PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE EN ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TESIS DE GRADO

TEMA:

ASOCIACIÓN DE PEQUEÑOS COMERCIANTES DE PRODUCTOS DERIVADOS DE SOYA EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS

PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

LINEA DE INVESTIGACIÓN CULTURA TRIBUTARIA DEL ECUADOR:

PROYECTO DE INVERSIÓN Y EVALUACIÓN FINANCIERA

AUTORA:

VILLEGAS APARICIO KARLA GABRIELA

ASESOR DE TESIS:

LCDO. PATRICIO MARTÍNEZ

Esmeraldas, 2016

AUTORÍA.

YO **KARLA GABRIELA VILLEGAS APARICIO**, con cédula de identidad n° 080416421-8, declaro bajo juramento que la presente investigación enmarcada en este proyecto de tesis es de autoría propia.

El contenido de la misma es de total responsabilidad legal y académica de la Pucese y la autora.

KARLA GABRIELA VILLEGAS APARICIO

AUTORA

AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme iluminado, en la realización de este trabajo.

A mis padres, hermanos y novio, por su gran aporte y comprensión permanente.

A mis maestros de esta prestigiosa universidad por su aporte en la transmisión de conocimientos.

A la Ingeniera Cecilia Velasco y al Licenciado Patricio Martínez, por su invalorable guía; y a todas las demás personas que de una u otra manera incondicional se involucraron facilitando sus ideas para la realización de este trabajo.

Villegas Aparicio Karla Gabriela

DEDICATORIA

A Dios, por su divino apoyo y protección en todo momento. A mis padres por crear en mí buenos hábitos; y en especial por estar pendientes de mis actos, situaciones y debilidades en todo momento de mi vida.

Villegas Aparicio Karla Gabriela

RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto realizado tiene como objetivo principal diseñar una propuesta a los productores y comerciantes de derivados de soya concretamente leche de soya para su asociatividad; aplicando para ello las técnicas metodológicas esto es encuestas, observación y análisis de documentos este bosquejo referencial permitió obtener como resultado de la investigación que en la ciudad de Esmeraldas el producto leche de soya es comercializado por vendedores informales en condiciones no adecuadas en cuanto a su presentación, lugares de expendio y frecuencia en el abastecimiento; así como también, el producto leche de soya al ofrecer una diversidad de bondades alimenticias, nutritivas, energéticas y curativas representa una opción potencialmente requerida por quienes necesitan satisfacer estas necesidades personales identificados entre los adolescentes , deportistas, adultos mayores, entre otros; en tal virtud se ratifica la propuesta de diseñar la implementación de una estructura asociativa creando las opciones de promover el abastecimiento del mismo en mejores condiciones físicas, de calidad y permanencia del producto para suplir su requerimiento.

ABSTRACT

The project's main objective is made to design a proposal to the producers and traders of derivatives specifically soy milk to their associativity; by applying the methodological techniques this is surveys, observation and document analysis this referential sketch yielded as a result of that in the city of Esmeraldas the soy milk product is sold by street vendors in unsuitable conditions research in their presentation , places of sale and supply frequency; as well as the soy milk product by offering a variety of food, nutritional, energy and healing benefits potentially represents an option required by those who need to meet these personal needs identified among adolescents, athletes, the elderly, among others; By virtue of the proposal to design the implementation of an associative structure by creating options to promote the supply of it in better physical condition, quality and permanence of the product to meet your requirement it is ratified.

PALABRAS CLAVES.

- ✓ Asociación.
- ✓ Comercialización.
- ✓ Comerciantes.
- ✓ Producto.
- ✓ Propuesta.

CONTENIDO

CARATULA……i

AUTORÍA……..…….ii

AGRADECIMIENTO iii

DEDICATORIA.....iv

RESUMEN EJECUTIVO.....v

ABSTRACT.....vi

ÍNDICE…….viii

INTRODUCCIÓN xii

OBJETIVOS.....xiv

ÍNDICE

CAPÍTULO I **15**
1. MARCO TEÓRICO **16**
1.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO **16**
1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA **17**
1.2.1. PROYECTOS DE INVERSIÓN **17**
1.2.2. ASOCIACIÓN **19**
1.2.3. LA COMERCIALIZACIÓN **19**
1.2.4. ALIMENTOS DERIVADOS DE SOYA **19**
1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL **21**
CAPÍTULO II **26**
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN **27**
2. ESTRATEGIA METODOLÓGICA **27**
2.1. TIPO DE ESTUDIO **27**
2.2. MÉTODO **27**
2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS **27**
2.4. DISEÑO ESTADÍSTICO **28**
2.4.1. SUJETO DE ESTUDIO **28**
2.4.2. POBLACIÓN DE ESTUDIO **28**
2.4.3. MUESTRA **29**
CAPÍTULO III **31**
3. ESTUDIO DE MERCADO **32**
3.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO **32**
3.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO **33**
3.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA **34**
3.4. COMPETENCIA **37**
3.4.1. CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPETIDORES **37**
3.5. PRODUCTO **39**
3.6. CANAL DE DISTRIBUCIÓN **40**
3.7. PROVEEDORES **41**
3.8. MERCADO POTENCIAL **42**
3.9. OFERTA **42**
3.9.1. CÁLCULO DE LA OFERTA ACTUAL **42**
3.9.2. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA **44**
3.9.3. PROYECCIÓN DE LA OFERTA **45**
3.10. DEMANDA **46**

3.10.1. CÁLCULO DE DEMANDA ACTUAL 46
3.10.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA 48
CAPÍTULO IV 50
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO 51
4.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES 52
4.2. RAZÓN SOCIAL DE LA MICROEMPRESA 56
4.3. TITULARIDAD DE PROPIEDAD DE LA EMPRESA 56
4.4. LOGOTIPO 58
4.5. SLOGAN 58
4.6. TIPO DE EMPRESA 59
4.7. BASE FILOSÓFICA 59
4.7.1. MISIÓN 59
4.7.2. VISIÓN 59
4.7.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS 59
4.7.4. VALORES CORPORATIVOS 60
CAPÍTULO V 61
5. ESTUDIO TÉCNICO 62
5.1. PROCESOS 62
5.1.1. PROCESO DE COMPRA DE LA MICROEMPRESA AL PROVEEDOR 62
5.1.2. PROCESO DE ELABORACIÓN DE LECHE DE SOYA 66
5.2. LOCALIZACIÓN 68
5.3. REQUERIMIENTO 71
5.4. INFRAESTRUCTURA 73
CAPÍTULO VI 76
6. ESTUDIO FINANCIERO 77
6.1. PRESUPUESTOS 77
6.1.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN 77
6.1.1.1. ACTIVOS FIJOS 77
6.1.1.2. ACTIVOS INTANGIBLES 79
6.1.1.3. CAPITAL DE TRABAJO 80
6.2. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN 85
6.3. PLAN DE FINANCIAMIENTO 86
6.3.1. COSTO DEL PROYECTO Y FINANCIAMIENTO 86
7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 88
7.1. CONCLUSIONES 88
7.2. RECOMENDACIONES 89
8. Referencias bibliográficas 90

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Preferencia de productos de soya 35

Gráfico N° 2 Conocimiento de valores nutricionales de leche de soya 36

Gráfico N° 3 Canal de Distribución 40

Gráfico N° 4 Monto de ventas de leche de soya en Litros 43

Gráfico N° 5 Organigrama Estructural 51

Gráfico N° 6 Diagrama de flujo del proceso de compra al proveedor 63

Gráfico N° 7 Localización Específica – Calle Mejía entre avenidas Colon y Eloy Alfaro 69

Gráfico N° 8 Croquis de ubicación de Soya-Green 70

Gráfico N° 9 Instalaciones - Plano en planta de micro-empresa "Soya-Green" 70

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1 Expendedores de leche de soya 34

Tabla N° 2 Consumidores de leche de soya 34

Tabla N° 3 Conocimiento de propiedades nutricionales de los productos sustitutos 36

Tabla N° 4 Posibles expendedores de leche de soya 37

Tabla N° 5 Características del competidor Nº 1 37

Tabla N° 6 Características del competidor Nº 2 38

Tabla N° 7 Características del competidor Nº 3 38

Tabla N° 8 Valores Nutricionales de la leche de soya 39

Tabla N° 9 Nombre de Proveedores 41

Tabla N° 10 Monto de ventas históricas de leche de soya en Esmeraldas 42

Tabla N°11 Nómina de miembros de la asociación 44

Tabla N° 12 Proyección de la Oferta 45

Tabla N° 13 Cálculo demanda actual 47

Tabla N° 14 Proyección de la demanda 48

Tabla N°15 Demanda Insatisfecha 49

Tabla N° 16 Recurso Humano Administrativo 72

Tabla N° 17 Recurso Humano Operativo 72
Tabla N° 18 Maquinaria 73
Tabla N° 19 Equipos de computación 73
Tabla N° 20 Equipos de oficina 73
Tabla N° 21 Muebles de Oficina 74
Tabla N° 22 Suministro de oficina 74
Tabla N° 23 Suministro de limpieza 75
Tabla N° 24 Utensilios de cocina 75
Tabla N° 25 Adecuaciones 75
Tabla N° 26 Maquinaria 77
Tabla N° 27 Equipos de Computación 78
Tabla N° 28 Equipos de Oficina 78
Tabla N° 29 Muebles de Oficina 78
Tabla N° 30 Adecuaciones 78
Tabla N° 31 Activos Intangibles 79
Tabla N° 32 Rol de Pagos Personal Administrativo 80
Tabla N° 33 Rol de Pagos Personal Operativo 81
Tabla N° 34 Servicios Básicos 82
Tabla N° 35 Suministro de Oficina 82
Tabla N° 36 Suministro de Limpieza 83
Tabla N° 37 Utensilios de Cocina 83
Tabla N° 38 Materia Prima 84
Tabla N° 39 Arriendo 84
Tabla N° 40 Flete 84
Tabla N° 41 Publicidad 84
Tabla N° 42 Inversión Inicial 85
Tabla N° 43 Inversión del Proyecto 86
Tabla N° 44 Aporte Propio 87

INTRODUCCIÓN

Uno de los mecanismos de desarrollo económico que pueden tener los sectores productivos es a través de la asociatividad, el Ecuador ha dado giros importantes en este tema a través de la ley de economía popular y solidaria para impulsar este sector vulnerable; tomando esto en consideración es factible la conformación de la asociación de pequeños comerciantes de leche de soya; habida cuenta que existe la dispersión de la comercialización de este importante producto haciéndose necesario y evidente constituir una asociación que aglutine, ordene, organice y genere mejores condiciones en la comercialización de este producto rico en elementos nutricionales, alimenticios y curativos.

Al estar asociados los productores - comerciantes de leche de soya contribuyen atender a este sector el mismo que está dirigido en su mayoría por deportistas, adolescentes y adultos propensos a enfermedades de tipo crónico tales como cáncer de próstata, osteoporosis, cáncer de mama, entre otras, lo cual brinda las debidas garantías de calidad, presencia y ubicación para los consumidores locales; la leche de soya se ha constituido tradicionalmente en un suplemento nutricional de preferencia para los sectores ya mencionados debido a que, a criterio de los consumidores han experimentado notables beneficios para su desarrollo, salud y bienestar al consumir este maravilloso producto .

Con estos antecedentes surge la necesidad de realizar un plan de financiamiento para la creación de una asociación de pequeños comerciantes de productos derivados de soya en la ciudad de Esmeraldas, concretamente leche de soya. Para la implementación de la organización ya mencionada, se plantea la siguiente problemática general y especifica:

¿Cuáles serán las dificultades que tienen los pequeños comerciantes de los productos derivados de la soya en el cantón Esmeraldas para su asociatividad?

- ¿Cuáles son los micro comerciantes que se dedican a la venta de productos de soya en el cantón Esmeraldas y una vez identificados, aceptaran asociarse?

- ¿Cuál será la estructura organizacional, legal y operativa adecuada al crear una asociación dedicada a la comercialización de los productos derivados de la soya?

- ¿Cuál será la inversión y cómo se financiará una asociación dedicada a la comercialización de los productos derivados de la soya?

El proyecto antes mencionado surge como necesidad ante la problemática existente en la oferta de la leche de soya en el cantón Esmeraldas, su implementación tendrá un impacto de gran importancia en la distribución y adquisición de este producto de manera más organizada y coherente, ya que se implementará un mecanismo mucho más ordenado y eficiente para el expendio del producto, proponiendo lugares adecuados, personal capacitado e idóneo para suministro del producto y atención al cliente, con el respectivo higiene, envase y etiquetado lo cual implica satisfacer íntegramente las necesidades de los clientes que demandan este producto.

El impacto en la implementación de este proyecto no solo incidirá en el aspecto económico de los asociados; si no, con especial objetividad para lograr el mayor beneficio a los consumidores en cuanto a las bondades del producto; lograr una fuente permanente de trabajo con la estabilidad correspondiente lo cual garantiza una mejor presencia del producto en el mercado.

En referencia a la problemática para la realización de proyecto se plantean los siguientes objetivos general y específicos, los cuales buscan determinar la factibilidad del mismo.

OBJETIVOS

General

Diseñar una propuesta a los productores y comerciantes de derivados de soya para su asociatividad.

Específicos

- Identificar los micro comerciantes que expenden derivados de soya en el cantón Esmeraldas.

- Establecer la estructura organizacional, legal y operativa adecuada al crear una asociación dedicada a la comercialización de los productos derivados de la soya.

- Determinar cuál será la inversión y cómo se financiará una asociación dedicada a la comercialización de los productos derivados de la soya en la ciudad de Esmeraldas

CAPÍTULO I

1. MARCO TEÓRICO

1.1. ANTECEDENTES DE ESTUDIO

Con la finalidad de conocer una aproximación de la situación actual de la comercialización y producción de soya, se han investigado estudios llevados a cabo dentro del país como a continuación se detalla:

Ibeka (2011) según la investigación realizada sobre la creación de una empresa productora de queso, leche y carne a base de soya en el cantón La Libertad se determinó que el mercado sería el ambiente social que favorece las condiciones para la venta de los productos alimenticios dentro del mercado ya que existe la carencia de bienes similares alternativos para el consumo humano.

En la experiencia de Giler, Guzmán, Macías, & Nevaréz (2012) investigó sobre la producción y comercialización de mayonesa de soya se notó que en la actualidad las personas muestran un gran interés por el consumo de alimentos nutritivos y saludables, que se deben gran parte a las múltiples campañas publicitarias emprendidas por diversos organismos, cuyo propósito es promover una alimentación de calidad.

En el estudio realizado sobre la creación de una microempresa productora y comercializadora de leche de soya en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura García & Barahona (2011) se determinó que el propósito fundamental para la creación de esta microempresa es mejorar la salud, y la calidad de vida de los consumidores así mismo lograr buscar beneficios para la microempresa. Para ello será imprescindible un despliegue de tecnología y personal.

Según el autor los helados de soya se realizaron con el propósito obtener un producto nuevo de características y propiedades únicas que cumplan con las necesidades nutritivas y exigencias de los consumidores. El uso de derivados de soya y estabilizante

permite reemplazar los derivados lácteos en la elaboración de helado obteniendo un producto con características similares al helado de crema tradicional.

Torres & Sarmiento (2013) en el estudio realizado sobre la implantación de una empresa productora de café de soya en el cantón Pindal y su comercialización en la provincia de Loja se determinó que esta idea de negocio va dirigida a todo tipo de personas, pero se los ha segmentado por familias, porque es un producto de consumo familiar. Es una bebida que muchas personas consumen en momentos concretos del día de una manera habitual, constituyendo una costumbre en su vida.

1.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

1.2.1. PROYECTOS DE INVERSIÓN

Según SAPAG (2000), un proyecto de inversión es una posibilidad de emprendimiento en alguna actividad económica determinada en función de intereses sociales, económicos y culturales tendientes a lograr beneficios y utilidades que permitan satisfacer necesidades humanas.

La visión objetiva del concepto mismo de proyecto está íntimamente vinculada a los objetivos e intereses que persigan el o los interesados en elaborarlo y ejecutarlo; que generalmente deberán ser intereses de orden social, cultural y económico.

En este ámbito las percepciones evidentemente son diversas coincidiendo en lo fundamental en el afán de satisfacer un servicio o necesidad colectiva.

Según Gutiérrez, Vázquez, & Bello (2005) la investigación de mercado implica el diagnóstico de la búsqueda sistemática y objetiva de necesidades de información lo cual permite entender dos ideas fundamentales sobre este tema, primero que ayuda al decisor responsable del marketing en la empresa y segundo es la búsqueda sistemática y objetiva de información. (p. 52)

De acuerdo a Aragón et al. (2011) La investigación de mercado es el medio que permite a las personas y las empresas obtener respuestas a sus necesidades de información, la misma que debe ser oportuna, fiable y objetiva para facilitar la conexión entre la empresa y los factores del entorno, con lo cual nace el ¿por qué hacer una investigación de mercados?, ¿dónde están las más probables razones de hacerlo? ¿En qué ayuda a conocer al consumidor, disminución del riesgo y el conocimiento objetivo de la competencia y el entorno? (p. 98)

Entonces ¿Cuáles son los métodos que se utilizan en una investigación de mercados?, Drake (1992) nos hace referencia a dos métodos: cuantitativo y cualitativo. Donde el método cuantitativo: se refiere a la determinación de una muestra, para saber de manera general cuales son las preferencias de la población en estudio; y el método cualitativo trata de las tendencias en las opiniones de la población. (p. 66)

En cambio Demóstenes (2013), plantea de otra manera los métodos de investigación de mercado: "sondeo de opinión- encuesta, entrevista- encuesta, el muestreo, observación, experimentación, investigación en la web, inteligencia del marketing" (La Biblia del Marketing , 2013, pág. 92).

La investigación de mercado que se realiza para el desarrollo de la teoría y formulación de proyectos de inversión "según Nassir Sapag Chain, es donde se describe el comportamiento futuro de los factores que es afectado por la estructura actual y esperada del mercado. El mercado está conformado por compradores y vendedores del producto o servicio que se va producir, es el mercado donde las personas reflejan su interés, deseos y necesidades". SAPAG (2000) (p. 86)

Luego de analizar diferentes criterios de varios autores respecto a estudio de mercado para la formulación de proyectos de inversión se eligió el criterio de Nassir Sapag Chain autor del libro Proyectos de Inversión: Formulación y evaluación cuyo contenido permite sintetizar y entender de mejor manera los procedimientos y guías a tomar en cuenta para formular y evaluar un proyecto de inversión.

1.2.2. ASOCIACIÓN

Según Sotto (2013), una asociación es una entidad que puede ser sin o con ánimo de lucro, constituida por la libre aceptación de los empresarios y comerciantes de una mancomunidad o sector con unos fines empresariales comunes. Algunas de sus funciones son:

- ✓ La representación, defensa y promoción de los intereses económicos, sociales, profesionales y culturales de los socios.
- ✓ Representación de los socios ante entidades públicas y privadas.
- ✓ Fomentar la solidaridad y unidad de los empresarios.
- ✓ Impulso y creación de políticas comerciales y empresariales comunes, así como la creación de servicios que beneficien al asociado.
- ✓ Informar y asesorar al socio de todos los asuntos relacionados con su actividad económica, fomentando y apoyando iniciativas que contribuyan al crecimiento económico de la mancomunidad, así como favorecer la creación y apertura de nuevas empresas en la zona.

1.2.3. LA COMERCIALIZACIÓN

Según Rodriguez (2009) la comercialización se basa en analizar las necesidades de las personas que son los consumidores, y prever cuales son las características del producto que van a requerir. Puede también estimar el número de personas que van a demandar un bien o servicio en un periodo de tiempo razonable, y la ubicación geográfica del mismo, para acercar la zona de distribución y facilitar la compra. También calcular qué precio estarán dispuestos a pagar y analizar las ganancias y el entorno económico de la venta. Se trata también de decidir qué clase de promoción deberá utilizarse para que los probables clientes conozcan los productos, además de analizar la competencia.

1.2.4. ALIMENTOS DERIVADOS DE SOYA

Según García (2008) La soya es una leguminosa que luego fue clasificada como oleaginosa por su aceite de alta calidad, y hoy es considerada como la principal fuente

de proteína vegetal, de calidad comparable a la de origen animal. También es una buena fuente de lecitina, Fito esteroles, calcio, hierro, zinc, fosfato, magnesio, vitaminas B y folatos. A sus características nutricionales, se agregan sus propiedades funcionales para la formulación de alimentos y sus efectos benéficos para la salud, algunos comprobados y otros en etapa de investigación. Los productos elaborados ya sea de forma industrial, artesanal o casera a base de soya, se pueden presentar como derivados de la soya.

Se delimita al producto leche de soya por ser esta la de más sencilla elaboración en relación a otros derivados, así como también por ser la de mayor aceptación y apetencia gustativa; este derivado va hacer elaborado y comercializado por los miembros de la asociación en condiciones de higiene y en un local adecuado de conformidad con lo dispuesto en el reglamento de registro y control sanitario en el capítulo IX, articulo 36 Enfoque de Control y Vigilancia Sanitaria. La presentación del mismo será en botellas de plástico esterilizadas con una capacidad de medio litro, con su respectiva etiqueta de identificación del producto, sus propiedades alimenticias y nutricionales, su porcentaje de grasas, sales, azúcares, etc.; además de los ingredientes utilizados para su elaboración como lo establece el Reglamento Sanitario Sustitutivo de Etiquetado de Alimentos Procesados para el Consumo Humano en los artículos correspondientes.

Según Valencia (2006) una alimentación balanceada para proporcionar un desarrollo saludable al individuo debe mantener: proteínas, lípidos, carbohidratos, minerales, vitaminas y calorías suficientes. En este sentido, la leche de soya contiene la proteína más completa de los vegetales porque posee todos los aminoácidos esenciales que el organismo no puede sintetizar. En su composición media, las proteínas y los lípidos representan en conjunto el 61%; el resto se divide en carbohidratos (34%) y minerales (5%). La leche de soya, además de prevenir varias enfermedades, puede ser un agente protector de las mismas; entre estas tenemos:

- Prevención del cáncer de mama y de próstata.
- Aliado contra las enfermedades del corazón.
- Alternativa para los intolerantes a la lactosa.
- Un tratamiento alterno de la osteoporosis.

- Reducción de los síntomas de la menopausia.
- Ayuda a controlar la diabetes.
- Reduce los niveles de colesterol.
- Ayuda a prevenir la caída del cabello, especialmente en los hombres.

1.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

Todo tipo de empresa, de cualquier naturaleza o magnitud deben regirse a las leyes según el territorio en el que se encuentre. Si estas leyes no se cumplieran en su totalidad las instituciones reguladoras y de control no podrían garantizar el buen funcionamiento de las mismas.

Ley orgánica de economía Popular y Solidaría

Se crea con la finalidad de redistribuir la riqueza generada por las empresas; fundamenta la cohesión, organización y solidaridad como método de subsistencia ante los grandes capitales forjados como empresas.

Título IV De las organizaciones económicas del sector asociativo. Artículos 24 y 25.

Con la intención de implementar una asociación se tomará como base lo expuesto en los artículos antes mencionados los cuales nos indican, primero el número de socios, calidad de los mismos e idénticos bienes o servicios en común; y el segundo los beneficios que obtendrán al asociarse en base a la presente ley.

Reglamento Sanitario Sustitutivo de Etiquetado de Alimentos Procesados para el Consumo Humano

La Agencia Nacional de Regulación, de Control y Vigilancia Sanitaria ARCSA, tiene entre sus principales funciones la emisión del registro sanitario, permisos de funcionamiento, control pos registro y la homologación de los mismos.

Título II, Capítulo II, Del etiquetado de alimentos procesados. Artículos 5 y 6.

A fin de garantizar la concurrencia de normas y procedimientos establecidos en las reglas de higiene se aplicará lo concerniente a lo que dispone el capítulo antes mencionado en los artículos 5 y 6 que señala: el primero.- Etiquetado para la identidad del producto conteniendo su verdadera naturaleza, composición, calidad, origen y cantidad del alimento envasado; a fin de evitar concesiones erróneas del mismo. Y el siguiente que se refiere a la autorización del etiquetado de los alimentos procesados para el consumo humano para la obtención del Registro Sanitario.

Título II, Capítulo VI, De la declaración del contenido Nutritivo. Artículo 23.

Tomando en cuenta que se va comercializar productos alimenticios nutricionales nos acogemos al artículo 23 del capítulo VI del reglamento sanitario sustitutivo de etiquetado de alimentos procesados para el consumo humano que establece: que los alimentos procesados que contemplen una declaración de propiedades que compara los niveles de nutrientes y/o el valor energético de dos o más alimentos deberán declararse conforme a la Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1334 – 3 Rotulado de Productos Alimenticios para Consumo Humano.

Título II, Capítulo VI, Control del etiquetado de alimentos procesados. Artículos 24 y 25.

Estando inmersa la asociación para la venta de productos derivados de la soya se considera implícita la necesidad de contemplar lo que establecen los artículos 24 y 25 del capítulo VI del reglamento sanitario sustitutivo de etiquetado de alimentos procesados para el consumo humano que indica, el primero la correspondencia a la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA), el control y la vigilancia del etiquetado de alimentos procesados para el consumo humano. Y el

siguiente que señala que la etiqueta de los alimentos procesados debe cumplir con lo dispuesto en el Registro Sanitario.

Ley del registro único de contribuyentes

Es aquella que vela por el cumplimiento de las normas fiscales, dictando que las asociaciones o personas que vayan a emprender una actividad económica, deben inscribirse, normando a la vez la forma en la que se lo debe hacer.

Art. 3.- De la Inscripción Obligatoria

Al constituirse la asociación en un ente jurídico para ejercer una actividad económica de comercialización de productos comestibles de hecho y de derecho está inmersa en asumir la obligatoriedad en la contribución tributaria por lo tanto se tomará en cuenta lo establecido en el artículo 3 de la ley de registro único de contribuyentes que menciona que todas las personas naturales y jurídicas, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional que generen u obtengan ganancias sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez en el Registro Único de Contribuyentes."

Art. 4.- De la inscripción

Para el trámite inherente a la obtención del Registro único de contribuyentes (RUC) se deberá acoger al artículo 4 de la ley de registro único de contribuyentes que establece que la inscripción será solicitada por los representantes legales, en las oficinas correspondientes preferentemente del domicilio fiscal del obligado.

Las personas naturales o jurídicas que adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán obtener su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades, según el caso, y de acuerdo a las normas que se establezcan en el Reglamento."

- **Requisitos para inscribir a la asociación en el Ministerio de Inclusión Económica y Social.**

PARA LA APROBACIÓN DEL ESTATUTO Y OTORGAMIENTO DE LA PERSONALIDAD JURÍDICA DE ORGANIZACIONES SOCIALES EN FORMACIÓN

1. Solicitud dirigida al/a Sr/a Directora Distrital del MIES Esmeraldas, debidamente firmado por el presidente provisional de la organización social.

2. Acta de la asamblea General Constitutiva de la organización social o copia certificado por el secretario provisional, suscrita por todos los miembros fundadores, con la siguiente información:

2.1. Nombre de la organización
2.2. Nombres y apellidos completos, nacionalidad, número de documento de identidad de cada uno de los miembros fundadores;
2.3. Voluntad de los miembros fundadores de constituir la misma;
2.4. Fines y objetivos generales que propone la organización en formación;
2.5. Nómina de la directiva provisional;
2.6. Nombres, apellidos y número de documento de identidad de la persona que se hará responsable de realizar el trámite de legalización de la organización, teléfono, correo electrónico y domicilio donde recibirá las notificaciones;
2.7. Estatutos aprobados por la asamblea; e,
2.8. Indicación del lugar en el que la organización social, en proceso de aprobación de la personalidad jurídica, tendrá su domicilio, con referencia de la calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, o correo electrónico y casilla postal, en caso de tenerlos.

3. Originales del estatuto en dos ejemplares, el mismo que establecerá y regulara como mínimo los siguientes aspectos:

3.1. Denominación, ámbito de acción y domicilio de la organización;

3.2. Alcance territorial de la organización;

3.3. Fines y objetivos, las organizaciones sociales deberán precisar si realizaran o no actividades de voluntariado de acción social y desarrollo, o programas de voluntariado.

3.4. Estructura organizacional;

3.5. Derechos y obligaciones de los miembros;

3.6. Forma de elección de las dignidades y duración en funciones;

3.7. Atribuciones y deberes de los órganos internos: directiva, administradores, y/o representante legal;

3.8. Patrimonio social y administración de recursos;

3.9. La forma y las épocas de convocar a las asambleas generales;

3.10. Quórum para la instalación de las asambleas generales y quórum decisorio;

3.11. Mecanismos de inclusión o exclusión de miembros, los mismos que deberán garantizar en todo momento el derecho al debido proceso;

3.12. Reforma(s) de estatuto(s);

3.13. Régimen de solución de controversias; y,

3.14. Causales y procedimientos de disolución y liquidación.

4. Para el caso de que participen, como expresión de la capacidad asociativa, personas jurídicas de derecho privado deberán presentar, además de los documentos señalados, actas del máximo órgano social de la organización certificadas por su secretario en las que conste la decisión de asociarse de sus miembros.

5. Copie legible certificada del documento o documentos que acrediten el patrimonio de la organización en numerario en una cuenta de integración de capital o en especies mediante declaración jurada de bienes (no existe montos mínimos)

CAPÍTULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

2.1. TIPO DE ESTUDIO

En la presente investigación se utilizó un estudio descriptivo, este permitió conocer las características de productos y servicios que se ofrecen actualmente, y se pudo describir de manera específica cada uno de ellos y ¿qué comerciante los expende? Esto permitió detallar, puntualizar y predecir las posibles situaciones y eventos que se pudieran desenlazar en el grupo focal de la asociación ante cada actividad de la misma.

2.2. MÉTODO

Dentro del marco metodológico se utilizó el método deductivo, ya que este permitió establecer de manera general el funcionamiento de las asociaciones en el Ecuador, y aspectos como su regulación según su tamaño y actividad, para luego centrar la caracterización en el sector específico al que pertenece la comercialización de la Soya.

2.3. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Para medir las variables y recolectar información necesaria para la investigación se hizo uso de técnicas e instrumentos, que de manera general constituyeron un conjunto de mecanismos dirigidos a recolectar y analizar datos; mecanismos para transmitir las opiniones, preferencias, actitudes, creencias, hábitos, intenciones y tabúes de las personas y contrastarlo con los datos que se investigaron, para así acercarnos a los hechos y acceder a la información o conocimiento necesario para moldear o mejorar los productos de la empresa. Es por ello que se utilizó:

- ✓ La observación

Se elaboró una ficha de observación, la cual ayudó a analizar y comprender a los comerciantes, identificarlos, para luego clasificarlos según el producto vendido y darles

un lugar en la estructura funcional y operativa.

- ✓ La Encuesta

Las encuestas estuvieron dirigidas a la población objeto de estudio, es decir a los comerciantes y la ciudadanía, para conocer cuáles son las inclinaciones, frecuencia, preferencia, comportamientos de los mismos. Esta técnica contribuyó en gran manera al estudio respectivo.

- ✓ El análisis de documentos

Se procedió a la revisión de libros, artículos, manuales, que se utilizó como guía durante el presente proyecto.

2.4. DISEÑO ESTADÍSTICO

2.4.1. SUJETO DE ESTUDIO

El grupo de estudio dentro de la ciudadanía de Esmeraldas en cuanto a posibles consumidores del producto leche de soya estuvo compuesto por deportistas, adolescentes y personas adultas mayores (propensas a enfermedades crónicas); y en relación a los posibles intermediarios para la comercialización del producto se consideró a las cafeterías, gimnasios, restaurantes, fruterías y tiendas.

2.4.2. POBLACIÓN DE ESTUDIO

Ambos grupos están inmersos en la población del cantón Esmeraldas cuyo número según el censo poblacional realizado por el INEC en el año 2010 es de 189.504 habitantes. Respecto a los consumidores la población adolescente considerada entre 15-18 años es de 19.731 personas, deportistas considerados entre 18-29 años es de 30.887

personas, y adultos mayores considerados entre 60-75 años de edad es de 10.945 personas, obteniendo como resultando una población de 61.563 involucrados.

2.4.3. MUESTRA

Para establecer el tamaño de la muestra se aplicó el muestreo probabilístico aleatorio, donde se le realizó la encuesta a un grupo de personas conformadas por adolescentes entre 15-18 años, deportistas entre 18-29 años y adultos mayores entre 60-75 años de edad en calidad de posibles consumidores y en lo relacionado con los intermediarios para la venta del producto se tomó en cuenta a comerciantes de cafeterías, gimnasios, restaurantes, fruterías y tiendas ubicados dentro del cantón de Esmeraldas.

Cálculo de la muestra con una población de 61.563 habitantes.

$$\eta = \frac{\mathrm{N} * \delta^2 * Z^2}{(N-1)E^2 + \delta^2 * Z^2}$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

σ= Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.

e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.

$$\eta = \frac{61.563 * 0.25 * 1.96^2}{(61.563 - 1)(0.05)^2 + 0.25 * 1{,}96^2}$$

$$\eta = \frac{59.100{,}08}{153{,}90 + 0{,}9604}$$

$$\eta = \frac{98.279{,}65}{154{,}86}$$

$$\eta = 381.62$$

Resultando una muestra de 382 personas, divididas en dos grupos 300 personas relacionadas con consumidores y 82 relacionadas con posibles intermediarios.

La encuesta a los 300 consumidores se distribuyó de la siguiente manera adolescentes el 17% esto es 51 personas, deportistas el 53% esto es 159 personas y adultos mayores el 30% esto es 90 personas; y en el caso de los 82 intermediarios se distribuyó de la siguiente manera 20 cafeterías, 8 gimnasios, 27 restaurantes, 7 fruterías y 20 tiendas . Se trabajó con un nivel de confianza del 95% y error del 5%.

CAPÍTULO III

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS EN RELACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3. ESTUDIO DE MERCADO

El autor del libro Proyectos de inversión: Formulación y Evaluación Nassir Sapag Chain fue priorizado en este proyecto porque permite tomar varios elementos de dirección y orientación como guías para estructurar el proyecto asociación de pequeños comerciantes de productos derivados de soya en la ciudad de Esmeraldas; los cuales con claridad y precisión sugieren que la obra debe tomarse como "un instrumento de información para toma de decisiones en proyectos de inversión; Análisis y evaluación del entorno (producto, demandantes, oferentes, competencia y proveedores) en donde se va a desarrollar el proyecto.

3.1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

Según (Guaman Jimenez, y otros, 2005) la soya es una planta de origen chino cuyo nombre procede del vocablo japonés "de Shoy" que significa simplemente alimento. Es considerada nutricionalmente a nivel mundial como una especie estratégica por su alto contenido en proteínas (38 a 42%) y de aceite (18 a 22%).

En Ecuador, la explotación de la soya se inició en 1973 con el cultivo de 1227 hectáreas. En la actualidad se estima que se cultivan alrededor de 65000 hectáreas, con un rendimiento promedio de 1800kg ha, valor que se considera bajo, si se tiene en cuenta el alto potencial de rendimiento (más de 4300kg ha) que poseen las variedades del INIAP actualmente cultivadas en las áreas soyeras.



Fuente: Enciclopedia virtual Medline Plus

3.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

El producto está dirigido a la población que se encuentre entre 15 - 75 años de edad; lo cual representa el 33.37% de un total de 189.504 habitantes en el cantón Esmeraldas según el censo realizado por el INEC en el año 2010, en esta proporción están comprendidos los adolescentes, deportistas y personas adultas mayores propensas a alguna enfermedad crónica determinada.

De los cuales se tomó una muestra de 300 personas para la aplicación y ejecución de la encuesta; cuyo resultado fue el siguiente: el 53% de los encuestados manifestaron que no consumen el producto, la mayoría de los cuales por no tener hábito de consumo; en tanto que el 47% respondió positivamente señalando que es un producto de apetencia nutricional, alimenticio, y energético; para obtener esta información fue necesario trasladarse a sitios deportivos, instituciones educativas y a lugares de recreación y descanso público a fin de hacer contacto con los posibles requirentes. Una vez ubicados se procedió a entablar charlas, averiguaciones y sugerencias relacionadas con la necesidad del consumo de la leche de soya.

En lo que respecta a la participación de los intermediarios en el expendio del producto según la encuesta realizada de un total de 82 encuestados el 24.39% esto es 20 cafeterías participarán en el expendio del producto; de la misma base el 9.76% esto es 8 gimnasios se incluirán en la distribución del producto y un 8.74% que corresponde a fruterías se incluyen en el expendio del producto.

De lo antes mencionado se deduce que por ser lugares de concentración en donde acuden personas que necesitan aprovechar las bondades de este producto se hace factible la comercialización y venta del mismo; existiendo la posibilidad objetiva del consumo masivo del producto es decir que puede ser consumido por cualquier tipo de persona sin restricción médica ni alimenticia como demuestra la tabla 1.

Tabla N° 1 Expendedores de leche de soya		
¿Estaría dispuesto a expender leche de soya en su negocio?		
LOCALES DE EXPENDIO	**#**	**%**
CAFETERÍAS	20	24.39
GIMNASIO	8	9,64
RESTAURANTE	27	32,53
FRUTERÍA	7	8,43
TIENDA	20	24,10
TOTAL	**82**	**100,00**

Fuente: Encuesta

3.3. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Tabla N° 2 Consumidores de leche de soya				
¿Consume usted leche de soya?				
OPCIONES	**SI**	**NO**	**SI**	**NO**
ADOLESCENTES (15-18 años)	24	27	8%	9%
DEPORTISTAS (18-29 años)	75	84	25%	28%
ADULTOS MAYORES (60-75 años)	43	47	14%	16%
TOTAL	**142**	**158**	**47%**	**53%**

Fuente: Encuesta

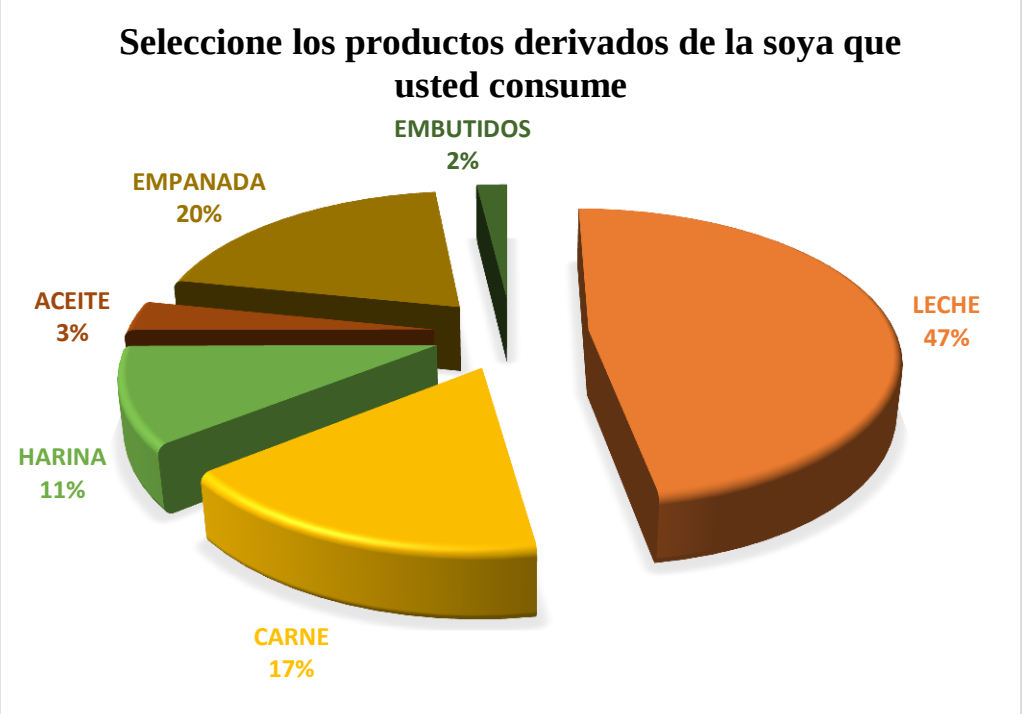
Como se puede observar en la tabla 2, el 47% de los encuestados conformados por 24 adolescentes, 75 deportistas y 43 adultos mayores, afirman consumir leche de soya; mientras que el 53% conformado por 27 adolescentes, 84 deportistas y 47 adultos mayores indica lo contrario por falta de hábito de consumo.

Las personas involucradas en el consumo de la leche de soya consideradas entre 15 – 75 años de edad según datos de la encuesta consumen en menor proporción el producto por tener conocimiento de sus propiedades nutricionales, alimenticias, energéticas y medicinales a más de lo agradable del producto; elementos que se convierten en una garantía para la adquisición y consumo del mismo; en el cual están inmersos adolescentes, deportistas y adultos mayores propensas a enfermedades crónicas.

En el gráfico 1 se demuestran los resultados de la encuesta en relación a la preferencia de los productos derivados de la soya; prevaleciendo la leche de soya con un 47%; seguido por la empanada de soya en un porcentaje de 20% y por último la carne de soya con un porcentaje del 17%; lo cual demuestra una mayor preferencia por la primera opción.

Habida cuenta que la leche de soya es el producto preferencial de los consumidores locales según la encuesta realizada; amerita centralizar la comercialización de este producto a través de la asociación.

Gráfico N° 1 Preferencia de productos de soya



En referencia a la tabla 3 se determina que el 95,33% si conocen las propiedades nutricionales que poseen los productos derivados de la soya como productos sustitutos de alimentos procesados; mientras que el 4,67% manifestaron que no, por falta de información.

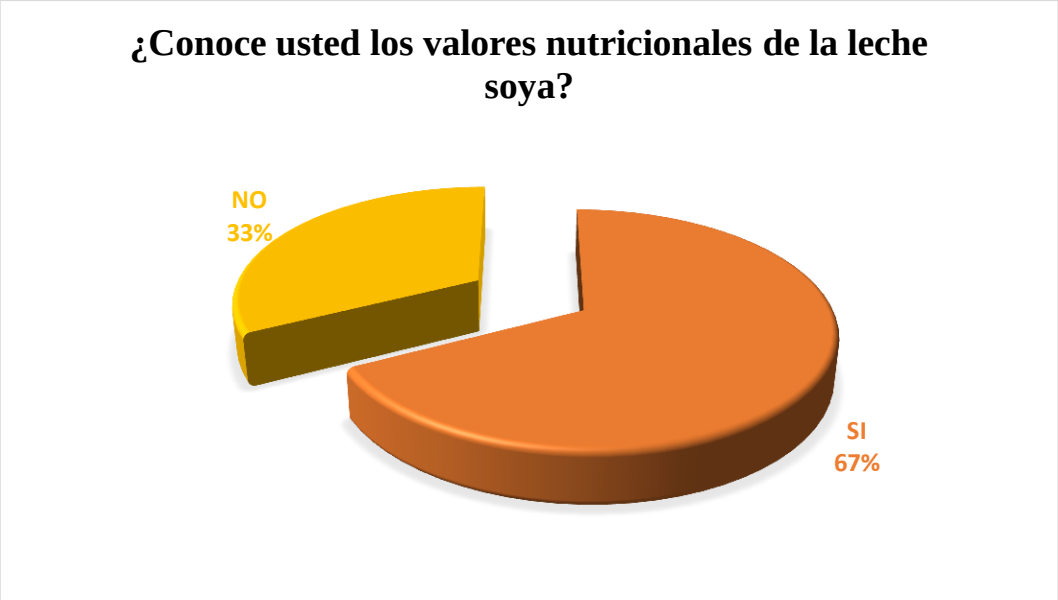
Tabla N° 3 Conocimiento de propiedades nutricionales de los productos sustitutos

¿Conoce las propiedades nutricionales que poseen los mismos, como sustitutos de alimentos procesados?		
OPCIONES	#	%
SI	286	95,33
NO	14	4,67
TOTAL	**300**	**100,00**

Fuente: Encuesta

En cuanto a intermediarios representados por cafeterías, gimnasios y fruterías, según los datos de la encuesta se pudo establecer que en su mayoría señalaron conocer los beneficios alimenticios, nutricionales, energéticos y medicinales del producto factor influyente para comprometerse en la adquisición y distribución del mismo y consecuentemente constituirse en una garantía de salida del producto sin mayores riesgos de inversión como se puede observar en el gráfico 2.

Gráfico N° 2 Conocimiento de valores nutricionales de leche de soya



En la tabla 4 se demuestra que el 62,65% de los encuestados se pronunció positivamente por la pregunta planteada mientras que el 37,35% se pronunció por el contrario por no tener afinidad con este tipo de productos.

Tabla N° 4 Posibles expendedores de leche de soya		
¿Estaría dispuesto a expender leche de soya en su negocio?		
OPCIONES	**#**	**%**
SI	51	62,65
NO	31	37,35
TOTAL	**82**	**100,00**

Fuente: Encuesta

3.4. COMPETENCIA

Se consideró como competencia a los comerciantes de este producto que mantienen su negocio en lugares estratégicos del cantón Esmeraldas; denominados Supermercados Gran "AKI", Supermercados "TIA" y Fuente de Soda "Helados de Casa" que por su tamaño, nivel de ventas, infraestructura y equipamiento de producción representa una amenaza para la asociación.

3.4.1. CARACTERÍSTICAS DE LOS COMPETIDORES

Tabla N° 5 Características del competidor Nº 1

COMPETIDOR Nº 1	CARACTERÍSTICAS
Tipo de negocio	Fuente de soda: Servicio destinado a la elaboración y expendio de Hamburguesas, sanduches, helados, salchipapas, entre otros y bebidas de consumo inmediato, tales como leche de soya, gaseosas, gelatina, aguas, gaseosas, etc. en el mismo local.
Nombre del negocio	Fuente de Soda **"Helados de Casa"**
Tamaño	Pequeño
Ubicación del negocio	Cantón Esmeraldas, parroquia Simón Plata Torres, Ciudadela Tolita #1 calle principal.
Nivel de ventas estimada	$87,50 diarios (50 unidades diarias)

Producto vendido	Leche de soya
Contenido	500ml
Precio del producto	$ 1,75
Horario de atención	16:00 – 21:00
Estrategias de ventas	Venden al por menor, su pago es en efectivo.

Tabla N° 6 Características del competidor Nº 2

COMPETIDOR Nº 2	CARACTERÍSTICAS
Tipo de negocio	Supermercado: Servicio de ventas al consumidor final de artículos de gran consumo alimentario, y en menor medida, dado su menor superficie comercial, electrónica, algo de textil y bazar
Nombre del negocio	Supermercados **"GRAN AKI"**
Tamaño	Grande
Ubicación del negocio	Cantón Esmeraldas, parroquia Bartolomé Ruiz, Centro Comercial "Multiplaza".
Nivel de ventas estimada	$491,70 diarios (110 unidades diarias)
Producto vendido	Leche de soya "Vive Soy"
Contenido	1 litro
Precio del producto	$ 4,47
Horario de atención	10:00 – 20:00
Estrategias de ventas	Venden al por mayor y menor, su pago es en efectivo y con tarjetas de débito y crédito.

Tabla N° 7 Características del competidor Nº 3

COMPETIDOR Nº 3	CARACTERÍSTICAS
Tipo de negocio	Supermercado: Servicio de ventas al consumidor final de artículos de gran consumo alimentario, y en menor medida, dado su menor superficie comercial, electrónica, algo de textil y bazar.
Nombre del negocio	Supermercados **"TIA"**
Tamaño	Grande

Ubicación del negocio	Cantón Esmeraldas, parroquia Esmeraldas, Avenida Bolívar entre calles Vicente Rocafuerte y 10 de agosto.
Nivel de ventas estimada	$67,50 diarios (75 unidades diarias)
Producto vendido	Leche de soya "Bebida de Soya" marca oriental
Contenido	240 ml
Precio del producto	$ 0,90
Horario de atención	10:30 – 19:30
Estrategias de ventas	Venden al por mayor y menor, su pago es en efectivo y con tarjetas de débito y crédito.

3.5. PRODUCTO

Tabla N° 8 Valores Nutricionales de la leche de soya

PRODUCTO	CALORÍAS	PROTEÍNAS	HIDRATOS DE CARBONO	GRASAS	COLESTEROL
Leche de soya	36 kcal	3,4g	2,2g	1,5g	0mg

Vitaminas	Minerales
Vitamina B1	0,08 mg
Calcio	21 mg
Vitamina B2	0,03 mg
Fósforo	48 mg
Vitamina B3	0,2 mg
Hierro	0,8 mg

3.6. CANAL DE DISTRIBUCIÓN

La asociación realiza la distribución de sus productos de manera directa, ya que elabora y oferta sus productos para los intermediarios así como también para el consumidor final.

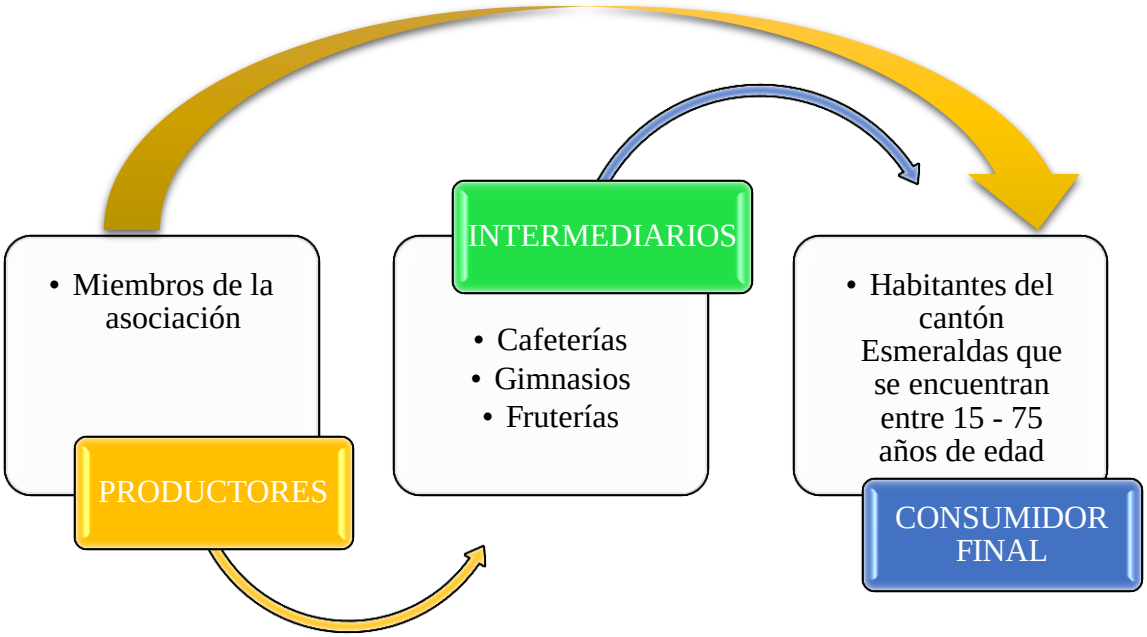


Gráfico N° 3 Canal de Distribución

3.7. PROVEEDORES

Tabla N° 9 Nombre de Proveedores

EMPRESA	PRODUCTO	DIRECCIÓN	CONTACTO
Alma Indelira Ramírez Zamora	Materia prima (granos de soya)	Calle A. Perdomo Franco entre Colón y Olmedo	062722-568
Almacenes AGROindustrias	Maquinaria	Guayaquil	042306-256
DELTAPLASTIC	Insumos (botellas plásticas)	Guayaquil	042851-217
Indumaster	Muebles de oficina	Colon y Piedrahita	062452-172
Almacén Álvaro Sánchez	Electrodomésticos y enseres	Colón entre Piedrahita y 9 de Octubre	062-716-724
Supercentro Ferretero KIWI	Útiles de limpieza, Equipos eléctricos y Muebles de oficina	Pedro Vicente Maldonado y Manabí-cc.Multiplaza	062710658
Almacén Compu Fácil	Equipo de computación	Manuela Cañizares entre Olmedo y Colón	062-711-573
AVITRONIX	Equipo de oficina (caja registradora)	Mejía y Olmedo	062711-573
Almacenes La Ganga	Equipos de oficina (vitrina)	Pedro Vicente Maldonado y Manabí-cc.Multiplaza	062704 – 456
Supermercado AKÍ	Utensilios de cocina	Pedro Vicente Maldonado y Manabí-cc.Multiplaza	062711-623

3.8. MERCADO POTENCIAL

Conociendo que existen razones tanto de salud, como de complementar la nutrición en el análisis de este proyecto se ha identificado como demanda potencial de la asociación de pequeños comerciantes de los productos derivados de la soya (leche de soya) a la población esmeraldeña que se encuentra entre 15 - 75 años de edad que constituye el 33,37% (61.563 personas) de un total de 189.504 habitantes según el INEC; de esta cantidad se considera el porcentaje que consume leche de soya por cada grupo: adolescentes 19.731 de estos el 8% consume; deportistas 30.887 de estos el 25% consume y adultos mayores 10.945 de estos el 14% consume; con lo cual se obtiene un total de 10.833 personas que se define como demanda.

En las edades comprendidas entre 15 - 18 años consumen la leche de soya debido a que en la etapa adolescente ayuda a su crecimiento; en las edades entre 18 – 29 años de edad que realizan actividades deportivas les ayuda a obtener mayor rendimiento en las mismas; y en las edades comprendidas entre 60 - 75 años el consumo de leche de soya contribuye a suplir la leche de vaca por su intolerancia a la lactosa así como también para prevenir enfermedades tipo crónico tales como cáncer de próstata, osteoporosis, cáncer de mama, entre otras.

3.9. OFERTA

Con el propósito de ilustrar la incidencia y las particularidades existentes dentro de la oferta de la leche de soya en el cantón Esmeraldas a continuación se detalla cada uno de sus aspectos en los diferentes ítems.

3.9.1. CÁLCULO DE LA OFERTA ACTUAL

Tabla N° 10 Monto de ventas históricas de leche de soya en Esmeraldas

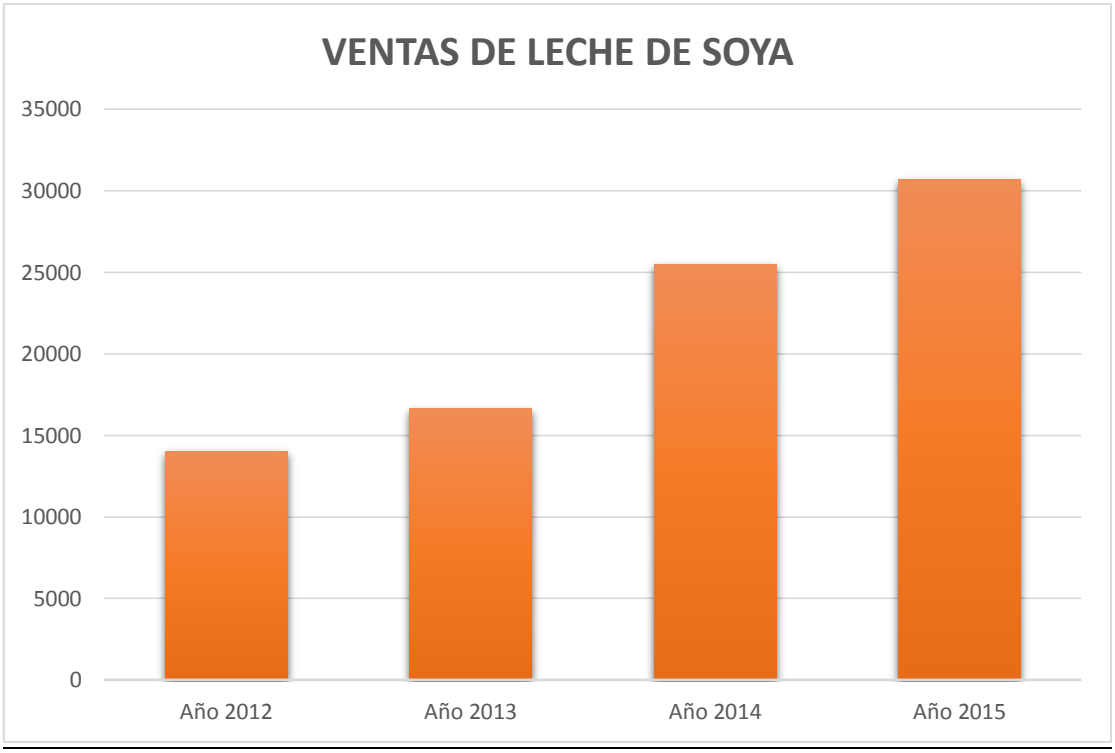
En miles de litros

PERÍODO (x)	AÑO	OFERTA (Y) EN LITROS	XY	X2	Y2
1	2012	14040	14040	1	**197121600**
2	2013	16640	33280	4	**276889600**

3	2014	25480	76440	9	**649230400**
4	2015	30680	122720	16	**941262400**
TOTAL		**86840**	**246480**	**30**	**2064504000**
	PROMEDIO DE Y	**21710**			

PROMEDIO	**2**
B1	**7257**
B0	**3570**

Gráfico N° 4 Monto de ventas de leche de soya en Litros



Fuente: Encuesta

En el gráfico # 4 se demuestra el índice progresivo de incremento de ventas en litros de leche de soya comprendido entre los años 2012 – 2015; el mismo que se produce a consecuencia de factores tales como: incremento del hábito de consumo, mejor

información sobre los beneficios del producto y mayor convencimiento de los beneficios nutritivos y curativos del producto, entre otros.

3.9.2. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

En la tabla # 11 se expresa la nómina de los miembros de la asociación quienes se caracterizan por comercializar el producto leche de soya de manera artesanal en sitios estratégicos y céntricos de la ciudad de Esmeraldas.

Tabla N°11 Nómina de miembros de la asociación

SOCIOS	UBICACIÓN
Alma Indelira Ramírez Zamora	Calle A. Perdomo Franco entre Sucre y Olmedo
Audi Dino Troncoso Cárdenas	Av. Eloy Alfaro y Piedrahita
Nancy Viviana Morejón Manzano	Av. Eloy Alfaro entre Piedrahita y 9 de Octubre
Roberto Francisco Loja Pesantez	Av. Eloy Alfaro y Espejo
Rosa Lagos	Av. Colón y Mejía

Los miembros de la asociación antes mencionados vienen desarrollando su actividad económica en condiciones precarias; es decir, en envases sin el etiquetado correspondiente, sin el sello de seguridad, sin la certificación de las entidades de salud y municipales, en sitios inadecuados en cuanto al ambiente, etc.

El promedio total de ventas mensuales va desde $200 a $2.000 dólares laborando 6 días por semana.

Los comerciantes no cuentan con estrategias de ventas estructuradas y debidamente planificadas puesto que se limitan a la comercialización del producto en forma doméstica y en condiciones poco actas.

3.9.3. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

La importancia de la evaluación del proyecto es el análisis de la situación proyectada de acuerdo a la oferta actual de la leche de soya en base a la información histórica y vigente analizada; con lo cual se supone la proyección de la oferta total determinada.

Una vez aplicada la fórmula para el cálculo de la oferta actual, se obtuvo el valor de B1 y B0, lo cual permite aplicar la fórmula de proyección de la oferta, con perspectiva a la vida útil del proyecto como se demuestra en la tabla # 12.

PROMEDIO	**2**
B1	**7257**
B0	**3570**

Tabla N° 12 Proyección de la Oferta

En miles de unidades (500 ml)

AÑOS	B0	B1	a	OFERTA TOTAL ARTESANAL	OFERTA TOTAL TECNIFICADA
2015	3570	7257	5	39,855	1,537,536
2016	3570	7257	6	47,112	1,559,677
2017	3570	7257	7	54,369	1,582,136
2018	3570	7257	8	61,626	1,604,919
2019	3570	7257	9	68,883	1,628,030

Fórmula para cálculo proyección de la oferta

$$B0 + B1 \quad (a) = P.O$$

Considerando que la asociación implementará tecnología utilizando dos máquinas procesadoras de leche de soya; y tomando en cuenta que el horario productivo será un día por semana de 8:00 a 16:00 horas (8 horas). El nivel de producción que se obtendría según la capacidad de cada máquina es de 1848 botellas de 500ml; por dos da un total de 3696 unidades de 500ml, proyectadas al 2015 da un total de 1,537.536; la misma que

se irá incrementando según el índice de crecimiento proporcionado por el INEC como se observa en la tabla N°12.

3.10. DEMANDA

A propósito de establecer el cálculo de la demanda existente y proyección de demanda se detalla a continuación la información correspondiente al respecto.

3.10.1. CÁLCULO DE DEMANDA ACTUAL

El universo de posibles consumidores del producto leche de soya se estima en 61.563 personas; de esta cantidad se considera el porcentaje que consume el producto por cada grupo: adolescentes 19.731 de estos el 8% consume; deportistas 30.887 de estos el 25% consume y adultos mayores 10.945 de estos el 14% consume; con lo cual se obtiene un total de 10.833 personas que constituyen los consumidores potenciales del mismo producto de acuerdo a la encuesta.

En lo referente al consumo del producto ya indicado, el sector deportista señaló que el consumo de éste, es de manera regular, esto es 1 unidad pasando un día aproximadamente 3 por semana desde el punto de vista energético; en lo que respecta al sector adolescente según la encuesta, se visualiza que consumen 1 unidad por semana como complemento nutricional; y, el sector de personas propensas a enfermedades crónicas de acuerdo a la encuesta se establece que el consumo del producto es de 3 unidades por semana aproximadamente desde el punto de vista preventivo y curativo como se visualiza en la tabla # 13.

Población total del cantón Esmeraldas = 189.504 personas aproximadamente.

El 33.37% del marco referencial del total de una población de 189.504 significa 61.563 personas para la segmentación del mercado.

Tabla N° 13 Cálculo demanda actual

En miles de unidades (500ml)

Descripción	Porcentaje de demanda	Cantidad de demandantes (personas)	Consumo semanal en botellas de 500ml	Demanda total semanal (unidades)
Adolescentes	8%	1578	1	1578
Deportistas	25%	7722	3	23166
Adultos mayores	14%	1532	2	3064
	47%	**10833**	**6**	**27809**
Numero de semanas al año				52
DEMANDA ANUAL				**1,446.068**

Fuente: Encuesta

NOTA: Información proporcionada por la muestra efectuada a los consumidores finales.

- ✓ Consumo promedio semanal: $\frac{27.809}{10.833}$ = 3 botellas de 500ml.

3.10.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

La importancia de la evaluación del proyecto es el análisis de la situación proyectada de acuerdo a la demanda actual de la leche de soya en base a la información histórica y vigente analizada; con lo cual se supone la proyección de la demanda total determinada.

- Índice de crecimiento: 1,44%

Tabla N° 14 Proyección de la demanda

En miles de unidades (500 ml)

Años	Consumo promedio por persona anual	Población Total	Demanda total
2015	156	10833	1,689,948
2016	156	10989	1,714,283
2017	156	11147	1,738,969
2018	156	11308	1,764,010
2019	156	11471	1,789,412

Fuente: Encuesta

3.10.3. DEMANDA INSATISFECHA

En los resultados del cálculo comparativo entre la oferta y la demanda se puede notar que los productores-comerciantes de la leche de soya para el año 2015 y sucesivamente han cubierto el mercado de la demanda anual en un 90%; quedando expresada la oportunidad para la creación y funcionamiento de nuevas organizaciones micro empresariales.

Tabla N°15 Demanda Insatisfecha

En miles de unidades (500 ml)

AÑOS	OFERTA TOTAL TECNIFICADA	DEMANDA TOTAL	DEMANDA INSATISFECHA
2015	1,537,536	1,689,948	152,412
2016	1,559,677	1,714,283	154,606
2017	1,582,136	1,738,969	156,833
2018	1,604,919	1,764,010	159,091
2019	1,628,030	1,789,412	161,382

Fuente: Encuesta

Como se demuestra en tabla N° 14 existe un porcentaje de la demanda que no está siendo atendida que representa el 10% o 152,412 en el año 2015, lo cual amerita la oportunidad para creación de nuevas microempresas productoras y comercializadoras de leche de soya.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Los miembros de la asociación a fin de garantizar mejores condiciones de producción estiman conveniente elaborar y comercializar la leche de soya de manera conjunta, con la finalidad de unificar y mantener aspectos tales como: calidad, presentación y lugar de expendio.

La estructura administrativa de la Asociación de Pequeños Comerciantes de leche de soya, se enuncia a continuación:



Gráfico N° 5 Organigrama Estructural

4.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

- **Junta general de socios:** En esta sección se van a cumplir acuerdos de la junta administrativa de la asociación con el afán de tomar las decisiones que favorezcan a todos sus miembros, además se va a vigilar el cumplimiento de todos los departamentos y concomitantemente se van a coordinar todas las actividades a realizar dentro de la asociación.

Puesto	Administrador
Perfil:	
Edad: 30 - 45 años **Título :** Titulo de tercer nivel en administración de empresas **Requisitos:** ➢ **Experiencia laboral:** Dos años en el campo laboral y trabajos relacionados con administración. ➢ Disposición y capacidad para trabajar en equipo. ➢ Con actitudes para planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades inherentes a la microempresa. ➢ Con relieve ético y moral.	
Funciones: ➢ Representante legal de la microempresa en todos los eventos que lo requiera. ➢ Ejecutar la toma de decisiones y prever soluciones a conflictos de la microempresa. ➢ Tomar medidas de motivación para garantizar el buen desenvolvimiento de los miembros de la microempresa. ➢ Elaborar métodos eficientes en el manejo de los sistemas de venta que la microempresa ofrece. ➢ Vigilar y controlar el orden de los pedidos y el estado de la materia prima. ➢ Asegurar que la microempresa produzca de forma eficiente sus productos. ➢ Desarrollar estrategias para el buen funcionamiento de la microempresa. ➢ Medir recursos y planear su aplicación de tal manera que beneficie en gran	

medida a la microempresa.

- Vinculación permanente y objetiva con los clientes.
- Establecer buenas relaciones y comunicación con todos los miembros de la microempresa.
- Programar y organizar jornadas de capacitación y evaluación en el desempeño de los miembros de la microempresa.

Puesto	Secretaria
Perfil:	
Edad: 24 – 31 años **Título :** Bachiller en Secretariado **Requisitos:** ➢ **Experiencia laboral:** Dos años en el campo laboral. ➢ Responsabilidad y puntualidad en todas las tareas encomendadas. ➢ Con relieve ético y moral.	
Funciones: ➢ Cumplir con la misión, visión y valores de la microempresa. ➢ Cumplir con las políticas reglamentos y normas vigentes en la microempresa. ➢ Responder por los documentos como pedidos, facturas y resoluciones de la microempresa. ➢ Llevar de forma ordenada todos los documentos relacionados con la microempresa. ➢ Contestar llamadas y tomas nota de pedidos, llamar a clientes y proveedores. ➢ Archivar los documentos en el momento en que se generen para llevar un mejor control y organización de los mismos. ➢ Atender a los clientes y aclarar inquietudes existentes de los mismos.	

Puesto	Contador – Tesorero

Perfil:

Edad: 30 – 45 años

Título : Titulo de tercer nivel en Contabilidad

Requisitos:

- **Experiencia laboral:** Tres años en el campo laboral contable.
- Tener conocimientos de la ética profesional del contador.
- Con relieve moral.

Funciones:

- Cumplir con las políticas reglamentos y normas vigentes en la microempresa.
- Contribuir con eficiencia y eficacia en la ejecución de todos los procesos de la microempresa.
- Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la microempresa compatibles con las leyes y reglamentos de la contabilidad, manejo de inventarios, tablas salariales, etc.
- Tener clara la misión, visión y valores de la microempresa.
- Cumplir con los principios de honestidad y ética en la realización de su trabajo.
- Avalar y aprobar por medio de su firma la contabilidad de la microempresa, pago de impuestos y demás requisitos de ley.
- Hacer cobros de facturas.
- Realizar los pagos de la microempresa.
- Efectuar consignaciones a los proveedores.
- Informar de manera oportuna, eficaz y fidedigna a la administración de la microempresa.
- Asesorar a la secretaria sobre la contabilidad de la microempresa.
- Asesorar a la microempresa sobre cualquier aspecto contable.

Puesto	Operarios
Perfil:	
Edad: 20 – 50 años **Título :** Bachiller **Requisitos:** ➢ **Experiencia laboral:** Un año en el campo laboral. ➢ Conocimiento en maquinaria de producción. ➢ Disposición y capacidad para trabajar en equipo.	
Funciones: ➢ Realizar diariamente el aseo y desinfección de las instalaciones e informar algún problema existente en las mismas. ➢ Efectuar revisión detallada y minuciosa de la materia prima. ➢ Revisar y asear diariamente las maquinarias e informar de inmediato algún problema de las mismas. ➢ Elaborar, revisar, empacar y ordenar los productos terminados en el área correspondiente. ➢ Elaborar registros de la materia prima, consumo y producción diaria del producto (leche de soya).	

Puesto	Guardián de seguridad
Perfil:	
Edad: 25 – 35 años **Título :** Bachiller **Requisitos:** ➢ Pertenecer a una empresa de seguridad privada. ➢ Tener responsabilidad y puntualidad en su trabajo. ➢ Conocimientos en seguridad industrial.	
Funciones: ➢ Velar por la seguridad del local, clientes y miembros de la microempresa. ➢ Abrir la puerta a los clientes. ➢ Ayudar a estacionar de forma ordenada los clientes si se presenta el caso.	

4.2. RAZÓN SOCIAL DE LA MICROEMPRESA

Del análisis y socialización en relación con el nombre de la microempresa se resolvió identificarla con la siguiente denominación; por ser términos relacionados con el producto y el origen de su elaboración.

Soya-Green

4.3. TITULARIDAD DE PROPIEDAD DE LA EMPRESA

Con el propósito de emprender esta innovadora idea negocio se presenta la necesidad de crear a la microempresa como asociación de acuerdo a lo que establece la Ley de Economía Popular y Solidaria en su art. 24 debe contar con lo siguiente:

- Debe contar al menos con cinco socios que sean personas naturales, productores independientes.
- Deben tener bienes y servicios idénticos o complementarios establecidos con el objeto de abastecer a sus asociados de materia prima, insumos, herramientas y equipos.
- Deben comercializar en forma conjunta su producción mejorando su capacidad competitiva e implementando economías a escala, mediante la aplicación de mecanismos de cooperación.
- Se pueden constituir asociaciones en cualquiera de las actividades económicas, con excepción de la vivienda, ahorro y crédito, transportes y trabajo asociado.

En cuanto a los pasos a seguir para su constitución la ley antes mencionada lo describe en su Título Cuarto De las organizaciones económicas del sector asociativo el mismo que indica:

Constitución - Art.- 25.- Las asociaciones productivas o de servicios, adquirirán personalidad jurídica, mediante resolución emitida por el Instituto, luego de verificado el cumplimiento de los requisitos que constarán en el Reglamento de la presente ley y para ejercer los derechos y cumplir las obligaciones previstas en la misma, se registrarán en el Instituto y se someterán a la supervisión de la Superintendencia.

Asociados y organización interna - Art.- 26.- Los requisitos para la admisión de asociados, así como sus derechos, obligaciones y las causas y procedimiento de sanciones; su forma de gobierno y administración interna, constarán en el estatuto de cada organización, que contemplará la existencia de un órgano de gobierno, como máxima autoridad interna; un órgano directivo; un órgano de control social interno; y, un administrador, que tendrá la representación legal, todos ellos elegidos por mayoría absoluta de sus asociados, en votación secreta y sujetos a rendición de cuentas, alternabilidad y revocatoria del mandato.

La calidad de asociado en estas formas organizativas, es intransferible e intransmisible y, en caso de pérdida de la misma, no genera derecho a reembolso de cuotas, ni bienes de ninguna naturaleza.

Fondo social - Art.- 27.- El fondo social de las asociaciones, estará constituido por las cuotas de admisión de sus asociados, que tienen el carácter de no reembolsables; por las cuotas ordinarias y extraordinarias; y por los remanentes del ejercicio económico, que no serán susceptibles de distribución entre los asociados.

Irrepartibilidad del fondo social - Art.- 28.- El fondo social por su propia naturaleza, es irrepartible y, en caso de liquidación de la asociación, incrementará el presupuesto de educación y capacitación del Instituto, el mismo que lo destinará al cumplimiento de sus funciones en el domicilio de la asociación liquidada.

Integración - Art. 29.- Las formas y objetivos de la integración serán determinadas libremente por las asociaciones de acuerdo con sus intereses y necesidades y en el marco de los valores y prácticas de la economía popular y solidaria.

4.4. LOGOTIPO



Significado de colores:

Color blanco

Representa la pureza del producto y la higiene en su elaboración.

Color rojo

Este color fue escogido porque representa fortaleza y atracción logrando con ello mantener firme la atención del cliente.

Color verde

Representa el espacio físico del slogan de la provincia en donde se elabora el producto.

4.5. SLOGAN

El lema con el que la microempresa se dará a conocer ha sido escogido con la idea de llegar con mayor efectividad al consumidor creando una mayor atracción y motivación para el consumo del producto.

Recárgate....Vive con energías!!

4.6. TIPO DE EMPRESA

Soya-Green se constituirá como asociación regida por las normativas y leyes vigentes dentro del país establecidas por la Ley de Economía Popular y Solidaria.

Se entiende por asociación a microempresas establecidas con un mínimo de cinco socios que se organizan bajo esta modalidad de manera libre y voluntaria para lograr objetivos económicos y sociales comunes.

4.7. BASE FILOSÓFICA

La microempresa se ha propuesto como objetivo ofrecer un producto de calidad en cuanto a higiene, etiquetado y envase, a sus clientes; y a la vez garantizando un stock del producto permanente en el mercado.

Para viabilizar esta iniciativa se ha planteado la siguiente estructura administrativa.

4.7.1. MISIÓN

Ofrecer a los clientes un producto saludable rico en valores nutricionales, energéticos y curativos de manera permanente en óptimas condiciones de higiene y presentación.

4.7.2. VISIÓN

Constituirse en una reconocida microempresa productora y comercializadora de leche de soya para satisfacer el mercado local con proyección a ampliación del mismo en otras ciudades.

4.7.3. OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Dentro de este contexto se definirán las metas de la microempresa desde diferentes aspectos:

- Promover la socialización de los beneficios alimenticios, nutritivos y medicinales del producto a los clientes con afán de afianzar el consumo del mismo.

- Garantizar una actividad económica permanente y estable a los socios a fin de posesionarnos en la organización para su progreso y bienestar.

- Implementar y ejecutar estrategias de publicidad y promoción capaces de mejorar la demanda del producto.

4.7.4. VALORES CORPORATIVOS

Los miembros de la microempresa para lograr una conducta creativa y favorable dentro de la misma contarán con valores tales como: puntualidad, responsabilidad, respeto, honestidad, trabajo en equipo y calidad.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO TÉCNICO

En la lógica del conocimiento la base para estudios posteriores es el estudio técnico, lo que implica un análisis profundo y objetivo de las características y particularidades principales de la microempresa; esto es, la utilización de equipos, muebles, insumos y personal, los mismos que deben ser convertidos en unidades monetarias con la finalidad de alcanzar los objetivos productivos propuestos en base a las inversiones que se analizarán posteriormente.

5.1. PROCESOS

La ingeniería del proyecto se enmarca en aspectos técnicos relacionados a la instalación de la microempresa "Soya-Green" junto al estudio de su infraestructura; además de la descripción del proceso de compra a proveedores de la materia prima y el proceso de venta a intermediarios y consumidores finales.

Para una descripción eficiente de los procedimientos a efectuarse se utilizará la técnica de diagramas de flujo, a fin de permitir a los interesados entender y visualizar de mejor manera las actividades a realizarse en la microempresa a emprender.

5.1.1. PROCESO DE COMPRA DE LA MICROEMPRESA AL PROVEEDOR

En el Gráfico # 6 se describen de manera sistemática los procedimientos necesarios para realizar la compra adecuada de la materia prima.

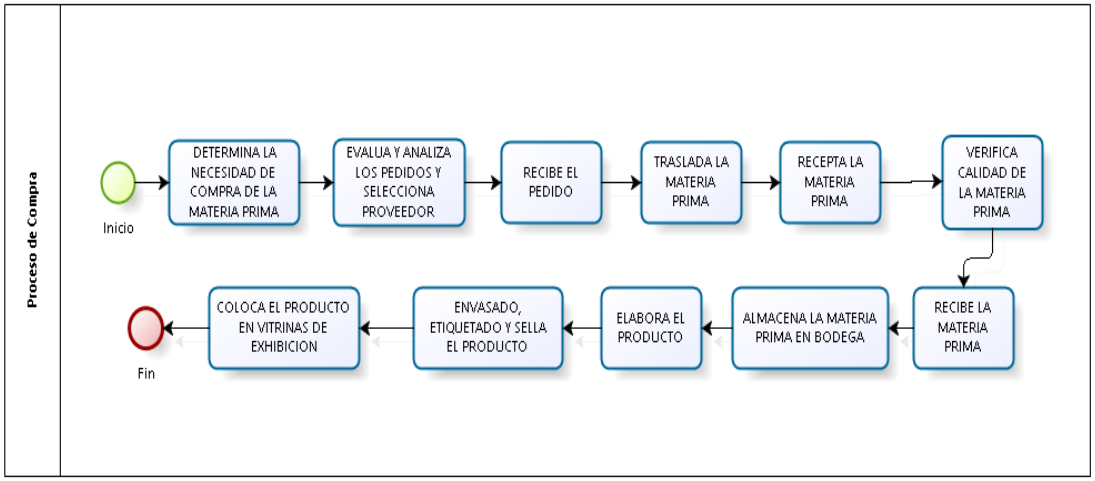


Gráfico N° 6 Diagrama de flujo del proceso de compra al proveedor

El proceso de compra al proveedor se lo realiza en forma directa y específica contemplando parámetros de la calidad en la materia prima.

El objetivo principal del proceso antes mencionado consiste en indicar los pasos a seguir desde la generación de la necesidad de compra hasta la llegada a bodega para su proceso de elaboración y posterior venta.

En el siguiente esquema se describen los pasos de manera ordenada y consecutiva con la finalidad de dar a conocer de manera más concreta los procedimientos en cada uno de estos.

1.1 Flujo de proceso de compra

1.1.1. Elementos del proceso

1.1.1.1. Inicio

1.1.1.2. Determina la necesidad de compra de la materia prima

Descripción

Se realiza la orden de compra tomando en cuenta que cantidad de materia prima se necesita para la producción.

1.1.1.3 Evalúa y analiza los pedidos y selecciona proveedor

Descripción

Se verifica que la cantidad de pedido sea la necesaria y una vez identificado el proveedor se procede a la elaboración de la orden de pedido.

1.1.1.4 Recibe el pedido

Descripción

El encargado de bodega verifica previamente que el pedido este completo.

1.1.1.5 Traslada la materia prima

Descripción

Se procede a trasladar la materia prima hacia la microempresa tomando las medidas necesarias para que no haya inconvenientes a futuro.

1.1.1.6 Recepta la materia prima

Descripción

Aquí se procede a receptar la materia prima en el negocio.

1.1.1.7 Verifica calidad de la materia prima

Descripción

Aquí se verifica que la materia prima se encuentre en buenas condiciones.

1.1.1.8 Recibe la materia prima

Descripción

Una vez cumpliendo con las determinadas condiciones se procede a recibir la materia prima.

1.1.1.9 Almacena la materia prima en bodega

Descripción

Una vez recibida se procede almacenarla en bodegas con su respectiva protección para conservar su calidad.

1.1.1.10 Elabora el producto

Descripción

Se procede a elaborar la leche de soya aplicando los pasos inherentes a su producción.

1.1.1.11 Envasado, etiquetado y sella el producto

Descripción

Una vez elaborado el producto se procede a envasar, etiquetar y sellar el mismo.

1.1.1.12 Coloca el producto en vitrinas de exhibición

Descripción

Se realiza la exhibición del producto en las respectivas vitrinas para su comercialización.

1.1.1.13 Fin

5.1.2. PROCESO DE ELABORACIÓN DE LECHE DE SOYA

- Con este requerimiento se producen 8 unidades de leche de soya de 500ml.

REQ. UNITARIO	UNIDAD DE MEDIDA	MATERIALES	COSTO UNITARIO	TOTAL
5	LITRO	Agua	0,0005	0,0023
1	LIBRA	Soya	0,5500	0,5500
8	UNIDAD	Botella plástica	0,2700	2,1600
8	UNIDAD	Etiqueta	0,0500	0,4000
1	UNIDAD	Canela	0,0200	0,0200
		COSTO TOTAL		3,13

Para la provisión del producto se realizará el alquiler de un vehículo tipo camioneta, con la cual se transportará la materia prima (quintales de soya) desde el lugar de acopio (Calle A. Perdomo Franco entre Sucre y Olmedo) hasta el sitio de procesamiento donde se encuentra ubicada de la asociación.

Como perspectiva para la producción de leche de soya la asociación ha considerado adquirir dos maquinas combinadas procesadoras de leche de soya marca HARDMAN (CHINA); en acero inoxidable, con control de temperatura, 220V 60hz. La misma que tiene una capacidad de procesamiento de 105 KG/H lo que significa 924 litros por hora; como la comercialización se pretende realizar en botellas de 500ml esto sería 1848 botellas de 500ml; esto por dos máquinas da un total de 3696 unidades de 500ml por hora.

	PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LECHE DE SOYA	TIEMPO POR PROCESO
	1.- Los granos de soya son seleccionados, lavados y remojados por aproximadamente 8 horas, con agua suficiente para cubrirla. El agua se cambia cada 2 horas para que no tome un mal sabor.	8 horas
	2.- Una vez cumplido el tiempo, se pone a cocinar a una temperatura entre 95-100°C. con el agua por 5 horas.	5 horas
	3.- Luego el agua se retira y se le coloca una nueva que previamente ha sido hervida y esta caliente y se la deja reposar por 4 horas.	4 horas
	4.- Ya fría se lleva a la máquina procesadora por 4 horas, donde se tritura y se separa la leche de la masa restante.	4 horas
	5.- La leche es pasada por un colador por 2 horas para quitarle un poco más de residuos.	2 horas
	6.- Cuando está terminada se realiza un enfriamiento rápido a 30°C. Se le añade azúcar morena y sal al gusto. Una vez que la leche alcanza temperaturas entre los 30-37°C se procede a envasar el producto.	0 horas
	7.- Se obtiene una deliciosa y nutritiva leche lista para el consumo humano, que puede ser utilizada igual que la leche de vaca. Posterior al envasado colocar en refrigeración en un rango de temperatura de 4-6°C.	0 horas

Nota: Con este flujo de procesos con tiempo se obtienen 240 unidades de 500ml.

5.2.LOCALIZACIÓN

La ubicación de la microempresa constituye un aspecto importante para la ejecución del proyecto, habida cuenta que si se localiza en un lugar estratégico ayuda al éxito y en caso contrario al fracaso en las ventas de la misma.

En el caso de esta microempresa la ubicación estará localizada en el centro de la ciudad de Esmeraldas, específicamente en la calle Mejía intersección de las avenidas Colón y Eloy Alfaro, se escogió este sitio debido a que existe un local adecuado disponible en arriendo para el funcionamiento de la microempresa.

Para concretar lo antes mencionados se consideran los siguientes parámetros:

- **Infraestructura y servicios básicos:** La construcción en donde funcionará la microempresa es de hormigón armado con una extensión de 6m de ancho por 12 metros de largo es decir 72m2, lo que constituye un espacio amplio y suficientemente adecuado para el desempeño del negocio a emprender.

- **Acceso al mercado objetivo:** El mercado objetivo de este proyecto está constituido por personas entre 15-34 años de edad entre adolescentes, deportistas y adultos mayores que circulan por este sector para acudir a los gimnasios, unidades educativas y espacios de descanso y recreación; además la existencia cercana de los posibles intermediarios para la venta del producto como son cafeterías, gimnasios y fruterías.

- **Vías de comunicación y movilidad:** Gracias a la preocupación de las autoridades municipales las calles y avenidas se mantienen en buen estado lo cual facilita la circulación permanente peatonal, del transporte público y privado por el sector logrando así la posibilidad de mayor congruencia de personas.

- **Posibilidad de locales de competencia:** En el sector donde se pretende ubicar la microempresa no se encuentran otros locales comerciales con las mismas

características, lo cual prevé óptimos resultados en virtud de que no contará con una competencia cercana y directa.

Macro – localización:

La microempresa "Soya-Green" estará localizada en la parte céntrica de la ciudad de Esmeraldas correspondiente a la parroquia Esmeraldas, en la calle Mejía entre las avenidas Eloy Alfaro y Colón frente al jardín María Montessori como se puede visualizar en el gráfico # 7.



Gráfico N° 7 Localización Específica – Calle Mejía entre avenidas Colon y Eloy Alfaro

En el grafico #8 se puede apreciar la ubicación de la microempresa descrita anteriormente.



Gráfico N° 8 Croquis de ubicación de Soya-Green

Micro - localización:

La adecuada distribución de la microempresa depende de la correcta ubicación de sus maquinarias, equipos, muebles, equipos informáticos y de comercialización además de otros factores que inciden y complementan la actividad comercial.

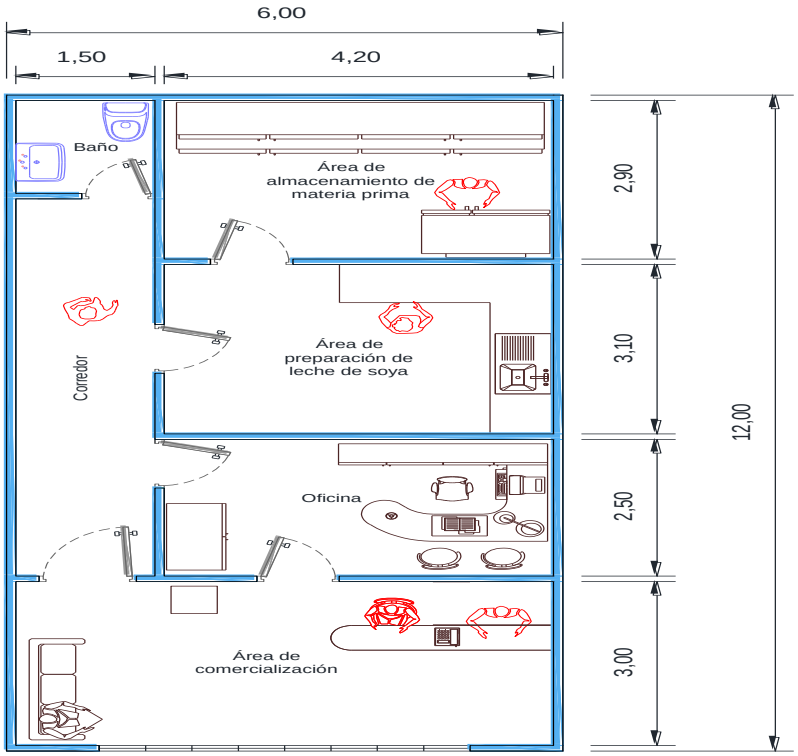


Gráfico N° 9 Instalaciones - Plano en planta de micro-empresa "Soya-Green"

La estructura del local en cuanto a sus dimensiones 72m2 según el grafico # 9, permite ubicar en la parte delantera el área de comercialización del producto que comprende la exhibición del mismo en perchas metálicas además de vitrina congelador, espacio del ingreso del cliente, valla publicitaria y el sitio del impulsador seguido va el área administrativa con los espacios para el administrador y contador/tesorero luego el área de producción de la leche de soya en donde actúa el personal que elabora el producto conjuntamente con la maquinaria, utensilios e insumos para el efecto y por último el área de almacenamiento de materia prima provista de perchas metálicas y condiciones específicos para el mantenimiento en buen estado de la materia prima.

5.3.REQUERIMIENTO

El personal requerido para la administración de la microempresa deberá tener conocimientos y capacidades acordes a las funciones que va a desempeñar; esto es, administración, contabilidad/tesorería, secretariado, marketing y seguridad industrial; cuyos perfiles corresponderán a cada uno de los requerimientos. Condiciones y particularidades que serán publicadas en el diario de mayor circulación de la ciudad de Esmeraldas. De los aspirantes que surgen de la publicidad del requerimiento, se procederá a la selección mediante una prueba a fin de escoger el personal más idóneo.

Para la comercialización de la leche de soya se requiere de manera imprescindible contar con la mano de obra que garantice la realización de las actividades a realizarse, lo que implica la intervención del Administrador, Contador/tesorero, Secretaria, Impulsador, Operarios y Guardia de seguridad.

Tabla N° 16 Recurso Humano Administrativo

CANTIDAD	FUNCIÒN	REMUNERACIÓN UNIFICADA TABLA SECTORIAL	HORAS EXTRAS	TOTAL
1	ADMINISTRADOR	$ 500,00	$ -	$ 500,00
1	CONTADOR/TESORERO	$ 500,00	$ -	$ 500,00
1	SECRETARIA	$ 400,00	$ -	$ 400,00
1	IMPULSADOR	$ 360,00	$ -	$ 360,00
1	GUARDIA DE SEGURIDAD	$ 360,00	$ -	$ 360,00
5	**TOTAL**	**$ 1.620,00**	**$ -**	**$ 2.120,00**

Tabla N° 17 Recurso Humano Operativo

CANTIDAD	FUNCIÒN	REMUNERACÍÓN UNIFICADA TABLA SECTORIAL	HORAS EXTRAS	TOTAL
5	OPERARIO	$ 354,00	$ -	$ 1770,00
5	**TOTAL**	**$ 354,00**	**$ -**	**$ 1770,00**

Los sueldos establecidos están en concordancia con lo estipulado en la Tabla Sectorial del año 2015 en la rama de actividad económica – Elaboración de productos lácteos; considerando además los beneficios de ley que contemplan: el décimo tercer sueldo que equivale a la doceava parte de la remuneración percibida por el trabajador durante el año calendario, el décimo cuarto sueldo que corresponde a un salario mínimo unificado del sector privado por cada año de servicio, fondos de reserva que es un equivalente al décimo tercer sueldo, que se pagara de acuerdo a la decisión del trabajador que puede ser mensual o acumulado en el I.E.S.S., vacaciones que equivale a goce de 15 días remunerados después de cumplir un año de servicio en la microempresa; y el aporte patronal al I.E.S.S. que corresponde al 12,15% del sueldo personal, el mismo que debe ser afrontado y transferido por el patrono a dicha institución.

5.4.INFRAESTRUCTURA

Para la comercialización de la leche de soya se requiere de maquinarias y equipos, equipos informáticos, programas informáticos, suministros, utensilios y muebles de oficina y de comercialización que permitirá la ejecución, desenvolvimiento y control se los movimientos monetarios de la microempresa; a más de obtener y mantener una base de datos de los clientes, lector de código de barras, inventarios de productos, y activos fijos.

Tabla N° 18 Maquinaria

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	Máquina combinada procesadora de leche de soya HARDMAN (CHINA); en acero inoxidable, con control de temperatura, 220V 60hz. Producción 105 KG/H. equivalente a 924 litros/H.

Tabla N° 19 Equipos de computación

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	Computadora todo en 1 HP ALL IN ONE
1	Impresora Epson Multifunción

Tabla N° 20 Equipos de oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Calculadora Científica FX-365 CASIO
1	Caja registradora
1	Teléfono/Fax Panasonic
1	Caja amplificadora
1	Televisor LG 42”
1	Lector de código de barras
2	Purificadores de agua

Tabla N° 21 Muebles de Oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Mesa de sesiones oval para 6 personas
6	Sillas apilables
1	Sillas ejecutiva plasma
1	Archivador 4 compartimientos
1	Tándem prisma tripersonal
1	Escritorio master de 3 gavetas
1	Papelera de dos servicios
1	Bota papel metálico
2	Estantería metálica de 5 paneles
1	Aire acondicionado Samsung Premium 12KBTU 220V

Tabla N° 22 Suministro de oficina

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
3	Borrador lápiz blanco
2	Perforadoras
12	Apretapapel
2	Engrapadora
3	Porta notas metálico malla cuadrado
12	Lápices HB # 2 con borrador
2	Notas quita y pon 3x3PLG colores
2	Apoyémonos acrílico
2	Banderita 45mmx12mm con flechas colores
1	Archivador lomo 08cm oficio PVC
2	Resmas de papel bond blanco 075grs A4
1	Cuchilla grande 18mm retráctil
1	Juego geométrico regla 30cm 4pzs
1	Clips colores 28mm
6	Bolígrafos punta fina negros BIC
2	Corrector pluma mini blanco
2	Portaminas 0.7mm Rotring
2	Marcador resaltador 2-5mm pta. biselada
100	Fundas plásticas
189	Botellas plásticas ½ litro

Tabla N° 23 Suministro de limpieza

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
2	Alcogel Antibacterial 400ml Weir
2	Jabón p/manos liquido 1gl
2	PH Jumbo 250mt/2hg blanco
2	Ambiental automático
2	Toallas de papel doble hoja USA
2	Recogedor de basura v/colores master
2	Tacho 132lt B+T+ruedas Hércules GRPE
2	Escoba suave plástica paraíso
2	Kalipto 2000cc
2	Funda de basura 100x140cm negro 2.7 c/10u
2	Mopa de microfibra para seco y húmedo estándar
1	Cloro regular Galón
2	Limpión WYPALL antibacterial
50	Mascarilla 3m NEXCARE 2u
2	Guantes Vinyl transparente uso doméstico 100pz
10	Gorras desechable multiusos 10pz

Tabla N° 24 Utensilios de cocina

CANTIDAD	DESCRIPCION
5	Cuchara calada NYLON unid. 24
10	Cucharón munal 12 unid. 36
3	Lavacuela gigante C/ASA
6	Colador fino grande B
6	Pala extra grande
8	Tina ovalada N48 4.5 L. 5L
5	Jarra medida 1L
10	Lavacara grande 12L N680
8	Paila extra 36cm
10	Asador N40
5	Balde 12LT
3	Cuchillo 20cm Blanco

Tabla N° 25 Adecuaciones

CANTIDAD	DESCRIPCION
7	Divisiones con gypsum

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO FINANCIERO

A continuación se detalla el estudio financiero del proyecto con la finalidad de determinar la inversión y el plan de financiamiento de la nueva idea de negocio que consiste en crear una asociación de pequeños comerciantes de derivados de soya (leche de soya) en la ciudad de Esmeraldas.

Para realizar este análisis se tomará en cuenta las inversiones que se realizarán tanto en activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

6.1. PRESUPUESTOS

6.1.1. PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

A continuación se detallan las necesidades de inversión del proyecto en activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

6.1.1.1. ACTIVOS FIJOS

La inversión en activos fijos está conformada por: maquinaria, equipos de computación, equipos de oficina y muebles de oficina.

Tabla N° 26 Maquinaria

MAQUINARIA					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A	SUBTOTAL	TOTAL
2	Maquina combinada procesadora de leche de soya HARDMAN (CHINA) PRODUCCIÓN 105KG/H equivalente a 924 litros/H.	$ 2.872,24	$ 344,67	$ 3.216,91	$ 6.433,82
	TOTAL				**$ 6.433,82**

Tabla N° 27 Equipos de Computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A	SUBTOTAL	TOTAL
2	Computadora todo en 1 HP ALL IN ONE	$ 716,80	$ 86,02	$ 802,82	$ 1.605,63
1	Impresora Epson Multifunción	$ 334,82	$ 40,18	$ 375,00	$ 375,00
	TOTAL				**$ 1.980,63**

Tabla N° 28 Equipos de Oficina

EQUIPOS DE OFICINA					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A	SUBTOTAL	TOTAL
1	Calculadora Científica FX-365 CASIO	$ 42,36	$ 5,08	$ 47,44	$ 47,44
1	Caja registradora	$ 892,86	$ 107,14	$ 1.000,00	$ 1.000,00
1	Teléfono/Fax Panasonic	$ 80,00	$ 9,60	$ 89,60	$ 89,60
1	Caja amplificadora	$ 243,45	$ 29,21	$ 272,66	$ 272,66
1	Televisor LG 42”	$ 897,00	$ 107,64	$ 1.004,64	$ 1.004,64
1	Lector de código de barras	$ 300,00	$ 36,00	$ 336,00	$ 336,00
2	Purificadores de agua	$ 103,57	$ 12,43	$ 116,00	$ 232,00
	TOTAL				**$ 2.982,35**

Tabla N° 29 Muebles de Oficina

MUEBLES DE OFICINA					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A	SUBTOTAL	TOTAL
1	Mesa de sesiones oval para 6 personas	$ 290,00	$ 34,80	$ 324,80	$ 324,80
6	Sillas apilables	$ 33,93	$ 4,07	$ 38,00	$ 228,01
1	Sillas ejecutiva plasma	$ 129,94	$ 15,59	$ 145,53	$ 145,53
1	Archivador 4 compartimientos	$ 110,71	$ 13,29	$ 124,00	$ 124,00
1	Tandem prisma tripersonal	$ 161,61	$ 19,39	$ 181,00	$ 181,00
3	Escritorio master de 3 gavetas	$ 258,14	$ 30,98	$ 289,12	$ 867,36
1	Papelera de dos servicios	$ 13,62	$ 1,63	$ 15,25	$ 15,25
1	Bota papel metálico	$ 14,83	$ 1,78	$ 16,61	$ 16,61
2	Estantería metálica de 5 paneles	$ 110,71	$ 13,29	$ 124,00	$ 247,99
1	Aire acondicionado Samsung Premium 12KBTU 220V	$ 968,45	$ 116,21	$ 1.084,66	$ 1.084,66
	TOTAL				**$ 2.656,97**

Tabla N° 30 Adecuaciones

	ADECUACIONES					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	P.U	I.V.A	SUBTOTAL	TOTAL
52.5	Divisiones con gypsum	m2	$ 28,00	$ 176,40	$ 1470,00	$ 1646,40
	TOTAL					**$ 1.646,40**

6.1.1.2. ACTIVOS INTANGIBLES

Los activos intangibles que se han considerado para obtener un beneficio a largo plazo son los descritos a continuación:

Tabla N° 31 Activos Intangibles

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A.	SUBTOTAL	TOTAL
1	Gastos de constitución	$ 722,00	$ -	$ 722,00	$ 722,00
1	Programa de facturación e inventario	$ 1.950,00	$ -	$ 1.950,00	$ 1.950,00
	TOTAL				**$ 5.152,01**

6.1.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

Tabla N° 32 Rol de Pagos Personal Administrativo

MICROEMPRESA SOYA-GREEN

NÓMINA PERSONAL ADMINISTRATIVO

CANTIDAD	FUNCIÒN	Remuneración Unificada Tabla sectorial	Hora extras	TOTAL	DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIÓN MENSUAL	TOTAL REMUNERACIÒN ANUAL
1	ADMINISTRADOR	$ 500,00	$ -	$ 500,00	$ 41,67	$ 29,50	$ 60,75	$ 29,50	$ 20,83	$ 182,25	$ 682,25	$ 8.187,00
1	CONTADOR/TESORERO	$ 500,00	$ -	$ 500,00	$ 41,67	$ 29,50	$ 60,75	$ 29,50	$ 20,83	$ 182,25	$ 682,25	$ 8.187,00
1	SECRETARIA	$ 400,00	$ -	$ 400,00	$ 33,33	$ 29,50	$ 48,60	$ 29,50	$ 16,67	$ 157,60	$ 557,60	$ 6.691,20
1	IMPULSADOR	$ 360,00	$ -	$ 360,00	$ 30,00	$ 29,50	$ 43,74	$ 29,50	$ 15,00	$ 147,74	$ 507,74	$ 6.092,88
1	GUARDIA DE SEGURIDAD	$ 360,00	$ -	$ 360,00	$ 30,00	$ 29,50	$ 43,74	$ 29,50	$ 15,00	$ 147,74	$ 507,74	$ 6.092,88
5	**TOTAL**	**$ 1.620,00**	**$ -**	**$ 2.120,00**	**$ 176,67**	**$ 147,50**	**$ 257,58**	**$ 147,50**	**$ 88,33**	**$ 817,58**	**$ 2.937,58**	**$ 35.250,96**
		MENSUAL	**ANUAL**									
TOTAL IESS PATRONAL		**$ 257,58**	**3.090,96**									**$ 35.250,96**

Total sueldo administrativos por 3 meses	**$ 8.812,74**

Tabla N° 33 Rol de Pagos Personal Operativo

MICROEMPRESA SOYA-GREEN

NÓMINA PERSONAL OPERATIVO

CANTIDAD	FUNCIÒN	Remuneración Unificada Tabla sectorial	Hora extras	TOTAL	DÉCIMO TERCER	DÉCIMO CUARTO	APORTE PATRONAL	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	TOTAL REMUNERACIÓN MENSUAL	TOTAL REMUNERACIÒN ANUAL
5	OPERARIO	$ 354,00	$ -	$ 354,00	$ 29,50	$ 29,50	$ 43,01	$ 29,50	$ 14,75	$ 146,26	$ 2.501,31	$ 30.015,66
5	**TOTAL**	**$ 354,00**	**$ -**	**$ 354,00**	**$ 29,50**	**$ 29,50**	**$ 43,01**	**$ 29,50**	**$ 14,75**	**$ 146,26**	**$ 2.501,31**	**$ 30.015,66**
		MENSUAL	**ANUAL**									
TOTAL IESS PATRONAL		**$ 43,01**	**516,13**									**$ 30.015,66**

Total sueldo operativo por 3 meses	**$ 7.503,92**

Tabla N° 34 Servicios Básicos

- **Área administrativa**

SERVICIOS BÁSICOS				
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL
	Agua potable	m3	$ 0,14	$ 9,80
	Energía eléctrica	kW	$ 0,15	$ 10,50
	Teléfono	minutos	$ 0,02	$ 10,00
	Internet	Mbps	$ -	$ 24,90
	TOTAL			**$ 55,20**
			Total por 3 meses de provisión	**$ 165,60**

- **Área de producción**

SERVICIOS BÁSICOS				
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR UNITARIO	TOTAL
	Agua potable	m3	$ 0,14	$ 25,00
	Energía eléctrica	kW	$ 0,15	$ 65,00
	TOTAL			**$ 90,00**
			Total por 3 meses de provisión	**$ 270,00**

Tabla N° 35 Suministro de Oficina

SUMINISTRO DE OFICINA					
CANTIDAD	**DESCRIPCIÓN**	**P.U**	**I.V.A.**	**SUBTOTAL**	**TOTAL**
3	Borrador lápiz blanco	$ 0,31	$ 0,04	$ 0,35	$ 1,04
2	Perforadoras	$ 10,81	$ 1,30	$ 12,11	$ 24,21
12	Apretapapel	$ 0,55	$ 0,07	$ 0,62	$ 7,39
2	Engrapadora	$ 19,99	$ 2,40	$ 22,39	$ 44,78
3	Porta notas metálico malla cuadrado	$ 4,71	$ 0,57	$ 5,28	$ 15,83
12	Lápices HB # 2 con borrador	$ 0,37	$ 0,04	$ 0,41	$ 4,97
2	Notas quita y pon 3x3PLG colores	$ 7,17	$ 0,86	$ 8,03	$ 16,06
2	Apoyémonos acrílico	$ 4,00	$ 0,48	$ 4,48	$ 8,96
2	Banderita 45mmx12mm con flechas colores	$ 2,34	$ 0,28	$ 2,62	$ 5,24
1	Archivador lomo 08cm oficio PVC	$ 3,86	$ 0,46	$ 4,32	$ 4,32
2	Resmas de papel bond blanco 075grs A4	$ 4,99	$ 0,60	$ 5,59	$ 11,18
1	Cuchilla grande 18mm retráctil	$ 4,22	$ 0,51	$ 4,73	$ 4,73
1	Juego geométrico regla 30cm 4pzs	$ 1,76	$ 0,21	$ 1,97	$ 1,97
1	Clips colores 28mm	$ 1,94	$ 0,23	$ 2,17	$ 2,17
6	Bolígrafos punta fina negros BIC	$ 0,45	$ 0,05	$ 0,50	$ 3,02

2	Corrector pluma mini blanco	$ 1,16	$ 0,14	$ 1,30	$ 2,60
2	Portaminas 0.7mm Rotring	$ 5,63	$ 0,68	$ 6,31	$ 12,61
2	Marcador resaltador 2-5mm pta. biselada	$ 1,98	$ 0,24	$ 2,22	$ 4,44
100	Fundas plásticas	$ 0,02	$ 0,00	$ 0,02	$ 2,24
189	Botellas plásticas ½ litro	$ 0,30	$ 0,04	$ 0,34	$ 63,50
	TOTAL				**$ 241,27**
				Total por 3 meses de provisión	**$ 723,81**

Tabla N° 36 Suministro de Limpieza

SUMINISTRO DE LIMPIEZA					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A.	SUBTOTAL	TOTAL
2	Alcogel Antibacterial 400ml Weir	$ 13,52	$ 1,62	$ 15,14	$ 30,28
2	Jabón p/manos liquido 1gl	$ 6,55	$ 0,79	$ 7,34	$ 14,67
2	PH Jumbo 250mt/2hg blanco	$ 3,12	$ 0,37	$ 3,49	$ 6,99
2	Ambiental automático	$ 11,70	$ 1,40	$ 13,10	$ 26,21
2	Toallas de papel doble hoja USA	$ 1,75	$ 0,21	$ 1,96	$ 3,92
2	Recogedor de basura v/colores master	$ 0,20	$ 0,02	$ 0,22	$ 0,45
2	Tacho 132lt B+T+ruedas Hércules GRPE	$ 57,22	$ 6,87	$ 64,09	$ 128,17
2	Escoba suave plástica paraíso	$ 1,95	$ 0,23	$ 2,18	$ 4,37
2	Kalipto 2000cc	$ 3,36	$ 0,40	$ 3,76	$ 7,53
2	Funda de basura 100x140cm negro 2.7 c/10u	$ 5,75	$ 0,69	$ 6,44	$ 12,88
2	Mopa de microfibra para seco y húmedo standa	$ 15,25	$ 1,83	$ 17,08	$ 34,16
1	Cloro regular Galón	$ 5,15	$ 0,62	$ 5,77	$ 5,77
2	Limpión WYPALL antibacterial	$ 25,95	$ 3,11	$ 29,06	$ 58,13
50	Mascarilla 3m NEXCARE 2u	$ 1,78	$ 0,21	$ 1,99	$ 99,68
2	Guantes Vinyl transparente uso doméstico 100pz	$ 8,66	$ 1,04	$ 9,70	$ 19,40
10	Gorras desechable multiusos 10pz	$ 0,53	$ 0,06	$ 0,59	$ 5,94
	TOTAL				**$ 1.182,35**
				Total por 3 meses de provisión	**$ 3.547,05**

Tabla N° 37 Utensilios de Cocina

UTENSILIOS DE COCINA					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A.	SUBTOTAL	TOTAL
5	Cuchara calada NYLON unid. 24	$ 1,05	$ 0,13	$ 1,18	$ 5,88
10	Cucharon munal 12 unid. 36	$ 2,26	$ 0,27	$ 2,53	$ 25,31
3	Lavacuela gigante C/ASA	$ 1,69	$ 0,20	$ 1,89	$ 5,68
6	Colador fino grande B	$ 0,93	$ 0,11	$ 1,04	$ 6,25
6	Pala extra grande	$ 14,29	$ 1,71	$ 16,00	$ 96,03
8	Tina ovalada N48 4.5 L. 5L	$ 2,75	$ 0,33	$ 3,08	$ 24,64
5	Jarra medida 1L	$ 1,18	$ 0,14	$ 1,32	$ 6,61
10	Lavacara grande 12L N680	$ 1,48	$ 0,18	$ 1,66	$ 16,58
8	Paila extra 36cm	$ 17,48	$ 2,10	$ 19,58	$ 156,62

10	Asador N40	$ 17,67	$ 2,12	$ 19,79	$ 197,90
5	Balde 12LT	$ 2,99	$ 0,36	$ 3,35	$ 16,74
3	Cuchillo 20cm Blanco	$ 2,80	$ 0,34	$ 3,14	$ 9,41
	TOTAL				**$ 567,65**
				Total por 3 meses de provisión	**$ 1.702,95**

Tabla N° 38 Materia Prima

MATERIA PRIMA						
CANTIDAD	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**P.U**	**I.V.A.**	**SUBTOTAL**	**TOTAL**
7000	Litros	Agua	0,00045	-	0,00045	$ 3,15
16,6	Quintales	Soya	60,00	-	60,00	$ 996,00
7000	Unidad	Botella plástica	0,27	0,03	0,30	$ 2.116,80
7000	Unidad	Etiqueta	0,05	0,01	0,06	$ 392,00
875	Unidad	Canela	0,10	0,01	0,11	$ 98,00
		TOTAL				$ 3.605,95
					Total por 3 meses de provisión	**$ 10.817,85**

Tabla N° 39 Arriendo

ARRIENDO PAGADOS POR ANTICIPADO					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A.	SUBTOTAL	TOTAL
1	Arriendo local comercial	$ 450,00	$ -	$ 450,00	$ 450,00
				Total por 3 meses de provisión	**$ 1.350,00**

Tabla N° 40 Flete

GASTOS DE FLETE					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A.	SUBTOTAL	TOTAL
20	Pago flete transporte materia prima (336qq)	$ 35,00	$ -	$ 700,00	$ 700,00
				Total por 3 meses de provisión	**$ 2100,00**

Tabla N° 41 Publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD					
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	P.U	I.V.A.	SUBTOTAL	TOTAL
1	Publicidad	$ 133,93	$ 16,07	$ 150,00	$ 150,00
				Total por 3 meses de provisión	**$ 450,00**

6.2. ANÁLISIS DE LA INVERSIÓN

Tabla N° 42 Inversión Inicial

RESUMEN DE INVERSIÓN INICIAL			
DESCRIPCIÓN	**PROVISIÓN**	**SUBTOTAL**	**TOTAL**
INVERSION FIJA			
EQUIPOS INFORMÁTICOS	1	1,980.63	1,980.63
EQUIPOS DE OFICINA	1	2,982.35	2,982.35
MUEBLES Y ENSERES	1	2,656.97	2,656.97
MAQUINARIA Y EQUIPO	1	6,433.82	6,433.82
UTENSILIOS DE COCINA	3	567.65	1,702.95
ACTIVOS INTANGIBLES (SOFTWARE)	3	1,950.00	5,850.00
ADECUACIONES	1	1,646.40	1,646.40
TOTAL INVERSIÓN FIJA			**23,253.12**
CAPITAL DE TRABAJO	**MESES**		
SUMINISTROS DE OFICINA	3	241.27	723.81
SUMINISTROS DE LIMPIEZA	3	458.54	1,375.62
SERVICIOS BÁSICOS	3	64.70	194.10
PUBLICIDAD	3	150.00	450.00
TALENTO HUMANO AREA DE PRODUCCIÓN	3	2,501.31	7,503.93
TALENTO HUMANO AREA DE ADMINISTRACIÓN	3	3,496.75	10,490.25
MATERIA PRIMA	3	3,605.95	10,817.85
FLETE	3	700.00	2,100.00

ALQUILER DE LOCAL	3	450.00	1,350.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			**35,005.56**
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	1	722.00	722.00
SUBTOTAL DE LA INVERSIÓN INICIAL			**58,980.68**
IMPREVISTOS	**5%**		2,949.03
TOTAL DE LA INVERSIÓN			**61,929.71**

6.3. PLAN DE FINANCIAMIENTO

Referente al plan de financiamiento a continuación se detalla la inversión inicial del proyecto y el financiamiento del mismo.

6.3.1. COSTO DEL PROYECTO Y FINANCIAMIENTO

Tabla N° 43 Inversión del Proyecto

CÁLCULO COSTO DE CAPITAL							
INVERSIÓN INICIAL	**61,929.71**	**100%**		**TASA SISTEMA FINANCIERO**		**TASA DEL SISTEMA FINANCIERO**	**TASA APLICADA AL PROYECTO**
APORTE PROPIO	**61,929.71**	**100%**	**1,00**	**Tasa Pasiva**	**7,50**	**0,075**	**0,075000**
TOTAL INVERSIÓN	**61,929.71**		**1,00000000**	**TASA DE RENTABILIDAD**			**0,075000**
							7,50%

FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Tabla N° 44 Aporte Propio

APORTE PROPIO	
SOCIO 1	$ 12,385.94
SOCIO 2	$ 12,385.94
SOCIO 3	$ 12,385.94
SOCIO 4	$ 12,385.94
SOCIO 5	$ 12,385.94
TOTAL	**$ 61,929.71**

A fin de garantizar el financiamiento para la ejecución del presente proyecto, habida cuenta que la banca no está efectuando créditos corporativos; los socios se comprometen a realizar un préstamo de crédito individual por el valor de $12,385.94 cada uno con lo cual se cubriría el monto total de la inversión.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1. CONCLUSIONES

- En la ciudad de Esmeraldas resultado de la investigación de mercado implementada se demuestra que el producto leche de soya es comercializado por vendedores informales en condiciones no adecuadas en cuanto a su presentación, lugares de expendio y frecuencia en el abastecimiento.

- El producto leche de soya al ofrecer una diversidad de bondades alimenticias, nutritivas, energéticas y curativas representa una opción potencialmente requerida por quienes necesitan satisfacer estas necesidades personales; en tal virtud surge la propuesta de diseñar la implementación de una estructura asociativa creando las opciones de promover el abastecimiento del mismo en mejores condiciones físicas, de calidad y permanencia del producto para suplir su requerimiento.

- En cuanto a la estructura organizacional se hace imprescindible basarse en las disposiciones y normas establecidas en el ámbito jurídico - laboral a fin de canalizar adecuadamente la conformación administrativa y funcional de la asociación; poniendo énfasis en las responsabilidades y funciones específicas de cada una de las áreas; a fin de viabilizar un funcionamiento coordinado y en equipo.

- La inversión inicial requerida para la ejecución de este proyecto es de $ 61,929.71 que comprende la inversión fija, el capital de trabajo provisionado para tres meses y los activos intangibles; la misma que será financiada en un 100% por los socios de la microempresa distribuidos en $ 12,385.94 cada uno.

7.2. RECOMENDACIONES

- Es conveniente la ejecución y aplicación de la propuesta descrita en este documento para la conformación de la asociación de pequeños comerciantes de productos derivados de soya (leche de soya); en virtud de que existe un mercado potencial de consumo necesitado de este producto por los beneficios descritos inherentes en el mismo aplicando mecanismos de permanente vigilancia a los procesos de elaboración y acondicionamiento del producto; con la finalidad de tomar los correctivos pertinentes de forma oportuna.

- Es oportuna la aplicación de la estructura organizativa señalada en este documento tomando en cuenta el giro que dará el negocio en cuanto a la condición de individual a asociativa; lo cual requiere mantener una permanente preocupación en la vigilia del desenvolvimiento de todas y cada uno de las áreas departamentales de administración, ventas y control a fin de garantizar un adecuado trabajo en equipo y concomitantemente brindar un buen producto proporcionando un eficiente servicio al cliente.

- Conociendo que la inversión inicial para una asociación de pequeños comerciantes de derivados de soya es de $ 61,929.71 es oportuno realizar la evaluación económica – financiera con la finalidad de determinar la factibilidad en la ejecución de la misma.

8. Referencias bibliográficas

Acerenza, M. Á. (2007). *Marketing Internacional* (2ª edición ed.). Mexico: Editorial Trillas.

Aragón Marina, I., Bonnelly Ricart, R., Castañeda Cárdenas, C., Cavallazzi González, M., Herrera Mora, C., Kahana, S., . . . Umaña Salinas, M. (2011). *Innovación en la Investigacion de ercados* (1ª edición ed.). Bogotá, Colombia: Alfaomega Colombiana SA.

Aragón, R., Bonnelly, G., Castañeda, C., Cavallazzi, G., Herrera, M., Kahana, S., . . . Umaña, S. (2011). *Innovación en la Investigacion de mercados* (1ª edición ed.). Bogotá, Colombia: Alfaomega Colombiana SA.

Armstrong, G., Kotler, P., Merino, M. J., Pintado, T., & Juan, J. M. (2011). *Introducción al Marketing* (3ª edición ed.). Madrid , España: Editorial Pearson.

Bilancio, G. (2001). *Marketing el Valor de Provocar* (1ª edición ed.). Buenos Aires, Argentina: Editorial Pearson Education SA.

Cateora, P. R., Gilly, M. C., & Graham, J. I. (s.f.). *Marketing Internacional* (3ª edición ed.). Mexico DF, Mexico: Mc Graw Hill.

Den Berghe, E. V. (2010). *Gestión y Gerencia Empresariales aplicadas al siglo XXI* (2ª edición ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Drake, T. A. (1992). *El Marketing como Arma Competitiva* (1ª edición ed.). Madrid , España: Mc Graw Hill.

Ferré, J., & Robinat, J. (2011). *Enciclopedia de Marketing y Ventas.* España: Ediciones Oceano.

Fischer de la Vega, L., & Espejo Callado, J. (2008). *Casos de Mercadotecnia* (2ª edición ed.). Mexico: Mc Granw- Hill Interamericana.

Gallego, J. J., & Fernández, S. (2003). *Proyecto empresarial* (1ª edición ed.). MAdrid, España: Thomson Editores Spain.

Gosende Grele, J. (2011). *El libro del iemprendendor.* Madrid, España: Ediciones Anaya Multimedia .

Guaman Jimenez, R., Andrade Varela, G., Triviño Gilces, C., Areas De Lopez, M., Espinoza Mendoza , A., Peñaherrera Colina, L., . . . Viteri Viteri , G. (2005). *Manual de Cultivo de Soya* (2ª ed.). Guayaquil, Guayas, Ecuador: Raices.

Gutiérrez, C., Vázquez, J., & Bello, A. (2005). *Investigación de Mercados.* Madrid, España: Thomson Editores Spain.

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, M. D. (2010). *Metodologia de la Investigacion* (5ª edición ed.). Mexico: McGraw W-HILL.

Kotler, P., Kartajaya, & Setiawan. (2012). *Marketing 3.0.*

Malhotra, N. K. (2008). *Investigacion de Mercados* (5ª edición ed.). Mexico: Pearson Educación.

Oceano, G. E. (2011). *Enciclopedia Practica de la Pequeña y Mediana Empresa PYME.* Barcelona , España: Grupo Editorial Oceano .

Posso Yépez , M. A. (2011). *Proyectos, Tesis y Marco Logico, planes e informes de investigación.* Quito, Ecuador: NINA Comunicaciones.

Reinoso Lastra, J. F., & Uribe Macias, M. E. (2013). *Emprendimiento y Empresaismo* (1ª edición ed.). Bobotá, Colombia: Ediciones de la U.

Rodriguez, R. H. (2009). *Comercializacion* . (STRUO, Ed.) Don Torcuato.

Rojas Riasco, D. (2013). *La Biblia del Marketing* . Barcelona , España: Lexus Editores.

SAPAG, N. (2000). *Preparacion y Evaluacion de Proyectos.* Chile: McGraw Hill .

Trespalacios Gutiérrez, J. A., Vázquez Casielles, R., & Bello Acebrón , L. (2005). *Investigación de Mercados.* Madrid , España: Thomson Editores Spain.

Valencia Ramirez, R. A. (2006). *Plan de Investigacion y Desarrollo Tecnologico de la Soya* (1ª edicion ed.). (C. A. Quintero, Ed.) Bogota, Colombia: Guadalupe LTDA, Bogota D. C.

Zeithaml , V. A., Bitner, M. J., & Gremler, D. D. (2009). *Marketing de Servicios* (5ª edición ed.). Mexico DF, Mexico: Mc Graw Hill.

Virginia, G. A., Guzman Zambrano, M. M., Macias Mero , F. M., & Nevarez Vera , L. (2012). Produccion y Comercializacion de mayonesa de soya. Manabi, Portoviejo, Ecuador.

Katy, G., & Barahona, G. (Junio de 2011). Estudio de factibilidad para la creacion de una microempresa productora y comercializadora de leche de soya en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. Ibarra, Imbabura, Ecuador.

Elizabeth, T. R., & Sarmiento Mendoza, B. D. (2013). Proyecto de factibilidad para la implementacion de una empresa productora de cafe de soya en el canton Pindal y su comercializacion en la Provincia de Loja. 196. Manabi, Ecuador.

Ibeka, B. L. (2011). Estudio de factibilidad para la creacion de una empresa productora de queso, leche y carne a base de soya en el canton La Libertad, 2011 - 2012. Guayaquil, Guayas, Ecuador.

censos, I. n. (Junio de 2011). *www.inec.gob.ec*. Recuperado el 12 de Enero de 2014, de http://www.inec.gob.ec/cenec/

IEPI. (S.F de S.F de S.F). *Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual*. Recuperado el 18 de septiembre de 2014, de Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual: http://www.propiedadintelectual.gob.ec/la-institucion/

INEC. (2010). *Censo Nacional y Economico: Instituto Nacional de Estadisticas y Censos* . Recuperado el 19 de noviembre de 2014, de Ecuador en Cifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-nacional-economico/

Propiedad Intelectual. (S.f de S.f de S.f). *Propiedad Intelectual*. Recuperado el 20 de noviembre de 2014, de Propiedad Intelectual: http://www.ecuadorservicios.com/Propiedad_Intelectual.html#requisitos

Supercias. (26 de 01 de 2006). *Superintendencia de Compañías.* Recuperado el 18 de diciembre de 2014, de Superintendencia de Compañías: http://www.supercias.gob.ec/home.php?blue=c4ca4238a0b923820dcc509a6f75849b&modal=0&ubc=Inicio

ANEXOS

ANEXO # 1

Ficha de observación

EMPRESAS COMPETIDORAS	NIVEL DE ACEPTACIÓN POR EL MERCADO			TIPO DE CLIENTE QUE ATIENDE	POR QUÉ RAZÓN LA ELIGEN	DÓNDE Y CÓMO SE COMERCIALIZA EL PRODUCTO A SU CLIENTE	A QUÉ PRECIO LO VENDE
	ALTA	REGULAR	POCA				
Fuente de soda "Helados de casa"			x	Varios	Por su ubicación	Tolita # 1 Al por menor	$ 1.75
Supermercados GRAN AKÍ	x			Varios	Por la ubicación y presentación del producto	CC Multiplaza Al por menor	$ 4.47
Supermercados TÍA		x		Varios	Por la ubicación y presentación del producto	Avenida Bolívar entre calle Vicente Rocafuerte y 10 de Agosto Al por menor	$ 0.90

ANEXO # 2

MODELO DE ENCUESTA REALIZADA A LOS CONSUMIDORES DE LECHE DE SOYA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

Estimados encuestados, la presente tiene la finalidad de obtener información importante sobre las características de la demanda, de la oferta relacionada con la comercialización del producto leche de soya ciudad de Esmeraldas, la misma permitirá elaborar un análisis de mercado para mejorar el mercadeo de dicho producto. En virtud de lo dicho anteriormente, se le agradece de antemano la atención y el tiempo prestado.

Por favor conteste con toda la honestidad del caso muchas GRACIAS.

1. **¿Consume usted productos derivados de soya?**

   SI ( ) NO ( )

2. **¿Seleccione los productos derivados de la Soya que usted consume?**

Leche ☐
Carne ☐
Harina ☐
Aceite ☐
Empanada ☐
Embutidos ☐

3. **¿Conoce las propiedades nutricionales que poseen los mismos, como sustitutos de alimentos procesados?**

SI ( ) NO ( )

4. ¿Con que frecuencia los consume?

NUNCA ( ) DIARIO ( ) SEMANAL () MENSUAL ( )

5. ¿Conoce en qué lugar expenden estos productos?

SI ( ) NO ( )

6. ¿Podría indicarnos donde los consume, o donde ha visto que los expenden?

Cafeterías ☐
Restaurantes ☐
Tiendas ☐
Gimnasios ☐
Calles ☐
Otros ☐

7. ¿En cuál de las siguientes opciones de salubridad e higiene se basaría usted al momento de adquirir los productos elaborados a base de soya?

Envase ☐
Etiqueta ☐
Condiciones de lugar de expendio ☐
Forma de manipuleo de los productos ☐

8. ¿Aumentaría el consumo de los mismos, o los empezaría a consumir si los vendiesen bajo normas de higiene adecuadas, con un registro de sanidad y en un lugar más organizado con mejor variedad?

SI ( ) NO ( )

9. ¿En qué lugar le gustaría que los expendiesen?

Cafeterías ☐ Restaurantes ☐ Tiendas ☐

Gimnasios ☐ Frutería ☐

ANEXO # 3

MODELO DE ENCUESTA REALIZADA A LOS LUGARES DE EXPENDIO DE LECHE DE SOYA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

Estimados encuestados, la presente tiene la finalidad de obtener información importante sobre las características de la demanda, de la oferta relacionada con la comercialización del producto leche de soya ciudad de Esmeraldas, la misma permitirá elaborar un análisis de mercado para mejorar el mercadeo de dicho producto. En virtud de lo dicho anteriormente, se le agradece de antemano la atención y el tiempo prestado.

Por favor conteste con toda la honestidad del caso muchas GRACIAS.

1. **¿Conoce usted los valores nutricionales de la soya y sus derivados?**

SI ( ) NO ( )

Cuales: _____

2. **¿Estaría dispuesto a expender los productos derivados de la soya en su negocio?**

SI ( ) NO ( )

3. **¿Qué tipo de negocio tiene usted?**

Cafetería ☐

Gimnasio ☐

Restaurante ☐

Frutería ☐

Tienda ☐

Otros ☐

4. ¿Qué derivados de la soya podría expender en su negocio?

Leche ☐

Carne ☐

Harina ☐

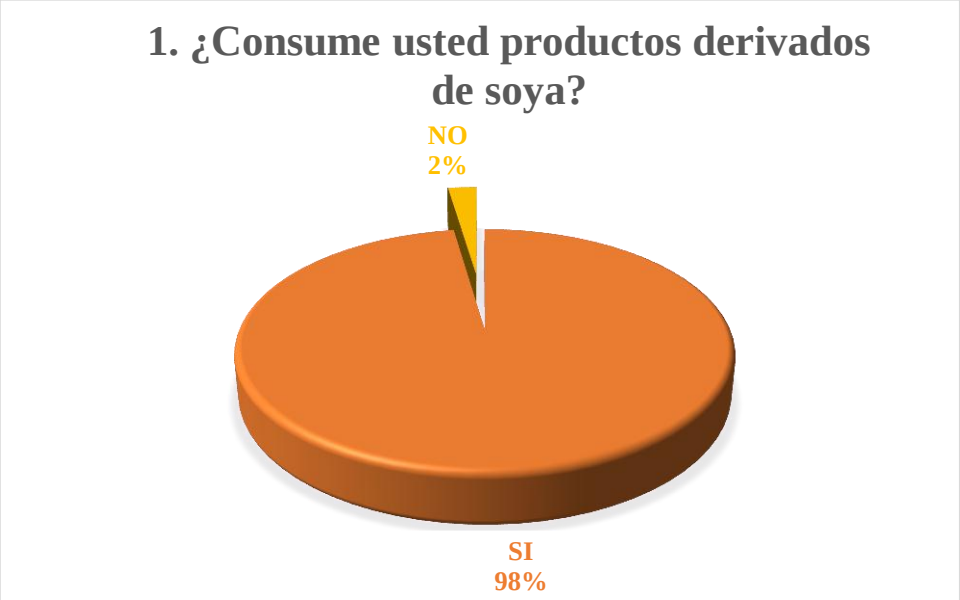
Aceite ☐

Empanada ☐

ANEXO # 4

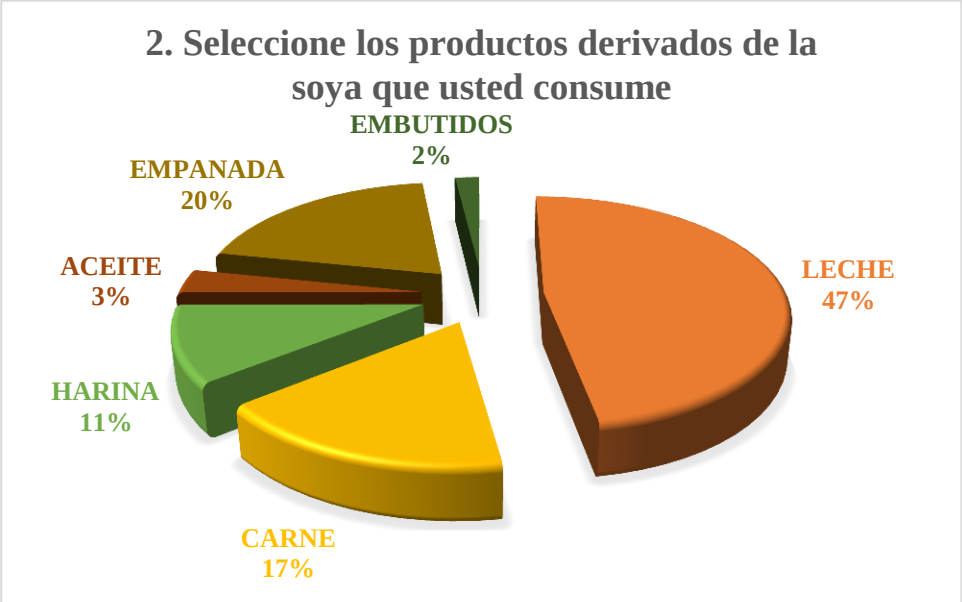
ANÁLISIS DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS CONSUMIDORES DE PRODUCTOS DERIVADOS DE SOYA

OPCIONES	#	%
SI	293	97,67
NO	7	2,33
TOTAL	**300**	**100**



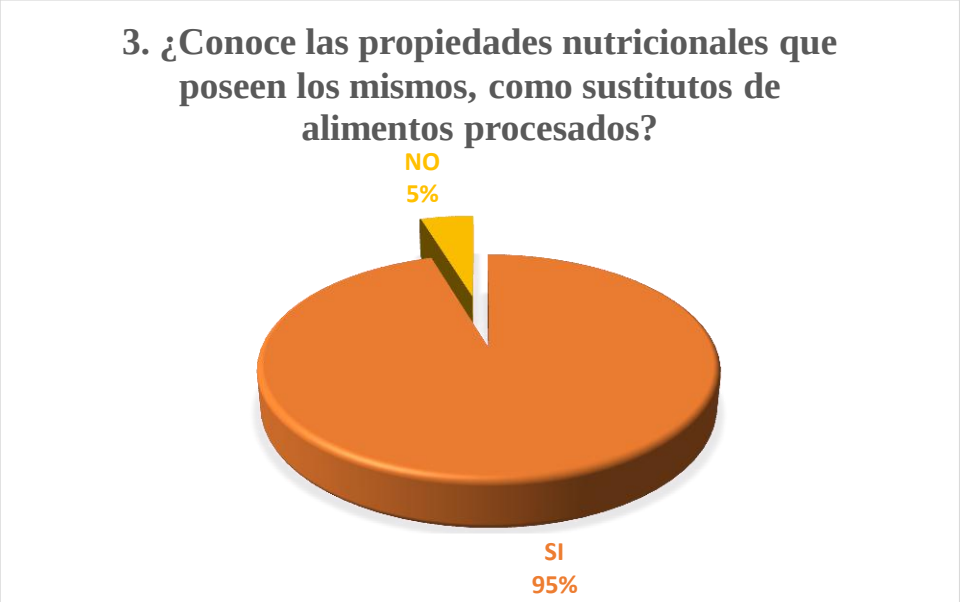
Los consumidores en su mayoría, que corresponden al 98% consumen productos derivados de soya, por considerar son alimentos que poseen un alto potencial nutricional, alimenticio, anticancerígeno y energético lo cual constituye una aval para el mantenimiento de su demanda, oferta y promoción.

OPCIONES	#	%
LECHE	142	47,46
CARNE	50	16,83
HARINA	32	10,63
ACEITE	10	3,33
EMPANADA	60	19,84
EMBUTIDOS	6	1,90
TOTAL	**300**	**100,00**



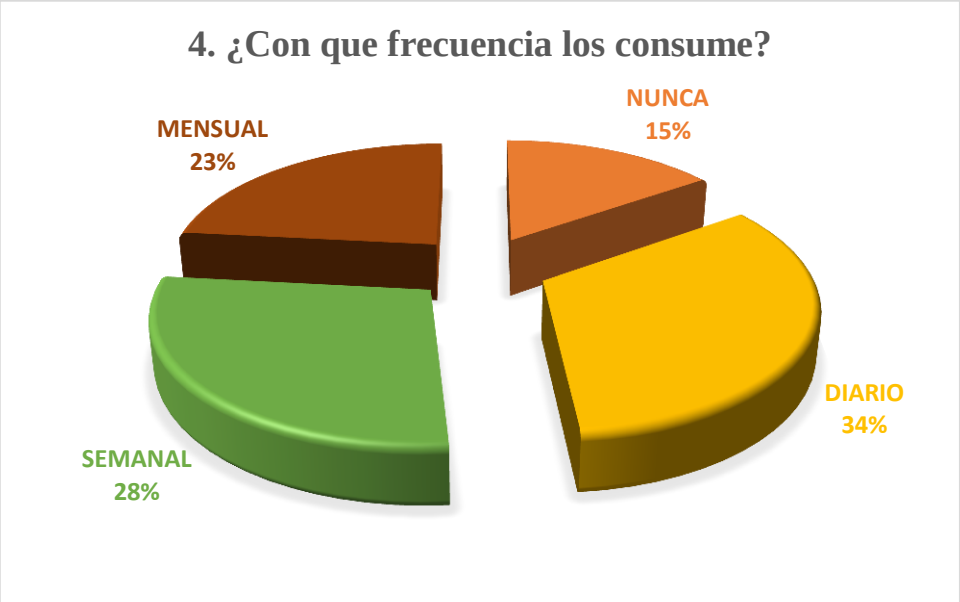
Del total de las personas encuestadas al azar que en su mayoría consume los productos derivados de la soya, manifestaron que el derivado que más se consume es la leche de soya con un 47%, seguido de la empanada con un 20%, y la carne de soya con un 17%. Por lo general, y como se analiza en (Wofford., et all, 2012), las personas suelen reemplazar las propiedades de la leche de la vaca con la leche de soya que por ser de origen vegetal al igual que los otros productos derivados de la soya (carne, harina, entre otras) el cuerpo humano puede sacarle mayor provecho por lo tanto es bueno para la salud.

OPCIONES	#	%
SI	286	95,33
NO	14	4,67
TOTAL	**300**	**100,00**



De las 300 personas encuestadas, la mayoría que corresponden al 95% conoce las propiedades nutricionales que tienen los productos derivados de la soya. En la actualidad, y como lo muestra *(Martins., et all, 2013)* las personas se ven obligadas a buscar nuevas alternativas nutricionales o nuevas fuentes de vitaminas, calcio entre otros nutrientes de origen natural o vegetal que provean al cuerpo del ser humano energía y que les ayude a mantenerse saludable. En muchas ocasiones, también se relaciona la ingesta de nuevos alimentos del origen ya mencionado, como un posible aporte para la prevención de ciertas enfermedades.

OPCIONES	#	%
NUNCA	46	15,33
DIARIO	100	33,33
SEMANAL	84	28,00
MENSUAL	70	23,33
TOTAL	**300**	**100,00**



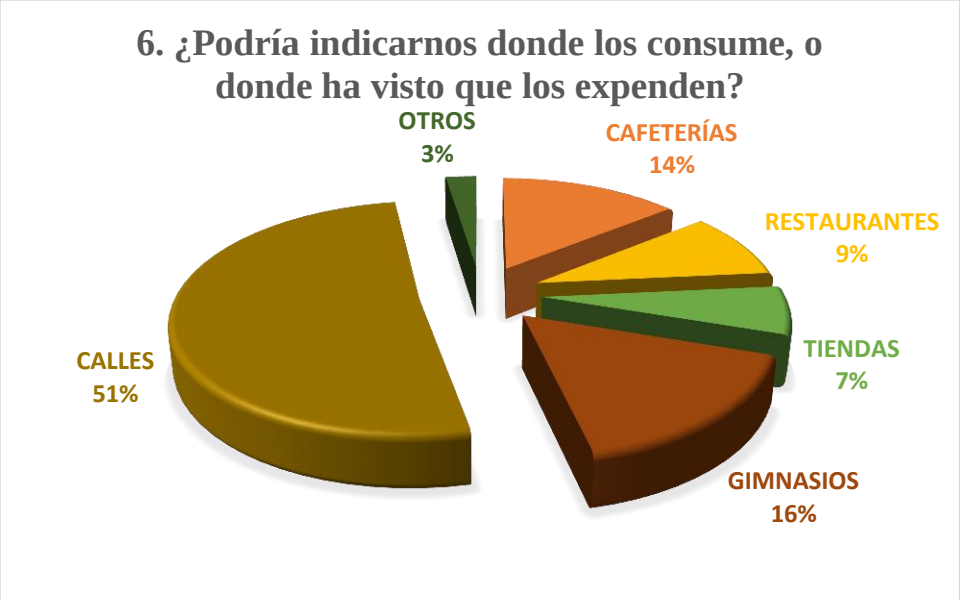
La mayoría de encuestados, al saber las propiedades positivas que tiene este producto de origen vegetal, y como resulta natural, optan por el consumo del mismo; siendo así que del total de las personas encuestadas el 34% consumen diariamente este producto, siguiéndole el consumo semanal con el 28%. Esto indica que la población en general está tomando hábitos alimenticios saludables, y buscando alternativas en su alimentación. Con este resultado podemos intuir a priori que las personas que tienen ese hábito de consumo diario, serán potenciales candidatos para comprar los productos de soya que expendería la asociación, por lo que en general, tendrían una buena acogida por parte de los consumidores.

OPCIONES	#	%
SI	286	95,33
NO	14	4,67
TOTAL	**300**	**100,00**



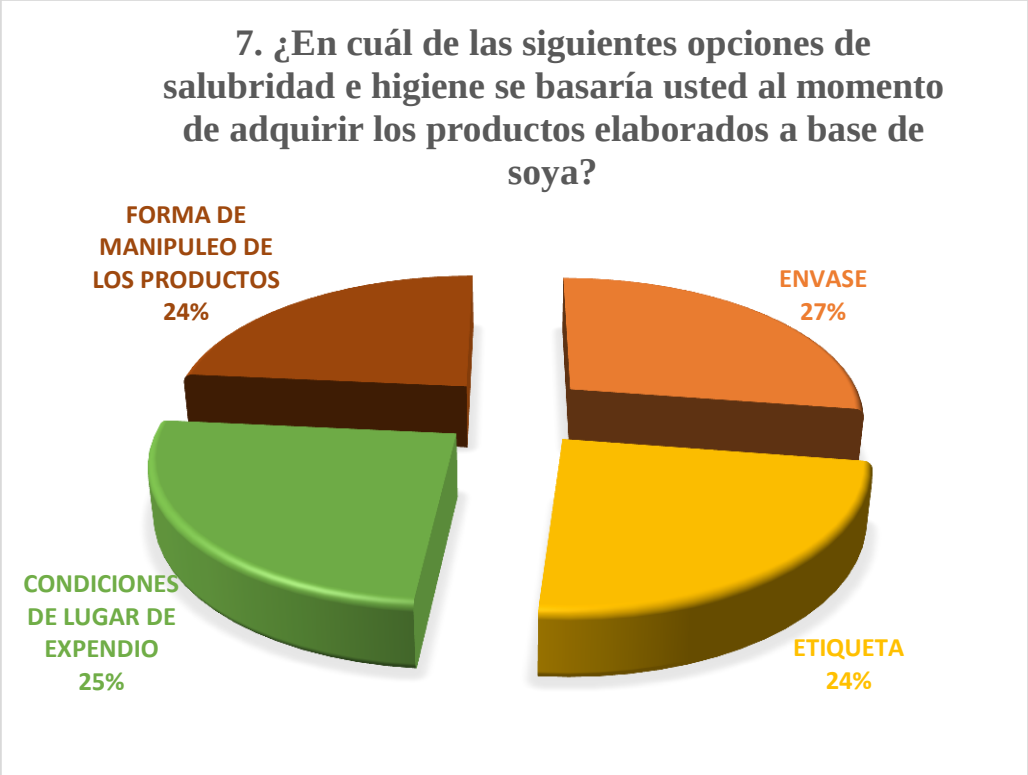
De las personas encuestadas, el 95% de ellas conocen los lugares donde venden los productos de soya, puede ser que se constituyan comprados fijos de esos lugares, del ser caso de las personas que consumen diariamente este producto.

OPCIONES	#	%
CAFETERÍAS	70	14,17
RESTAURANTES	46	9,31
TIENDAS	33	6,68
GIMNASIOS	81	16,40
CALLES	252	51,01
OTROS	12	2,43
TOTAL	**494**	**100,00**



Con un 51% más de la mitad de incidencia de lugares donde compran o consumen los productos de soya, se encuentra la calle, que no es un lugar adecuado para expender un producto de este tipo, un producto que va a ser consumido y que necesita de un lugar limpio para la venta y sobretodo el consumo humano, es por esto que deja la necesidad clara de organizar a las personas que venden los derivados de la soya para acaparar esta necesidad y otras, de los consumidores de soya.

OPCIONES	#	%
ENVASE	293	27,41
ETIQUETA	257	24,04
CONDICIONES DE LUGAR DE EXPENDIO	268	25,07
FORMA DE MANIPULEO DE LOS PRODUCTOS	251	23,48
TOTAL	**1069**	**100,00**



Al momento de adquirir un producto de soya los consumidores se fijan mucho en lo que es el envase con un 27% de inclinación hacia esta opción, aunque también se fijan a la hora de comprar, en lo que tiene que ver con las condiciones del lugar de expendio (25%), con la manipulación de los productos (24%) y con el etiquetado de los productos (24%). La relación de cada uno con el pensamiento del cliente se analiza en (Jong., et all, 2014). Lo antes mencionado contrasta mucho con la pregunta anterior, ya que la mayoría de las personas consumen o compran estos tipos de productos en la calle donde

no hay una buena condición de salubridad y manipulación de estos productos que son para el consumo humano, y menos tienen un envase y etiquetado adecuado.

OPCIONES	#	%
SI	292	97,33
NO	8	2,67
TOTAL	**300**	**100,00**



Desde luego, si las condiciones del lugar de venta de los productos cambian y se dan de manera organizada, las personas aumentarían el consumo de los mismos, como lo demuestra la encuestas con un 97% de incidencia de respuestas positivas, ya que al ver condiciones mejores, las personas se inclinan a consumir el producto y no se restringe por el aspecto que este pueda dar.

OPCIONES	#	%
CAFETERÍAS	152	26,25
GIMNASIOS	90	15,54
RESTAURANTES	100	17,27
FRUTERÍAS	159	27,46
TIENDAS	63	10,88
OTROS	15	2,59
TOTAL	**579**	**100,00**

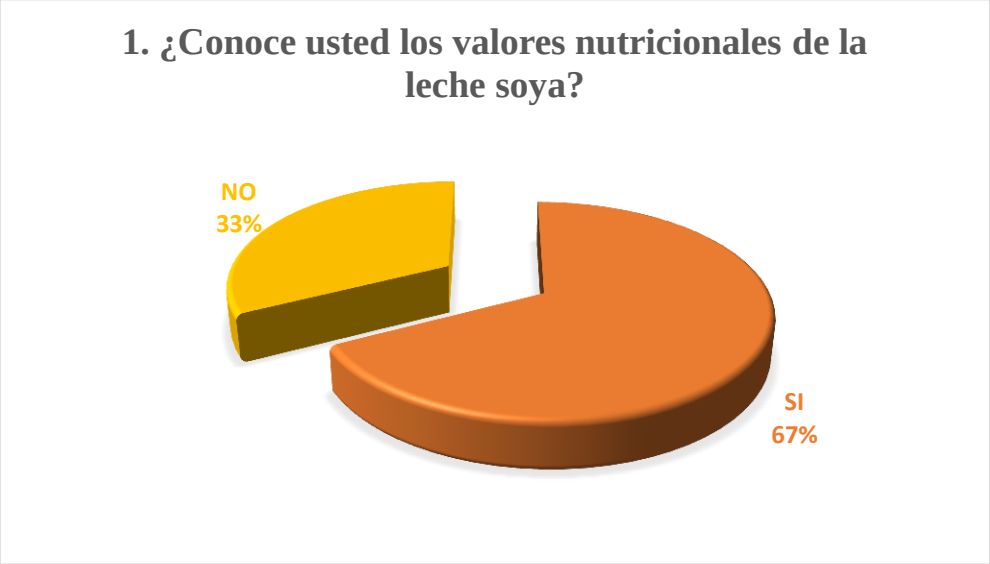


De la totalidad de las personas encuestadas al 27% que constituye la mayoría le gustaría que vendieran productos de soya en las fruterías, lo asocian con un lugar donde generalmente expende cosas naturales y saludables, como segundo lugar de expendio preferido para este tipo de producto están las cafeterías con un 26%, generalmente a estos lugares se los visita frecuentemente, por lo que las personas o los consumidores ya ven a los productos de la soya como un alimento que se lo debe consumir seguidamente y en toda ocasión.

ANEXO # 5

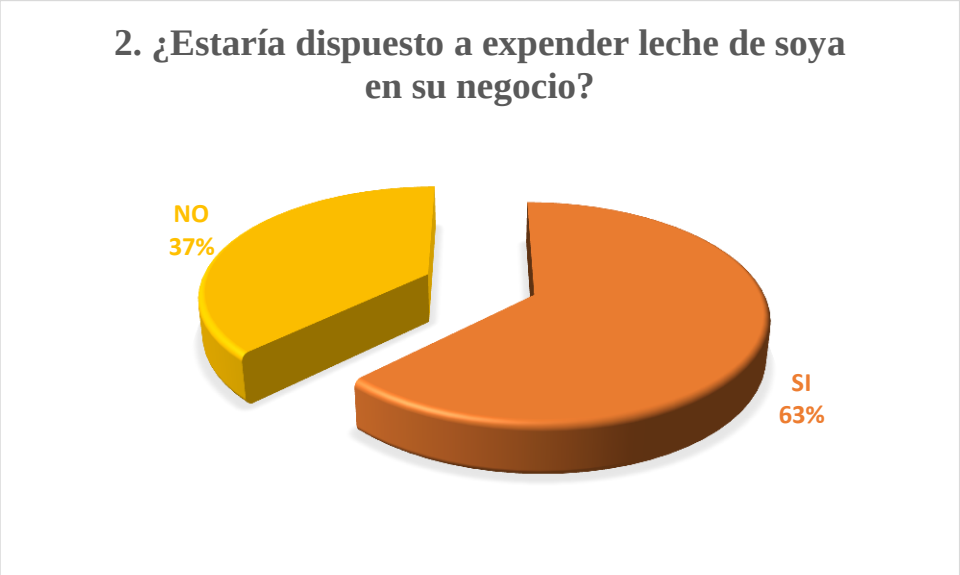
ANÁLISIS DE ENCUESTAS APLICADAS A LOS LUGARES DE EXPENDIO DE LECHE DE SOYA

OPCIONES	#	%
SI	55	67,47
NO	27	32,53
TOTAL	**82**	**100,00**



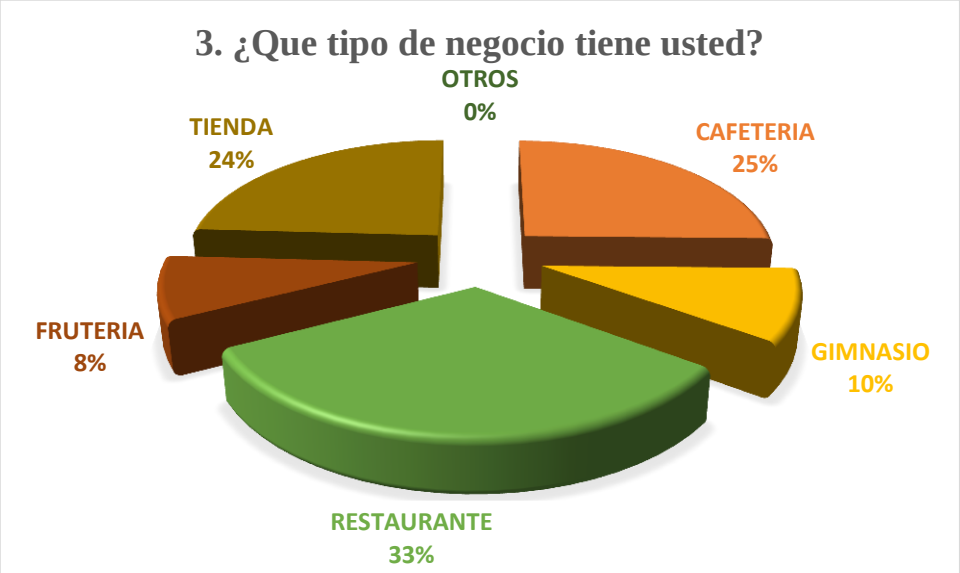
La mayoría de las personas que tienen un negocio de venta de productos consumibles sabe o conoce los valores nutricionales de la leche de soya, teniendo un nivel de incidencia del 67% en las personas encuestadas.

OPCIONES	#	%
SI	51	62,65
NO	31	37,35
TOTAL	**82**	**100,00**



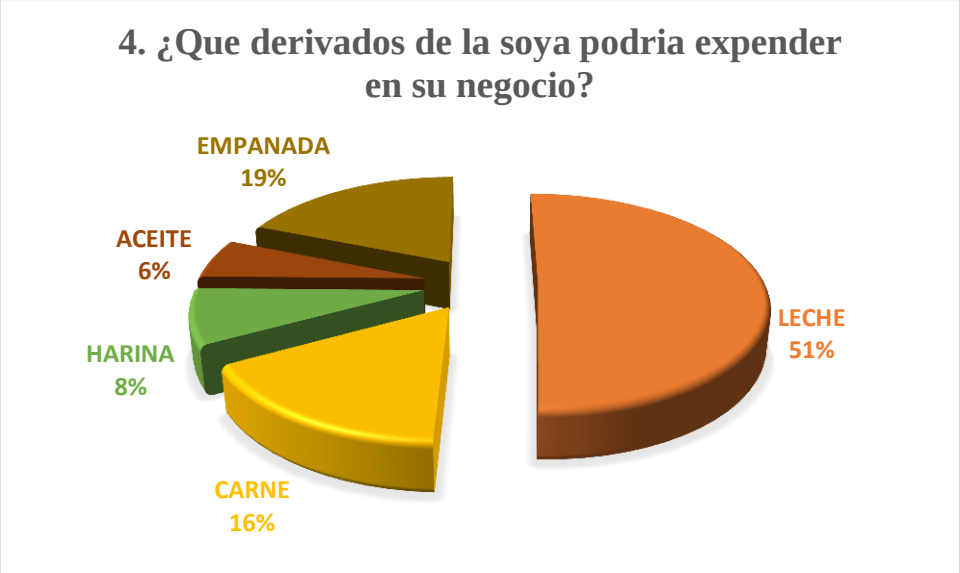
El 63% de los comerciantes están dispuestos a vender leche de soya en sus negocios, el resto que constituye un 37% no lo están, esto va de la mano con la incidencia en el desconocimiento de los valores nutricionales de la soya. También depende en mucho, de la presentación del producto, pues hasta ahora de lo que se ha podido observar en la ciudad, se tiene una presentación artesanal. La misma que es hasta algo precaria.

OPCIONES	#	%
CAFETERÍA	20	25,30
GIMNASIO	8	9,64
RESTAURANTE	27	32,53
FRUTERÍA	7	8,43
TIENDA	20	24,10
OTROS	0	0,00
TOTAL	**82**	**100,00**



El cuadro estadístico que antecede de la encuesta demuestra que no obstante las cafeterías, gimnasios y fruterías son minoría en relación a tiendas y restaurantes, en los primeros es donde se concentra el consumo potencial de la leche de soya, en virtud de que son lugares estratégicos de afluencia de personas adolescentes, deportistas y propensas a enfermedades crónicas según la técnica de la observación aplicada.

OPCIONES	#	%
LECHE	43	50,59
CARNE	14	16,47
HARINA	7	8,24
ACEITE	5	5,88
EMPANADA	16	18,82
TOTAL	**85**	**100,00**



De todos los posible productos que se pueden derivar de la soya, la leche fue la escogida entre los comerciantes para ser vendida con más de la mitad de incidencia (51%), puesto que este producto presta las facilidades para la venta, ya que este se puede vender ya sea desde en un gimnasio hasta en un restaurante como una bebida habitual.

ANEXO # 6

CERTIFICAMOS:

Que por decisión personal y voluntaria aceptamos formar parte de la ASOCIACION DE PEQUEÑOS COMERCIANTES DE PRODUCTOS DERIVADOS DE SOYA EN LA CIUDAD DE ESMERALDAS; misma que está encaminada a velar por los intereses, desarrollo y buen prestigio de los asociados.

Esmeraldas, 23 de enero de 2015

NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	DIRECCIÓN	FIRMA
Alma Indelira Ramírez Zamora	080016938-5	Calle A. Perdomo Franco entre Sucre y Olmedo	
Audi Dino Troncoso Cárdenas	170938926-4	Av. Eloy Alfaro y Piedrahita	
Nancy Viviana Morejón Manzano	080296960-0	Av. Eloy Alfaro entre Piedrahita y 9 de Octubre	
Roberto Francisco Loja Pesantez	070383536-3	Av. Eloy Alfaro y Espejo	
Rosa Lagos	130551272-4	Av. Colon y Mejía	

PROFORMAS

AGROindustrias
Equipos industriales de cocina
AGRO INDUSTRIAS WARSA COMPAÑIA ANONIMA

Principal Guayaquil:
Víctor Manuel Rendón 426 - 428 entre General Córdova y Baquerizo Moreno
Telfs.: 2306256 - 2306257

Sucursal Mayor Quito:
Av. Gaspar de Villarroel
1179 y 6 de Diciembre
Telfs.: 2464275 - 2464276 - 2464277
Fax: 2464279

Sucursal Guayaquil:
Ciudadela Albatros, Av. Plaza Dañín 803 y Pelícano, esquina.
Telfs.: 2288317 - 2288318 - 2293553

PROFORMA
34721
R.U.C.: 0990145547001

Att:SRTA. GABRIELA VILLEGAS
E-mail: agroind@agroindustrias.com.ec
www.agroindustrias.com.ec - A.P. N° 3218
Guayaquil - Ecuador

CLIENTE: **VARIOS** FECHA: **24/07/15**
DIRECCION:
TELEFONO: **0993370375** R.U.C.:

		DESCRIPCION	Precio Unitario	VALOR
1.00	72DJ-70	MAQUINA COMBINADA PARA HACER LECHE DE SOYA, EN ACERO INOXIDABLE, CON CONTROL DE TEMPERATURA, 220V 60hz. PRODUCCION 105 KG/H. MARCA HARDMAN (CHINA)	3,216.91	3,216.91
			TOTAL	3,216.91

OBSERVACIONES:
PRECIOS INCLUYEN IVA

FORMA DE PAGO: **Contado**

OFERTA VALIDA: **15 DIAS**

ATENTAMENTE
MARIUXI MACIAS
AGROINDUSTRIAS WARSA COMPAÑIA ANONIMA

Hardman TEDESCO METVISA CROYDON fiamma ugolini PAGANI ARBEL
adler BREMA Ice Makers HARVESTER Gelopar Omega MBM PROGAS BRAESI

PROFORMA

COMPU FACIL

PROGRAMAMOS PARA SU FACILIDAD

CAÑIZARES 404 Y OLMEDO ESQ.
ESMERALDAS
TELF. 062- 711573
RUC. 1707752570001
joseromeo@andinanet.net

FECHA: 07/25/2015
NUMERO

PARA: **GABRIELA VILLEGAS**

RUC. **0804164218**

DIRECCION **ESMERALDAS**

	DESCRIPCIÓN	V.UNITARIO	TOTAL
1	TELEVISOR DE 42 PULGADAS MARCA LG	$897,00	$897,00
	TECNOLOGIA LED		
	SMART - WIFI -		
	CONECCION A INTERNET DE INALAMBRICO		
1	TELEFONO INALAMBRICO MARCA	$80,00	$80,00
	PANASONIC 2 TELEFONOS		
	PROFORMA 8 DIAS		$977,00
		TIPO IMPOSITIVO	
		IVA 12 %	$117,24
		OTROS	
		TOTAL	$1.094,24

Si tiene alguna duda sobre esta proforma, favor comunicarse con:
TELF. 062-711-573 JOSE LOPEZ LEON

GRACIAS POR CONFIAR EN NOSOTROS

DELTAPLASTIC C.A.

Mapasingue Oeste Av.6ta #305 y Calle 3ra
RUC 0990019606001
Telefono 2851217 - 2854849 FAX 2850225
CONTRIBUYENTE ESPECIAL

Cotizacion No. 005112
Guayaquil, 24/Julio/2015
Cliente: JHONNY ROSALES

Telefono:
C.I/RUC

Fuel (189)

567 PET T-28 1/2 LITRO REDONDO #1
$0.0800 $45.36
567 #28 TAPA CINTA SEG. AZUL (10)
$0.0100 $5.67

Parcial:	$51.03
0.00% Dscto:	$0.00
Subtotal:	$51.03
12% IVA:	$6.12
Total:	$57.15

Forma de Pago:

Plazo de entrega:

De tener en stock los envases, la entrega sera inmediata, caso contrario se realizara dentro de 2 semanas confirmada su orden de pedido.

Validez de la Cotizacion : 48 horas

11:09:53

COMERCIAL KYWI S.A.
RUC 1790041220001
Matriz : AV. 10 DE AGOSTO N24-59 Y LUIS CORDERO
QUITO Telf: 023987900
AGENCIA 18 (ESMERALDAS) Telf: 062710658 062710561
Sucursal : AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN
Senor(es):GABRIELA VILLEGAS
Codigo: 888885-000000
Direccion: COLON Y PIDRAHITA
Ciudad : ESMERALDAS Telf. :222222222

AUTOIMPRESORES AUTORIZACION S.R.I. 1114158369 DEL 16/ENE/2014
CONTRIBUYENTE ESPECIAL-RESOL. SRI 5368

P R O F O R M A D O L A R E S
DOCUMENTO SIN VALOR COMERCIAL
ESMERALDAS

RUC : 804164218
Vend: FABRICIO ANDRADE
Fecha de Emision 23/JUL/2015 PAG. 1/1

CODIGO	DESCRIPCION	CANT.	P.UNITARIO	TOTAL
* 43672	ALCOGEL ANTIBACTERIAL 4000ML WEIR	2	13,52	27,04
201936	JABON P/MANOS LIQUIDO 1GL MANZANA	2	6,55	13,10
264857	P.H. JUMBO 250MT/2HJ BLANCO	2	3,12	6,24
391964	AMBIENTAL AUTOMATICO MANZANA CANELA	2	11,70	23,40
412562	TOALLAS DE PAPEL DOBLE HOJA USA	2	1,75	3,50
413526	RECOGEDOR DE BASURA V/COLORES MASTER	2	3,20	6,40
418587	TACHO 132LT B+T+RUEDAS HERCULES GRDE	2	57,22	114,44
428981	ESCOBA SUAVE PLASTICA PARAISO REPUESTO	2	1,95	3,90
430951	KALIPTO MANZANA 2000CC	2	3,36	6,72
431397	MANGO PLASTIFICADO P/ESCOBAS Y TRAPEADOR	2	0,88	1,76
438456	FUNDA D/BASURA 100X140CM NEG 2.7 C/10U	2	5,75	11,50
450596	MOPA D/MICROFIBRA P/SECO Y HUMEDO STANDA	2	15,25	30,50
489204	CLORO REGULAR GALON CLOROX	2	5,15	10,30
541826	LIMPION WYPALL ANTIBACTERIAL	2	25,95	51,90
577391	GUANTE VINYL TRANSP USO DOMEST 100PZ	2	8,66	17,32
578975	MASCARILLA 3M NEXCARE 2U	50	1,78	89,00
748269	AIRE ACON PREMIUN 12KBTU 220V SAMSUNG	1	968,45	968,45
754064	GORRA DESECHABLE MULTIUSOS 10PZ	10	0,53	5,30

SUBTOTAL	1.390,77
DESCUENTO	0,00
TOTAL	1.390,77

Vta.tarifa 12%	Vta.tarifa 0%	Total Vta.Neta	IVA Tar. 12%	IVA Tar. 0%	TOTAL A PAGAR
1.217,61	27,04	1.244,65	146,11	0,00	1.390,76

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de COMERCIAL KYWI S.A. En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten al costo de la mercaderia, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturacion previo su conocimiento.

Los precios unitarios de esta proforma ** SI incluyen I.V.A. **
ESMERALDAS, 23 de JUL 2015

GABRIELA VILLEGAS

FIRMA : _____
ESTABLECIMIENTO

FIRMA : _____
CLIENTE

MOBLICENTRO
INDUMASTER®
LA ARQUITECTURA DEL MUEBLE

MARTHA TOMASA ARROYO BAQUERIZO
R.U.C: 0802283598001
Calle Salinas y Avenida 5ta. Eloy Alfaro
Telf.: (06) 2452172 / 0997177388
E-mail: martha.arroyo@indumaster.com.ec
Esmeraldas - Esmeraldas - Ecuador

COTIZACIÒN 2518

Lugar y Fecha: ESMERALDAS, 21/07/2015

Señor(es): **GABRIELA VILLEGAS**
RUC 804164218
Dirección: COLON Y PIEDRAHITA
Telefono: 062711854 / 0993370375

ITEM	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL
1	MESA SE SESIONES OVAL PARA 6 PERSONAS	1	290,00	290,00
2	SILLAS APILABLES	6	33,93	203,58
3	SILLA EJECUTIVA PLASMA	1	116,07	116,07
4	ARCHIVADOR AEREO MELAMINA	1	110,71	110,71
5	TANDEM PRISMA TRIPERSONAL	1	161,61	161,61
6	ESCRITORIO MASTER DE 3 GAVETAS	1	230,48	230,48
7	PAPELERA DE DOS SERVICIOS	1	13,62	13,62
8	BOTA PAPEL METALICO	1	14,83	14,83
9	ESTANTERIA METALICA DE 5 PANELES	1	110,71	110,71
	SUBTOTAL			**1.251,61**
	IVA	**12%**		**150,19**
	TOTAL			**1.401,80**

Forma de pago: CONTADO
Validez de la oferta: 15 DIAS LABORALES

Mediante la presente me permito poner a vuestra consideración el precio de los productos solicitados, y a su vez agradecerle a usted permitirnos atenderles, si esta conforme con nuestra oferta pueden firmarla y devolverla convirtiendola en un pedido firme.

JEFFERSON TENORIO
Ejecutivo de Ventas
INDUMASTER
TEL. 0985553746

RUC: 0802283598001 MOBICENTRO INDUMASTER Salinas y Eloy Alfaro (esq.)

Siempre preocupados por que sus tareas se realicen con eficiencia y calidad.

Moblicentro Indumaster® comercializa productos elaborados con maquinaria y materia prima que cumple con las siguientes normas y certificaciones internacionales fabricados por INDUMASTER® S.A

ISO 9001

www.indumaster.com.ec

AVITRONIX
ESMERALDAS - ECUADOR



PROFORMA

CLIENTE: Al GABRIELA VILLEGAS
ESMERALDAS
RUC: 0804164218

FECHA: 23 DE JULIO DEL 2015

TELEFONO:

CANTIDAD	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	CAJA REGISTRADORA CASIO TK-3200	$ 892,86	$ 892,86
		SUBTOTAL	$ 892,86
		IVA 12%	$ 107,14
		TOTAL	$ 1.000,00

ORLANDO AVILA
PROPIETARIO



TVENTAS

TELEVISION Y VENTAS TELEVENT S.A.

RUC: 1790896544001

Contribuyente Especial Resolucion: 5368

Matriz: JUAN DE ASCARAY 355 Y AMAZONAS

Telefono: 2448850

SUCURSAL: LOCAL ESMERALDAS

PROFORMA

PROFORMA

Documento Interno:14135282

CLIENTE:VILLEGAS APARICIO GABRIELA

CI:/R.U.C.:0804164218

DIRECCION:ESMERALDAS Y

TELEFONO:062765118

Caja:041002 AGUILAR VICTOR

Vend:TENORIO LUNA DENNY ESTELA

Hora: 12:00:35 - Fecha: 27/07/2015

Descripcion	Cant.	P.U.	Subtotal
JUE-43407	1	243.75	243.75*
PARLANTE BLUETOOTH 15" A. S			
AMER-009237	1		
***A. BAFLE PARLANTE 15" AB15			
ITAL-002931	1		
***ITALY AUDIO PEDESTAL EURO			

Subtotal:	$ 243.75
Tarifa 0%	$ 0.00
Tarifa 12%	$ 243.75
I.V.A. 12%	$ 29.25
A pagar	$ 273.00

Forma de Pago Valor

VALIDO HASTA: 11/08/2015



TVENTAS

TELEVISION Y VENTAS TELEVENT S.A.
RUC: 1790896544001
Contribuyente Especial Resolucion: 5368
Matriz: JUAN DE ASCARAY 355 Y AMAZONAS
Telefono: 2448850
SUCURSAL: LOCAL ESMERALDAS

PROFORMA

Documento Interno:14135281
CLIENTE:VILLEGAS APARICIO GABRIELA
CI:/R.U.C.:0804164218
DIRECCION:ESMERALDAS Y
TELEFONO:062765118
Caja:041002 AGUILAR VICTOR
Vend:TENORIO LUNA DENNY ESTELA
Hora: 11:59:43 - Fecha: 27/07/2015

Descripcion	Cant.	P.U.	Subtotal
WHIR-502521 WHIRLPOOL PURIFICADOR AGUA S	1	103.57	103.57*

Subtotal:	$ 103.57
Tarifa 0%	$ 0.00
Tarifa 12%	$ 103.57
I.V.A. 12%	$ 12.43
A pagar	$ 116.00

Forma de Pago — Valor
VALIDO HASTA: 11/08/2015

543 Gran Aki Esmeraldas

Asunto: RV: Cotización del pedido

Estimado(a) Cliente VILLEGAS APARICIO KARLA

Este es un mensaje de confirmación del registro de su pedido, a continuación puede observar los datos completos. Gracias por preferirnos, como siempre es un placer estar a su servicio.

CORPORACIÓN FAVORITA C.A.

No de pedido: 543391520810195

Datos del cliente:
Documento: 0804164218
Nombre: VILLEGAS APARICIO KARLA
Teléfono: TD: 06-2711-854 - TT: SN - TC: 0993370375
Email: Gabbyshita_14@hotmail.com
Elaborado por: 543 - ESMERALDAS
Administrador local: CHRISTIAN BOLAÑOS

Datos del contacto:
SIN CONTACTO

Lugar y fecha: ESMERALDAS, 2015-07-27
Teléfono local: 062710323

Detalle del pedido (I: valor aplicado el IVA)

No	Código barras	Artículo	Cant.	Peso KG.	V.unit	V.unit.IVA	Tot. bruto Inc. IVA	Tot. neto Inc. IVA
1	648054124787	CUCHARA CALADA NYLON, UNID, 24	5		1.05	1.18	5.88 I	5.60
2	7703152022540	CUCHARON MUNAL 12, UND, 36	10		2.26	2.53	25.31 I	24.08
3	7750062000953	LAVACUELA GIGANTE C/ASA, UND, 12	3		1.69	1.89	5.68 I	5.68
4	7750062468197	COLADOR FINO GRANDE B, UNID, 6	6		0.93	1.04	6.25 I	5.91
5	7861032813166	PALA EXTRAGRANDE, UNID, 6	6		14.29	16.01	96.03 I	91.26
6	7861046804808	TINA OVALADA N48 4.5 L., 4 5L, 12	8		2.75	3.08	24.64 I	23.39
7	7861046818102	JARRA MEDIDA 1L, 1L, 12	5		1.18	1.32	6.61 I	6.27
8	7861046868008	LAVACARA GRANDE 12 L. N680 (2R), 12L, 12	10		1.48	1.66	16.58 I	15.79
9	7861080611493	PAILA EXTRA 36 CM, 36, 6	8		17.48	19.58	156.62 I	148.83
10	7861080621379	ASADOR N40, UNID, 6	10		17.67	19.79	197.90 I	188.05
11	7861103806219	BALDE GRIS 12LT, UND, 6	5		2.99	3.35	16.74 I	15.90
12	840101242592	CUCHILLO 20CM BLANCO, 20 CM, 6	3		2.80	3.14	9.41 I	9.41

TOTAL A PAGAR: 540.17

(-) El descuento se aplica sobre el precio del artículo sin IVA

Detalle de los descuentos sin IVA

DESCRIPCIÓN	PORCENTAJE	DESCUENTO
Por 5-5 Mayorista (Incluido por artículo)	---	24.54
T. DESCUENTO:		24.54

RESUMEN TRIBUTARIO
SUBTOTAL BRUTO SIN IVA: 506.83
(-)DESCUENTO: 24.54
SUBTOTAL NETO: 482.29
TARIFA 0%: 0.00
TARIFA 12%: 482.29
12% IVA: 57.88
COSTO FLETE: 0.00
TOTAL: 540.17

NOTA:

Los artículos que estan marcados con un (*) de color rojo, tienen insuficiencia en su stock.

OBSERVACIONES:

1.- Para obtener el precio de afiliado, debe presentar la tarjeta de afiliación (aplican restricciones).
2.- Los precios anotados son de afiliado __X__ No afiliado ___
3.- El pago podra ser: efectivo, tarjeta de crédito, cheque, etc.
4.- Para el pago con cheque presentar la tarjeta de afiliación que deberá ser del titular de la cuenta corriente y el cheque a nombre de Supermaxi, Megamaxi o Corporación Favorita C.A. (aplican restricciones).
5.- En caso de efectuarse retención a la fuente deberá registrarse a nombre de Corporación Favorita C.A.
6.- Si se va a requerir la factura debe canjearse la nota de venta, acercandose a servicios al cliente y presentar el RUC y la razón social.
7.- La confirmación del cliente para surtir esta proforma, debe ser con un mínimo de 72 horas de anticipación.
8.- Al confirmar debe ser cancelado el valor total de la proforma.
9.- La mercadería está sujeta a disponibilidad.
10.- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar debido a un posible costo de flete si existen entregas a domicilio.
11.- Al confirmar el valor total de la proforma puede variar si existen artículos de peso variable ya que estos se reservan con el peso medio y en el momento de ser pesados puede variar el costo.
12.- Los precios serán ajustados a favor del cliente.
13.- Los valores autorizados para los artículos que aplican a diferidos son:
14.- Por la restricción de la ley, ESTÁ PROHIBIDA LA VENTA Y ENTREGA DE LICORES LOS DÍAS DOMINGOS

GRAN AKI ESMERALDAS

1

COTIZACION

Fecha: 23/07/2015 Teléfono: .....

Nombre: Gabriela Villegas C ula: .....

PRECIOS INCLUYEN IVA

Código	Descripción	P.V.P.
	Vitrina Indurama VFU-520 15"	$ 1'051,06

1 TOTAL $

Observaciones: Garantía un año

Crédito Directo ☐ Tarjeta de Crédito ☐

Vendedor: Diego Celular: 0999679863

2 $ Cuota Inicial

3 $ Saldo a financiar (1+2)

4 $ ___ % Interés

NOTA: PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS SIN PREVIO AVISO

___ Cuotas Semanales	$ c/u	___ Cuotas Mensuales	$ c/u
		$	Total a pagar (2+3+4)

PROFORMA

COMPU FACIL

PROGRAMAMOS PARA SU FACILIDAD

CAÑIZARES 404 Y OLMEDO ESQ.
ESMERALDAS
TELF. 062- 711573
RUC. 1707752570001

FECHA: 07/21/2015
NUMERO
PARA: GABRIELA VILLEGAS
RUC.
DIRECCION ESMERALDAS

	DESCRIPCIÓN	V.UNITARIO	TOTAL
1	COMPUTADOR DE OFICINA	$640,00	$640,00
	MARCA HP		
	MODELO ALL IN ONE.		
	PANTALLA DE 18,5 PLG.		
	DISCO DURO DE 500 GB		
	MEMORIA RAM DE 4 GB		
	DVD-WRITTER		
	TECLADO-MOUSE		
	IMPRESORA MARCA HP 1515 MULTIFUNCION		
	SISTEMA OPERATIVO WINDOS 8 INSTALADO		
	PROFORMA 8 DIAS		$640,00
		TIPO IMPOSITIVO	
		IVA 12 %	$76,80
		OTROS	
		TOTAL	$716,80

Si tiene alguna duda sobre esta proforma, favor comunicarse con:
TELF. 062-711-573 JOSE LOPEZ LEON

GRACIAS POR CONFIAR EN NOSOTROS

Jefe. Operaciones

COMPU FACIL
MANUELA CAÑIZARES Y OLMEDO JUNTO A RADIO LA VOZ DE SU AMIGO
Telefono: 06 711-573

Superpaco
Lo mejor en papelería y tecnología

Av. Colón E4-81 y 9 de Octubre / P.O. Box 17-01-1313
Telf.: +593 2 3997 500 • Fax: +593 2 2521667
www.superpaco.com
QUITO - ECUADOR

El... Transporte Recibido: Nombre CI

POR ... DOCUMENTOS ELECTRONICOS

PROFORMA: 030-002-000003752
RUC : 1790040275001
CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resol.: 5368 del 02/06/1995
Fecha : 23 DE JULIO DEL 2015
Fecha Entrega: DE MES: DEL
Emision Sist.: 15/07/23 12:26:44
No. Control : **17-PR-00003752**
Cliente : 9999 GABRIELA VILLEGAS
Direccion : COLON Y PIEDRAHITA No:
Telefono : 711854 Ciudad :
RUC/Cedula : 0804164218

Razon Social : PA.CO Comercial e Industrial S.A.
Direccion : AV.COLON E4-81 Y AV.9DE OCTUBRE
Almacen : PA-CO ESMERALDAS
Direccion : AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN
Telefonos : 614419 0
QUITO

Pedido: (17-PR-0000000) Vendedor: 999-GENERAL Usuario: jsolar Autoriza: rtilleria

SC.	COD. BARRAS	PRODUCTO/REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNI	T.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	OBSER.
1	7702163140236	BORRADOR LAPIZ BLANCO D-14	DORICOLOR	3.00	UN	2	.30810	.92	
2	4971850138914	CALCULADORA 12 DIGITOS CIENTIFICA FX-365 0	CASIO	1.00	UN	2	37.81782	37.82	
3	4041485054023	PERFORADORA ESCRITORIO MEDIANA 2 PERF ME TALICA ELEGANCE NEGRA 5402	ERICH KRAUSE	1.00	UN	2	10.81250	10.81	
4	4041485029816	APRETAPAPEL 51MM NEGRO EK 2981	ERICH KRAUSE	12.00	UN	2	.54730	6.57	
5	4041485054108	ENGRAPADORA BLOCK METALICA NEGRO 90H/8 S EMINDUSTRIAL HEAVY DUTY REF. 5	ERICH KRAUSE	2.00	UN	2	19.98800	39.98	
6	4041485225058	PORTANOTAS METALICO MALLA CUADRADO NEGRO	ERICH KRAUSE	3.00	UN	2	4.70720	14.12	
7	7861186200850	LAPIZ GRAFITO HB/#2 CON BORRADOR EVOLUTI ON REF.1100450	BIC	12.00	UN	2	.36990	4.44	
8	0021200506734	NOTAS QUITA Y PON 3X3PLG COLORES NEON CU BOX470UN 2056FP	3M	2.00	PQ	2	7.16725	14.33	
9	6942183350016	APOYAMANOS ACRILICO A4 EP-103		2.00	UN	2	4.00000	8.00	
10	4712759212226	BANDERITA 45MMX12MM CON FLECHAS COLORES NEON BLISTERX12SUN 21222	HOFAX	2.00	UN	2	2.34290	4.69	
11	4041485197492	CHINCHES CABEZA COLORES CJAX100UN 11MM R EF: 19749	ERICH KRAUSE	1.00	UN	2	2.46310	2.46	
12	7861178900058	ARCHIVADOR LOMO 08CM OFICIO PVC NEGRO	REAL	3.00	UN	2	3.85517	11.57	
13	5602007579791	PAPEL BOND BLANCO 075GRS A4	INACOPIA	2.00	RM	2	4.99000	9.98	IVA 0%
14	0000000297813	CUCHILLA GRANDE 18MM RETRACTIL REF.321	TUNG HING	1.00	UN	2	4.21870	4.22	
15	7861103520269	JUEGO GEOMETRICO REGLA 30CM 4PZS MG REF. 046	APOLO	1.00	JG	2	1.75793	1.76	
16	4041485197454	CLIPS COLORES 28MM TIPO ZEBRA CJAX200UN REF:19745	ERICH KRAUSE	2.00	UN	2	1.94180	3.88	

CONTRIBUYENTES ESPECIALES
NO RETENER I.V.A.

Esta proforma tiene validez solo con el nombre, firma del vendedor y sello de PA.CO Comercial e Industrial S.A.
En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten al costo de la mercaderia, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturacion previo su Conocimiento.
VALIDEZ OFERTA: 8 DIAS

...PASAN 175.55

FIRMA CLIENTE

Nº de Cédula de Identidad

Superpa·co
Lo mejor en papelería y tecnología

Av. Colón E4-81 y 9 de Octubre / P.O. Box 17-01-1313
Telf.: +593 2 3997 500 • Fax: +593 2 2521667
www.superpaco.com
QUITO - ECUADOR

PROFORMA: 030-002-000003752
RUC : 1790040275001
CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resol.: 5368 del 02/06/1995
Fecha : 23 DE JULIO DEL 2015
Fecha Entrega: DE MES: DEL
Emision Sist.: 15/07/23 12:26:44
No. Control : 17-PR-00003752
Cliente : 9999 GABRIELA VILLEGAS
Direccion : COLON Y PIEDRAHITA No:
Telefono : 711854 Ciudad :
RUC/Cedula : 0804164218

Razon Social : PA.CO Comercial e Industrial S.A.
Direccion : AV.COLON E4-81 Y AV.9DE OCTUBRE
Almacen : PA-CO ESMERALDAS
Direccion : AV. PEDRO VICENTE MALDONADO S/N Y JULIO ESTUPINAN
Telefonos : 614419 0
QUITO

Pedido: (17-PR-0000000) Vendedor: 999-GENERAL Usuario: jsolar Autoriza: rtilleria

SC.	COD. BARRAS	PRODUCTO/REFERENCIA	MARCA	CANTIDAD	UNI	T.	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	OBSER.
17	7861186200164	BOLIGRAFO PUNTA FINA NEGRO REF 1100516	BIC	6.00	UN	2	.44677	2.68	
18	8411574044857	CORRECTOR PLUMA MINI BLANCO SNL 1305212	MILAN	2.00	UN	2	1.15588	2.31	
19	3501170904770	PORTAMINA 0.7MM TIKKY RD CELESTE S090477 ROTRING 0/1784047		2.00	UN	2	5.62650	11.25	
20	4004764841547	MARCADOR RESALTADOR 2-5MM PTA BISELADA A EDDING MARILLO E-345 HIGHLIGHTER		2.00	UN	2	1.97640	3.95	

CONTRIBUYENTES ESPECIALES
NO RETENER I.V.A.

Esta proforma tiene valide: solo con el nombre, firma del vendedor y sello de PA.CO Comercial e Industrial S.A.
En el caso de existir cambios de precios por nuestros proveedores y/o modificaciones cambiarias oficiales que afecten
al costo de la mercaderia, nos veremos obligados a actualizar precios en el momento de la facturacion previo su Conocimiento.
VALIDEZ OFERTA: 8 DIAS

SUBTOTAL :	195.74
TARIFA 0%:	9.98
TARIFA 12%:	185.76
I V A 12%:	22.29
T O T A L $:	218.03

FIRMA CLIENTE

Nº de Cédula de Identidad