 de mayo del 2014


Estimado Señora:
Lupe Andrade Moreno
Gerente General EP-EMMPA
Riobamba -Ecuador

Estamos dando contestación a su requerimiento con fecha 14 de Mayo del 2014:

1.-Procesos que se utiliza para fabricación de sacos .
Extrusión ,tejido,corte,impresión cocida, empaque

2.-Flujograma de procesos para la producción de sacos .
Adjunto esquema de nuestros procesos.

3.-Características de nuestras máquinas utilizadas.
La extrusora son de procedencia, americanas, las tejedoras y cortadoras son Austriacas, las cosedoras de marca Newlong ,impresoras Americanas.
Equipos de marca reconocidas y de alta eficiencia.


Ing. Juan González
Jefe de PLANTA

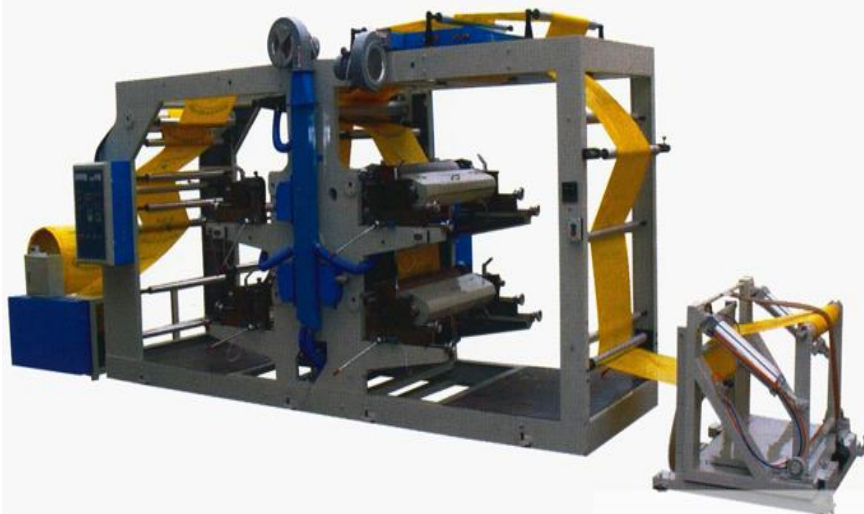
**FABRICANTES DE SACOS IMPRESOS, TELAS Y LONAS DE TODA MEDIDA Y CALZADO DE PVC
EXCLUSIVOS EN EL ECUADOR DE LONAS EN TELARES PLANOS**

Anexo 4: Maquinaria



**MODELO:
VM-RY4800**

**IMPRESORA DE
SACOS DE
POLIPROPILENO**



**MODELO: VMSJ-FL120-II
GRANULADOR /RECUPERADOR**

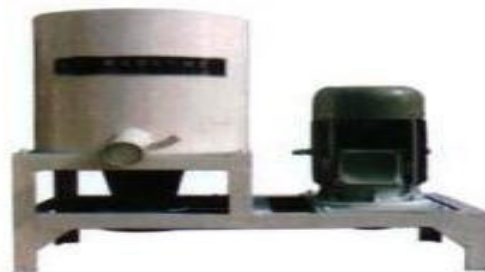


**MODELO: VM-SJ-YZJ-850/6S
TEJEDORA CIRCULAR HILO RAFIA**

★ **Six Shuttle Plane Cam Circular Loom** CE



**MODELO: VM-YFJ-30
MEZCLADOR SECADOR**



Anexo 5: Ordenanza EP-EMMPA

ORDENANZA 010-2010

EL ILUSTRE CONCEJO CANTONAL DE RIOBAMBA

Visto el informe favorable de la comisión de servicios públicos No. 0044 SECSEC.P.de 22 de marzo de 2010.

CONSIDERANDO:

Que, la Empresa Municipal Mercado de Productos Agrícolas “San Pedro de Riobamba” fue creada mediante ordenanza No. 012-2002 sancionada el 3 de junio del 2002, reformada por las ordenanzas 016-2002 sancionada el 13 de noviembre del 2002 y 005-2005 sancionada el 23 de septiembre del 2005;

Que, a la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícola “San Pedro de Riobamba” le compete la organización, administración, regulación y control de las operaciones de los productos agrícolas que se expendan al por mayor;

Que, para cumplir con la prestación de estos servicios se requiere disponer de una estrategia integral que permita su desarrollo sostenible;

Que, es deber de la Municipalidad garantizar prestación de dichos servicios;

Que, de conformidad a la disposición transitoria primera de la Ley Orgánica de Empresas Públicas las empresas municipales existentes, para seguir operando, deben adecuar su organización y funcionamiento a las normas previstas en la mencionada ley, en un plazo mayor a 180 días contados a partir de su expedición;

Que, es deber de la Municipalidad, incentivar e impulsar la creación de mercados más justos y competitivos, fomentando el desarrollo económico local a través de la articulación directa de las relaciones entre los productores agrícolas, comerciantes y grupos corporativos de consumidores finales, es decir, facilitando las condiciones para que funcione adecuadamente un mercado de productores, logrando los acuerdos y alianzas estratégicos indispensable para que el cantón cuente con un espacio físico donde sea posible crear estas condiciones de mercado, en el que se privilegien la transparencia y equidad en precios, pasaje justo, calidad y sanidad y ordenamiento espacial, en el que la beneficiaria sea la sociedad en su conjunto;

Que la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba” debe asegurar que los elementos de la política pública a nivel local se constituyan en la base de un marco favorable para el vínculo de los productores en el mercado facilitando su permanencia en el mismo; y,

En uso de las facultades y atribuciones que le confieren los artículos 264 de la Constitución de la República y 123 de la codificación de la ley Orgánica de Régimen Municipal, **Sustitúyase** después de la palabra la” **ley Orgánica de Régimen Municipal inclúyase Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización**

En uso de las facultades y atribuciones que le confieren los artículos 264 de la Constitución de la República y 123 de la codificación ley Orgánica de Régimen Municipal inclúyase Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y descentralización

EXPIDE

LA ORDENANZA DE CREACIÓN DE LA EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL MERCADO DE PRODUCTORES AGRÍCOLAS “SAN PEDRO DE RIOBAMBA”

SECCIÓN 1

DE LA CONSTITUCIÓN, DOMICILIO, DENOMINACIÓN, FINES Y OBJETIVOS, POLÍTICAS, FUNCIONES Y ATRIBUCIONES

Art.- 1 **CONSTITUCIÓN, DOMICILIO Y DENOMINACIÓN.**- Constituye con domicilio en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba”, cuya denominación será EP- EMMPA, como persona jurídica de derecho público, con patrimonio propio, dotada de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión; la misma que se rige principalmente por la Constitución, la Ley Orgánica de Régimen Municipal , la Ley Orgánica de Empresas Públicas, la presente Ordenanza que regula los servicios públicos que presta, las disposiciones de los Reglamentos Internos Generales y Específicos que se expidan y demás normas jurídicas aplicable.

Sustitúyase después de la palabra la “ley Orgánica de Régimen Municipal” **inclúyase** Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización”

De conformidad con el Art. 4 la Ley Orgánica de Empresa Pública podrá establecer Empresas subsidiarias, empresas filiales, agencias o unidades de negocios.

Art.- 1 **CONSTITUCIÓN, DOMICILIO Y DENOMINACIÓN.**- Constituye con domicilio en el cantón Riobamba, provincia de Chimborazo, la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba”, cuya denominación será EP- EMMPA, como persona jurídica de derecho público, con patrimonio propio, dotada de autonomía presupuestaria, financiera, económica, administrativa y de gestión; la misma que se rige principalmente por la Constitución, el Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y descentralización, la Ley Orgánica de Empresas Públicas, la presente Ordenanza que regula los servicios públicos que presta, las disposiciones de los Reglamentos Internos Generales y Específicos que se expidan y demás normas jurídicas aplicable.

De conformidad con el Art. 4 la Ley Orgánica de Empresa Pública podrá establecer Empresas subsidiarias, empresas filiales, agencias o unidades de negocios.

Art. 2.- OBJETO SOCIAL.- Compete a la Empresa Pública EP- EMMPA todo lo relacionado con la organización, administración, regulación y control del sistema de comercialización de los productos agrícolas que expendan directamente los productores en el interior de la Empresa.

Para cumplir su objeto las instalaciones de la Empresa serán escenario en el que los productores comercialicen sus productos en una relación directa son los comerciantes, organizaciones de consumidores y otros actores mediante la consolidación de la cadenas productivas.

Además se encarga de impulsar la prestación de servicios que sean a fines o complementarios con las actividades de la Empresa.

Art. 3.- DE LAS POLÍTICAS.- Para el cumplimiento de sus objetivos a la empresa le corresponderá:

- 3.1 Planificar e impulsar el desarrollo de las acciones de comercialización de acuerdo a las necesidades a nivel local, regional y nacional:
- 3.2 Fomentar e incentivar la creación y/o fortalecimientos de redes de productos para impulsar mercados más justos y competitivos, fomentando el desarrollo económico local a través de la articulación directa de las relaciones entre los productores agrícolas, comerciantes, organizaciones de consumidores y otros actores.
- 3.3 Facilitar las condiciones para que funcionen adecuadamente la EP- EMMPA logrando los acuerdos y alianzas estratégicas indispensables, en el que se privilegien transparencia y equidad en los precios, pasaje justo, calidad, sanidad ordenamiento espacial.
- 3.4 Propiciar e impulsar políticas institucionales para que la EP- EMMPA fortalezca preferentemente a los productores.
- 3.5 Propender a la distribución y abastecimiento a través de los actores involucrados en el proceso de comercialización que impulsa la EP- EMMPA.
- 3.6 Asegurar que los elementos de la política pública a nivel local se constituya en la base de un marco favorable para el cumplimiento de los objetivos para el cual fue creada la EP- EMMPA.
- 3.7 Promover información, comunicación y capacitación oportuna y de calidad dirigida a los productores, sus organizaciones y comerciantes con el objetivo de fortalecer el proceso de la comercialización.
- 3.8 Incentivar la producción agroecológica, propiciado el interés por las formas de producción en armonía con la naturaleza y estilos de vida más saludables, que contribuyan a la seguridad alimentaria.
- 3.9 Recaudar e invertir correcta y eficientemente los recursos que se le asignaren para el desarrollo de sus actividades.
- 3.10 Innovar los sistemas tecnológicos de sus procesos
- 3.11 Usar productos ambientales aceptables.
- 3.12 Integrar en el mercado a todos los productores pequeños, medianos y grandes del territorio, fomentando la participación de las juntas parroquiales como actores del proceso e iniciativas municipales y portavoces de las propuestas de los sectores a los que representan, con el objeto de fortalecer la participación ciudadana.

Art. 4.- FUNCIONES Y ATRIBUCIONES.- Las funciones y atribuciones de la EP- EMMPA. Son las siguientes:

- 4.1 Organizar, administrar, regular y controlar el sistema de comercialización de productos agrícolas y otros al interior de la Empresa.
- 4.2 Facilitar el abastecimiento de productos alimenticios agrícolas y otros de acuerdo a las circunstancias.
- 4.3 Establecer un sistema de información sobre precios, ofertas y demanda de los productos agrícolas y los mercados.
- 4.4 Administrar y operar y mantener los servicios de plataforma y bodegaje y otros y ofrecer facilidades de acceso, estacionamiento, carga, descarga y seguridad para las mercaderías y para quienes participan en el manejo como productores, transportadores, comerciantes y compradores.
- 4.5 Orientar y atender a los productores y compradores en sus solicitudes, quejas y sugerencias.
- 4.6 Ejecutar, contratar o concesionar los diferentes servicios que brinda la Empresa.

- 4.7 Realizar estudios de facilidad económica y tarifaria para lograr fuentes de funcionamientos que permitan cubrir los costos de operación y mantenimiento.
- 4.8 Determinar y aplicar tarifas, derechos y contribuciones que hayan sido aprobadas por el Directorio con criterio de sostenibilidad.
- 4.9 Imponer las sanciones establecidas en las respectivas ordenanzas y reglamentos de servicios.
- 4.10 Implementar sistemas adecuados de control en la prestación de servicios.
- 4.11 Contratar empréstitos internos y externos y identificar financiamientos para la ejecución de proyectos y acciones.
- 4.12 Administrar los talentos humanos, y recursos tecnológicos, económicos y materiales.
- 4.13 Capacitar a su personal administrativo y operativo, para que cumplan sus funciones con calidad y calidez, eficaz y eficiente, mantener equidad remunerativa e incentivar el cumplimiento de los indicadores de gestión.
- 4.14 Capacitar y tecnificar a los productores y comerciantes en aspectos sanitarios de mercado, tales como: salud ocupacional, medio ambiente, seguridad industrial conocimiento de normas jurídicas, ordenanzas reglamentos y más regulaciones relacionadas con el sistema de comercialización.
- 4.15 Contribuir el fortalecimiento y mejoramientos de productores, comerciantes organizaciones de consumidores finales y otros actores, mediante la prestación de servicios técnicos y de capacitación permanente.
- 4.16 Desarrollar y mantener sistemas de información catastral y base de datos de los productores permanentes que desarrollan su actividad dentro de la EP- EMMPA.
- 4.17 Suscribir acuerdos convenidos o contratos, con organismos nacionales e internacionales, públicos y privados en temas concernientes a su gestión.
- 4.18 Revisar y actualizar su estructura orgánica de conformidad a los requerimientos institucionales.
- 4.19 Mantener un sistema adecuado de seguridad industrial.
- 4.20 Expedir reglamentos e instructivos que regulen la actuación de los productores, concesionarios y usuarios en general de los servicios que brinda la Empresa y;
- 4.21 Las demás que establezcan las leyes, ordenanzas y reglamentos.

SECCIÓN II

Art. 5.- DE LA ESTRUCTURA ORGÁNICA.- Para el cumplimiento de sus funciones la EP- EMMPA., observará el correspondiente orgánico funcional aprobado por su Directorio, con los siguientes niveles jerárquicos:

- a) Nivel Directivo.- Conformado por el Directorio.
- b) Nivel Ejecutivo.- Conformado por la Gerencia General.
- c) Nivel Asesor.- Conformado por Asesoría Jurídica y Auditoría Interna
- d) Nivel de Apoyo.- Conformada por las Direcciones: Administrativa y Financiera.
- e) Nivel Operativo.- conformado por Dirección de Comercialización.

Y además unidades técnico- administrativas que se contemplan en los manuales Orgánico-Funcional y de Procesos.

PARÁGRAFO 1

DEL DIRECTORIO

Art. 6.- DE SU CONFORMACIÓN.- Se conformara de la siguiente manera.

- a) La Alcaldesa o el Alcalde o su delegada o delegado permanente que será un funcionamiento municipal, quien lo presidirá;

b) La Concejala o el Concejal Presidente de Comisión de Servicios Públicos: Mercado, Camal, Cementerios y Terminales, que será la o el Vicepresidente del Directorio.

Sustitúyase después del literal b)” La Concejala o el Concejal Presidente de Comisión de Servicios Públicos: Mercado, Camal, Cementerios y Terminales, que será la o el Vicepresidente del Directorio” **inclúyase** A dos Concejales designados por el Concejo Cantonal de Riobamba

c) Una Concejala o un Concejal designado por el Concejo Cantonal de Riobamba; **Sustitúyase** después del literal c) “Una Concejala o un Concejal designado por el Concejo Cantonal de Riobamba” **inclúyase** “La Directora o el Director Municipal de Higiene, Salubridad y Gestión Ambiental”.

d) La Directora o el Director Municipal de Higiene, Salubridad y Gestión Ambiental”. **Sustitúyase** después del literal d) “La Directora o el Director Municipal de Higiene, Salubridad y Gestión Ambiental”. **Inclúyase** “Una ciudadana o un ciudadano designado por el Concejo Cantonal de una terna presentada por los Productores debidamente acreditados por la EP- EMMPA de entre sus miembros.”

Una ciudadana o un ciudadano designado por el Concejo Cantonal de una terna presentada por una corporación de productos debidamente acreditados por la EP- EMMPA de entre sus miembros.”

Elimínese el literal e

Cada miembro del Directorio tendrá su respectivo suplente. En el caso de los miembros detallados en los literales b) c) y e) las o los suplentes serán designados por el Concejo Cantonal. En el caso del literal d) la o los suplente permanente será la Directora o el Director de Justicia, Política y Vigilancia del Municipio de Riobamba.

Sustitúyase después del literal b) “c) y e)” e **inclúyase** d); **Sustitúyase** después de la palabra d) e **inclúyase** “c”

Los miembros del Directorio Duraran en sus funciones mientras mantengan su calidad de tales. Los miembros del Directorio a los que se refiere a los literales b),c) y e) se renovaran cada dos años.

Sustitúyase después del literal b) “c) y e)” e **inclúyase** d);

Para la designación de los miembros detallados en los literales b) y c) obligatoriamente se observara las equidades de presentación de los concejales o los concejales urbanas y rurales.

Sustitúyase después del literal b) “y c”

La Gerente o el Gerente actuaran como Secretaria o Secretario del Directorio con voz confirmativa y si voto.

Art. 6.- **DE SU CONFORMACIÓN.**- S e conformara de la siguiente manera.

- a) La Alcaldesa o el Alcalde o su delegada o delegado permanente que será un funcionamiento municipal, quien lo presidirá;
- b) A dos Concejales designados por el Concejo Cantonal de Riobamba.

- c) La Directora o el Director Municipal de Higiene, Salubridad y Gestión Ambiental”.
- d) Una ciudadana o un ciudadano designado por el Concejo Cantonal de una terna presentada por los productores debidamente acreditados por la EP-EMMPA de entre sus miembros.”

Cada miembro del Directorio tendrá su respectivo suplente. En el caso de los miembros detallados en los literales b) y d) las o los suplentes serán designados por el Concejo Cantonal. En el caso del literal c) la o los suplente permanente será la Directora o el Director de Justicia, Política y Vigilancia del Municipio de Riobamba.

Los miembros del Directorio duraran en sus funciones mientras mantengan su calidad de tales. Los miembros del Directorio a los que se refiere a los literales b), y d) se renovaran cada dos años.

Para la designación de los miembros detallados en los literales b) obligatoriamente se observara las equidades de presentación de los concejales o los concejales urbanas y rurales.

La Gerente o el Gerente actuaran como Secretaria o Secretario del Directorio con voz confirmativa y si voto.

Art 7.- DE LAS ATRIBUCIONES Y FUNCIONES DEL DIRECTOR.-Son atribuciones del directorio las siguientes:

- a) Establecer las políticas de la Empresa, en concordancia con las políticas , nacionales, regionales, provinciales y el plan de desarrollo y ordenamiento territorial del cantón Riobamba
- b) Aprobar el Plan Estratégico de la Empresa, elaborado y presentado por la Gerencia General y evaluar su ejecución;
- c) Aprobar los programas anuales y plurianuales de inversión y de reinversión de la Empresa Pública de conformidad con el Plan Estratégico de la EP-EMMPA.
- d) Aprobar el presupuesto anual de la empresa disponer el tramite para su ratificación por el Concejo Cantonal y evaluar su ejecución;

Aprobar y modificar el Orgánico Funcional de la Empresa sobre la base de proyecto presentado por el o la Gerente General

- e) Aprobar y modificar el Reglamento de Funcionamiento del Directorio
- f) Autorizar la contratación de los créditos o líneas de crédito, así como las inversiones que se consideran necesarias para el cumplimiento de los fines y objetivos empresariales, cuyo monto será el definido en el Reglamento General de la Ley Orgánica de Empresas Públicas y por Directorio. Las contrataciones de crédito, lineales de crédito o inversión inferiores a dicho monto serán autorizadas directamente por la o el Gerente General de la Empresa.
- g) Autorizar la enajenación de bienes de la Empresa de conformidad con la normativa aplicable desde el monto que establezca el Directorio
- h) Conocer y resolver sobre el Informe Anual de la o el Gerente General, así como los estados financieros de la Empresa cortados al 31 de diciembre de cada año;
- i) Resolver y aprobar la fusión, escisión o liquidación de la Empresa;
- j) Nombrar a la o el Gerente General, de una terna propuesta por la Presidenta o la Presidente del Directorio o sustituirlo;

- k) Nombrar a las Directores o Directoras Departamentales y a la Asesora Jurídica o al Asesor Jurídico, de una terna propuesta por la o el Gerente General, y removerlos;
- l) Aprobar la creación de filiales o subsidiarias, nombrar sus administradoras o administradores con base a una terna presentada por la o el Gerente General y sustituirlos;
- m) Disponer el ejercicio de las acciones legales, según el caso, en contra de ex administradores de la Empresa Pública;
- n) Aprobar y expedir de los reglamentos generales o especiales, requerido para el desenvolvimiento de la Empresa;
- o) Autorizar la celebración de convenios de carácter nacional e internacional públicos y privados, empréstito o contrato que interesen a EP- EMMPA, con sujeción o las disposiciones legales la presente Ordenanza y mas reglamentos;
- p) Aprobar las tarifas, tasas, derechos y contribuciones por la prestación de servicios, sobre la base de los estudios técnicos que presente el Gerente General;
- q) Presentar al Concejo Municipal informes anuales del estado de la EP- EMMPA;
- r) Reunirse ordinariamente en forma mensual y extraordinariamente, cuando lo convoque la Presidenta o el Presidente o soliciten dos de sus miembros ;
- s) Aprobar la creación de agencias y unidades de negocio de conformidad con la normativa aplicable;
- t) Evaluar la gestión de la o el Gerente General; y
- u) Las demás que la asigne la Ley Orgánica de Empresas Públicas su Reglamento, esta Ordenanza y la Reglamentación Interna de la Empresa.

Art. 8.- ASESORÍA.- El Directorio, cuando estimaren conveniente, podrá solicitar asesoramiento de organismos o personas especializadas en asuntos de carácter técnico y/o administrativo.

DE LA PRESIDENCIA DEL DIRECTOR

Art. 9.- ATRIBUCIONES Y DEBERES.- Son atribuciones y deberes de la Presidenta o Presidente del Directorio.

- a) Convocar y presidir las sesiones del Directorio;
- b) Suscribir, conjuntamente con la o el Gerente General -Secretaria- Secretario, las actas reglamentos, acuerdos y resoluciones del Directorio;
- c) Cumplir y hacer cumplir las deposiciones legales y reglamentarias. Así como las resoluciones del Directorio y,
- d) Las demás que las establezcan la ley orgánica de empresas publica, esta ordenanza y la reglamentación interna de la Empresa.

Art. 10.- DEL VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO.- A la Vicepresidenta o el Vicepresidente del Directorio le son aplicables las disposiciones de esta Ordenanza y reglamentación interna de la Empresa concernientes a la Presidenta o al Presidente cuando hiciere sus veces.

PARÁGRAFO II

DE LA GERENCIA GENERAL

Art. 11.- ATRIBUCIONES Y DEBERES DEL GERENTE GENERAL.- Son deberes y atribuciones de la o el Gerente General como responsable de la administración y gestión de la Empresa, las siguientes:

- a) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la Empresa;

- b) Cumplir y hacer cumplir la ley, reglamentos y demás normativas aplicables, incluida las resoluciones emitidas por el Directorio.
- c) Suscribir las alianzas estratégicas aprobadas por el Directorio;
- d) Administrar la EP- EMMPA, velar por su eficiencia empresarial e informar al Directorio trimestralmente o cuando sea solicitado por Éste, sobre los resultados de la gestión de aplicación de las políticas y de los resultados de los planes, proyectos y presupuestos, en ejecución o ya ejecutados;
- e) Presentar al Director las memorias anuales de la empresa y los estados financieros;
- f) Preparar para el conocimiento y aprobación del Directorio el plan estratégico de la empresa;
- g) Preparar para conocimiento y aprobación del Directorio del Plan General de Negocios Expansión Inversión y el Presupuesto Anual de la Empresa ;
- h) Aprobar el Plan Anual de Contrataciones (PAC) en los plazos y formas previstas en la ley;
- i) Preparar los proyectos de reglamentos internos y poner en conocimiento del Directorio para su aprobación;
- j) Iniciar, continuar, desistir y transigir en procesos judiciales y en procedimientos alternativos de solución de conflictos, de conformidad con la ley y los montos establecidos por el Directorio. La o el Gerente procurará utilizar dichos procedimientos alternativos antes de iniciar un proceso judicial en todo lo que sea materia transigible;
- k) Designar a la o el Gerente General Subrogante de entre las Directoras o los Directores de la Empresa. Para ser designado Gerente General subrogante se requiere los mismos requisitos que para ser Gerente General titular;
- l) Resolver sobre la creación de agencia y unidades de negocios;
- m) Designar y remover a los administradores de las agencias y unidades de negocios, de conformidad con la normativa aplicable;
- n) Nombrar, contratar y sustituir al talento humano no señalado en el literal que antecede respetando la normativa aplicable;
- o) Otorgar poderes especiales para el cumplimiento de las atribuciones de los administradores de las agencias o unidades de negocios; observando para el efecto las disposiciones de la reglamentación interna;
- p) Adoptar e implementar las decisiones comerciales que permitan la venta de productos o servicios para atender las necesidades de los usuarios en general y del mercado, para lo cual podrá establecer condiciones comerciales específicas y estratégicas de negocios competitivas;
Evaluar la gestión de las o los Directores departamentales;
- q) Ejecutar la jurisdicción en forma directa o a través de su delegado;
- r) Actuar como secretaria o secretario del Directorio; y.
- s) Las demás que la asigne la ley, los reglamentos de las normas internas de la empresa

Art. 12.- REQUISITOS PARA SER GERENTE GENERAL.- Son requisitos para ser gerente general, los siguientes:

- a) Acreditar título profesional mínimo de tercer nivel expedido por una universidad o escuela politécnica, legalmente escrito y/o reconocidos por el CONESUP;
- b) Demostrar conocimiento y al menos 5 años de experiencias profesional, vinculada a la actividad empresarial y/o gerencia; y.
- c) Dedicación exclusiva y a tiempo completo y a las labores inherentes a su cargo.

Art. 13.- FORMA DE NOMBRAMIENTO.- La o el gerente general será nombrado por el directorio, de una terna presentada por el presidente del directorio su nombramiento será de libre remoción.

Art. 14.- DEL GERENTE GENERAL SUBROGANTE.- La o el gerente general subrogante remplazara a la o al gerente general de la empresa en caso de ausencia o impedimento temporal de este ultimo, cumplirá los deberes y atribuciones previstas para el titular mientras dure el reemplazo se, entenderá por ausencia temporal aquella que no accede de los sesenta días plazo consecutivo.

En caso de ausencia definitiva de la o el gerente general, será el directorio de empresa el que designe al titular de conformidad de lo dispuesto en el Art. 13 de esta ordenanza.

PARÁGRAFO III

DE LOS DIRECTORES DEPARTAMENTALES

Art. 15.- ATRIBUCIONES Y DEBERES.- Corresponde a los directores o directoras departamentales de la EP- EMMPA:

- a) Asistir obligatoriamente a las sesiones de Directorio.
- b) Asesorar al Directorio, Gerencia General y demás órganos administrativos sobre asuntos de su competencia.
- c) Evaluar la gestión del talento humano.
- d) Cumplir y hacer cumplir sus funciones, atribuciones y deberes contemplados en las leyes, ordenanzas y reglamentos internos de la empresa.

Art. 16.- DEL NOMBRAMIENTO DE LOS DIRECTORES DEPARTAMENTALES Y ASESOR JURÍDICO.- Las Directoras o los Directores departamentales y la Asesora Jurídica o el Asesor Jurídico serán nombrados por el Directorio de una terna presentada por la o el Gerente General. Sus nombramientos serán de libre remoción.

Art. 17.- DE LOS REQUISITOS PARA SER DIRECTOR DEPARTAMENTAL.- Para ser Director Departamental los requisitos son los siguientes:

- a) Acreditar título profesional mínimo de tercer nivel expedido por una universidad o escuela politécnica, legalmente inscrito y/o reconocido por el CONESUP.
- b) Demostrar conocimiento y al menos 5 años de experiencias profesional, vinculados a la actividad empresarial y/o pública
- c) Dedicación exclusiva y a tiempo completo y a las labores inherentes a su cargo.

Art. 18.- DE LOS REQUISITOS PARA SER ASESOR JURÍDICO.- Para ser Asesora Jurídica o Asesor Jurídico los requisitos son los siguientes:

- a) Acreditar título profesional de tercer nivel o derecho expedido por una universidad o escuela politécnica, legalmente escrito y/o reconocidos por el CONESUP;
- b) Demostrar conocimiento y al menos 5 años de experiencias profesional, Derecho Administrativo, Derecho Procesal, Contratación Pública y otros afines de cargo.
- c) Dedicación a tiempo completo a las labores inherentes a su cargo.

Art. 19.- DEL AUDITOR INTERNO JEFE.- La máxima autoridad de la unidad de Auditoria Interna será nombrada por el Contralor General del Estado, conforme lo determina el Art. 14 de la Ley Orgánica de Contraloría del estado.

SECCIÓN III

DE LOS BIENES Y PATRIMONIOS

Art. 20.- Constituye Patrimonio de la EP- EMMPA:

- a) Toda las acciones, participaciones, títulos habilitantes, bienes tangibles e intangibles y demás activos y pasivos que posee la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", en consecuencia, la Empresa Pública Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "Sam Pedro de Riobamba", que se crea por esta Ordenanza, le subroga en todos los derechos y obligaciones.
- b) Los bienes muebles e inmuebles de la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", que se detallan por el anexo suscrito por la o el Gerente General y la Directora Financiera o el Director Financiero, quienes se responsabilizan de la veracidad de los datos consignados y que forma parte de esta Ordenanza.
- c) Los bienes muebles e inmuebles que en el futuro se determine son la propiedad de la Empresa Pública Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", que no costare detallado en el anexo descrito en el literal anterior.
- d) Los bienes muebles e inmuebles adquiridos con sus propios fondos.
- e) Los bienes muebles e inmuebles trasferidos por la Municipalidad de Riobamba el Gobierno Nacional o cualquier otra institución pública o privada de conformidad con las disposiciones legales vigentes.
- f) Las herencias, legados y donaciones efectuadas por personas naturales o jurídicas, aceptados con beneficio de inventario.
- g) Las rentas o recaudaciones provenientes de la administración de sus bienes y la prestación de servicios de la Empresa.
- h) Los fondos provenientes de préstamos nacionales e internacionales emisiones, y fiducias, que correspondieren a la EP- EMMPA.
- i) Cualquier ingreso o renta no especificada, que le corresponda o que fuere asignada por la ley u ordenanza.

Art. 21.- La enajenación, cesión, donación o usufructo de bienes inmuebles, de propiedad de la EP- EMMPA., o la aceptación de bienes por legados o donaciones, a partir de la fecha de vigencia de esta Ordenanza, se sujetarán a las disposiciones legales en vigencias y a la resolución pertinente del Directorio.

SECCIÓN IV

Art. 22.- DE LA JURISDICCIÓN COACTIVA.- De conformidad con lo previsto en la disposición general cuarta de LA orgánicas de empresas públicas, la EP- EMMPA goza de jurisdicción coactiva para el cobro de obligaciones tributarias y no tributarias que se le adeuden en los términos establecidos por la ley la reglamentación interna de empresa.

Art. 23.- DEL CONTROL DE LA GESTIÓN.- Se evaluara cada año la evaluación de los indicadores de gestión y el cumplimiento de metas, por parte de un ente externo.

La involución de indicadores constituirá causal de remoción del Gerente General y/o Directores o Directoras Departamentales.

Los resultados de la evaluación de indicadores se podrán en conocimientos de la ciudadanía a través de la página web y cualquier otro medio.

Art. 24.- DEROGATORIA.- Deróganse todas las normas de igual o menor jerarquía que se opongá a la presente Ordenanza, de manera especial las Ordenanza No. 012-

2002 sancionada en el tres de junio del 2002 que creo la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", No. 016-2002, sancionada el 13 de noviembre de 2002 y No. 005-2005, sancionada el 23 de septiembre del 2005.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

PRIMERA.- En un plazo de seis meses contando a partir de la vigencia de la presente Ordenanza, la Gerente General o el Gerente General presentara al Directorio, los proyectos de reglamentos relacionados con esta Ordenanza.

SEGUNDA.- Hasta cuando se apruebe los nuevos reglamentos de la EP- EMMPA, seguirán vigentes los reglamentos aprobados por el Directorio de la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", en todo lo que no se opongan a la presente Ordenanza.

TERCERA.- El Directorio de la EP- EMMPA será constituida en un plazo no mayor a 30 días contados a partir de la vigencia de la presente Ordenanza.

Únicamente por esta ocasión, la o el miembro del Directorio al que se refiere al artículo 6 literal e) será designado por el Concejo Cantonal de una terna de ciudadanos productores agrícolas presentadas por el Alcalde de Riobamba.

CUARTA.- Mientras trascurra el plazo previsto en la disposición transitoria tercera seguirán en funciones al actual Directorio y la o el Gerente General de la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba", quienes adecuaran en su funcionamiento y actuación a la presente Ordenanza y la Ley Orgánica de Empresas Públicas sin que en el proceso de transición se interrumpa o limite la capacidad administrativa y operativa de Empresa.

QUINTA.- Mientras las condiciones de la Empresa no requieran la designación de un Asesor Jurídico a tiempo completo, autorizarse al Gerente General contratar los servicios de un abogado al amparo de la Disposición General Cuarta de la Ley Orgánica de la Procuraduría General del Estado.

DISPOSICIONES GENERALES.

PRIMERA.- El personal que actualmente labora en la Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas "San Pedro de Riobamba" continuará presentando sus servicios en la EP- EMMPA, bajos los parámetros y lineamientos establecidos Ley Orgánica de Empresas Públicas. En consecuencias, la aprobación de esta Ordenanza no conlleva cambio de empleador, ni despido intempestivo.

SEGUNDO.-La presente Ordenanza incorpórese en el Código Municipal del Cantón Riobamba en el Libro Primero, Título II, Capítulo V.

Esta Ordenanza entrará en vigencia a partir de la sanción por el Alcalde, sin perjuicio de su publicación en cualquiera de las formas establecidas en la Ley Orgánica de Régimen municipal

Sustitúyase después de la palabra en “la Ley Orgánica de Régimen Municipal”
inclúyase

“Código Orgánico de Organización Territorial Autonomía y Descentralización”

Riobamba, 01 de Septiembre del 2011

Riobamba, 14 de Julio del 2011.

Oficio N.- 01-AJ- 2011

Ingeniero

Franqui Fernando Esparza Paz.

GERENTE GENERAL EP-EMMPA

Presente.-

De mi consideración:

Adjunto a la presente se servirá encontrar el proyecto de Reforma a la Ordenanza que reforma las Ordenanzas No. 010 y 002-2010 de creación de la Empresa Pública Empresa Municipal Mercado de Productores Agrícolas “San Pedro de Riobamba ”EP-EMMPA; sustitutivas de la Ordenanza de la creación de la Empresa EP-EMMPA; con la finalidad que sea analizada y ser el caso sea puesto en conocimiento del señor Alcalde afín de que se continúe con el trámite administrativo correspondiente para su reforma a través del Concejo Cantonal.

Atentamente,

Ab. Mónica Miranda Chávez..

ASESORA JURÍDICA EP-EMMPA

Anexo 6: Encuesta realizada a los Productores y Comerciantes de la EP-EMMPA

ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS PARA LA EMPRESA PÚBLICA MUNICIPAL MERCADO DE PRODUCTORES “SAN PEDRO DE RIOBAMBA”

ENCUESTA APLICADA A LOS COMERCIANTES Y PRODUCTORES EN EL MERCADO MAYORISTA CONSUMIDORES DE SACOS

Instrucciones:

- ✓ Marque con una sola X en el paréntesis (), respectivo según corresponda sus respuesta.

SEXO: M () F ()

FECHA: LUGAR:

ENCUESTA

1. QUE TAMAÑO DE SACOS, COMPRA USTED.

Grande ()

Varios ()

2. CONOCE LA MEDIDA ESTANDARIZADA DE LOS SACOS PARA LA COMERCIALIZACION DE SU PRODUCTO.

Si ()

No ()

3. QUE CANTIDAD DE SACOS COMPRA USTED.

100 – 500 ()

500 – 1000 ()

1000 – 1500 ()

4. CADA QUE TIEMPO REALIZA LAS COMPRAS DE LOS SACOS.

Diario ()

Semanal ()

Quincenal ()

Mensual ()

5. LE GUSTARIA COMPRAR LOS SACOS PERMANENTEMENTE A UNA SOLA EMPRESA.

Si ()

No ()

6. QUE PRODUCTOS USTED ENSACA.

- Papas ()
- Haba ()
- Meloco ()
- Tomate de árbol ()
- Frejol ()
- Arveja ()
- Rábano ()
- Choclo ()
- Cebolla colorada ()
- Lechuga ()
- Zanahoria ()
- Veteraba ()
- Col ()
- Brócoli ()
- Coliflor ()

7. SE SIENTE USTED SATISFECHO CON LA CALIDAD DE LOS SACOS QUE COMPRA.

- Si ()
- No ()

8. A QUE PRECIO COMPRA USTED LOS SACOS.

- 0,10 – 0,15 ()
- 0,15 – 0,20 ()
- 0,20 – 0,25 ()
- 0,25 – 0,30 ()

9. ESTA DE ACUERDO CON LOS PRECIOS QUE PAGA POR LOS SACOS.

- Si ()
- No ()

10. CREE USTED QUE ES NECESARIA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS PARA LA EMMPA.

- Si ()
- No ()

11. QUE SUGERENCIAS DARÍA USTED PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA PRODUCTORA DE SACOS EN LA EMMPA.

.....
.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.