



**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL  
ESPOL**

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL

VIII PROMOCIÓN

**PLAN DE NEGOCIOS**

ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
DE BALANCEADO DE MAIZ "MANABI"

**AUTOR:**

ING. AGR. MARIA ALEXANDRA AVILA MORA

**GUAYAQUIL - 2006**



## INDICE

## PÁG

<b>Resumen Ejecutivo</b>	1
Antecedentes	1
Justificación de la Empresa	2
Zona de Influencia al Proyecto	3
Motivación	4
Objetivo del Proyecto	4
Misión	4
Visión	4
Estrategias	5
Productos y/o Servicios	5
Ciclos de vida del Plan de Negocio	6
Formulación Participativa de Genero en el Proyecto	6
Organigrama Funcional de la Empresa	7
<b>Contextos del Proyecto</b>	
Producción	8
Comercialización Actual	9
Estudio de Mercado	9
Análisis e Interpretación de Datos	10
Análisis de Mercado	
Análisis de Sector	11
Tamaño del Mercado Global	13
La Competencia	14
Esquema de Ventas y Distribución	15
Capacidad de Producción	15
Estrategia de Mercado	16
Políticas de Servicios	17
Estrategias de Distribución	17
Análisis de FODA	18
Seguimiento y Evaluación	20
Conclusiones	21
Recomendaciones	21



**Análisis Financiero**

**ANEXOS**

Presupuesto	
Inversiones	1
Plan de consumo	2
Mano de Obra Directa	3
Mano de Obra Indirecta (mensual)	4
Cuadro de Gastos Generales (mensual)	5
Materiales de Oficina ( mensual)	6
Capacitación	7
Costo Unitario de Producción por ciclo (6 meses)	8
Ingreso de Proyecto – Ventas	9
Cuadro de Flujo de Caja del Proyecto	10
Flujo de Caja del Proyecto	11
Cuadro de Depreciaciones de las Inversiones	12
Cuadro de Depreciaciones de las Inversiones	13
Grafico del Punto de Equilibrio	14
Punto de Equilibrio en ventas	15
Calculo Matemático del Punto de Equilibrio en ventas	15.1
Estados de Resultados del Primer año de Operación	16
Análisis por medio de Razones	17



## **RESUMEN EJECUTIVO**

La empresa de **ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BALANCEADO DE MAIZ "MANABI"**, estará dirigida por la Unión de Organizaciones Campesinas del Cantón Paján (UOCACP), conformada por 300 socios, la misma que se encuentra ubicada en el recinto La Poza de Agua perteneciente a la Parroquia Campozano del Cantón Paján, Provincia de Manabí, con un radio de acción de las Parroquias Campozano, Paján, Cascol, Guale y Noboa del Cantón 24 de mayo.

La empresa a constituirse esta diseñada para la elaboración y comercialización de balanceado de maíz para la alimentación de aves de corral y cerdos, la venta se la realizara a los socios y no socios de la UOCACP a un menor precio de los competidores

### **Antecedentes**

El cultivo de maíz, constituye el rubro productivo más importante de las familias campesinas del sector productivo agrícola del cantón Paján, Provincia de Manabí sea por unidad de superficie de siembra o por la utilización de la mano de obra inmersa en el proceso de producción.

La preparación de alimentos balanceados compone una de las más importantes actividades dentro del proceso de alimentación de los animales de granja. Constituyendo la forma segura de suministro de nutrientes en cantidades adecuadas y acordes a las exigencias del potencial productivo agropecuario; la eficiencia, la calidad y menor costo del producto terminado, contribuyendo de esta manera a un mejor retorno económico al productor. El balanceado debe ser elaborado de la forma más técnica, de tal manera que



cumplan con los requerimientos nutricionales de éstos. Así, la materia prima utilizada en la fórmula de la dieta alimenticia es transformada en alimento, lo que a su vez contribuye a uno de los factores más importantes para la reproducción de animales menores.

El alimento balanceado otorga una fuente de proteínas de alta calidad necesarias para satisfacer la demanda urgente de la alimentación de animales de cría y consumo humano.

### **JUSTIFICACION DE LA EMPRESA**

Entre los factores que ameritan la puesta en marcha la micro empresa de **ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BALANCEADO DE MAIZ "MANABI"**, se destacan:

#### **a).- Mercado**

El producto de interés para esta nueva empresa es la elaboración de balanceado en cual mantiene un mercado abierto de amplia demanda en el cantón y sectores limítrofes al mismo.

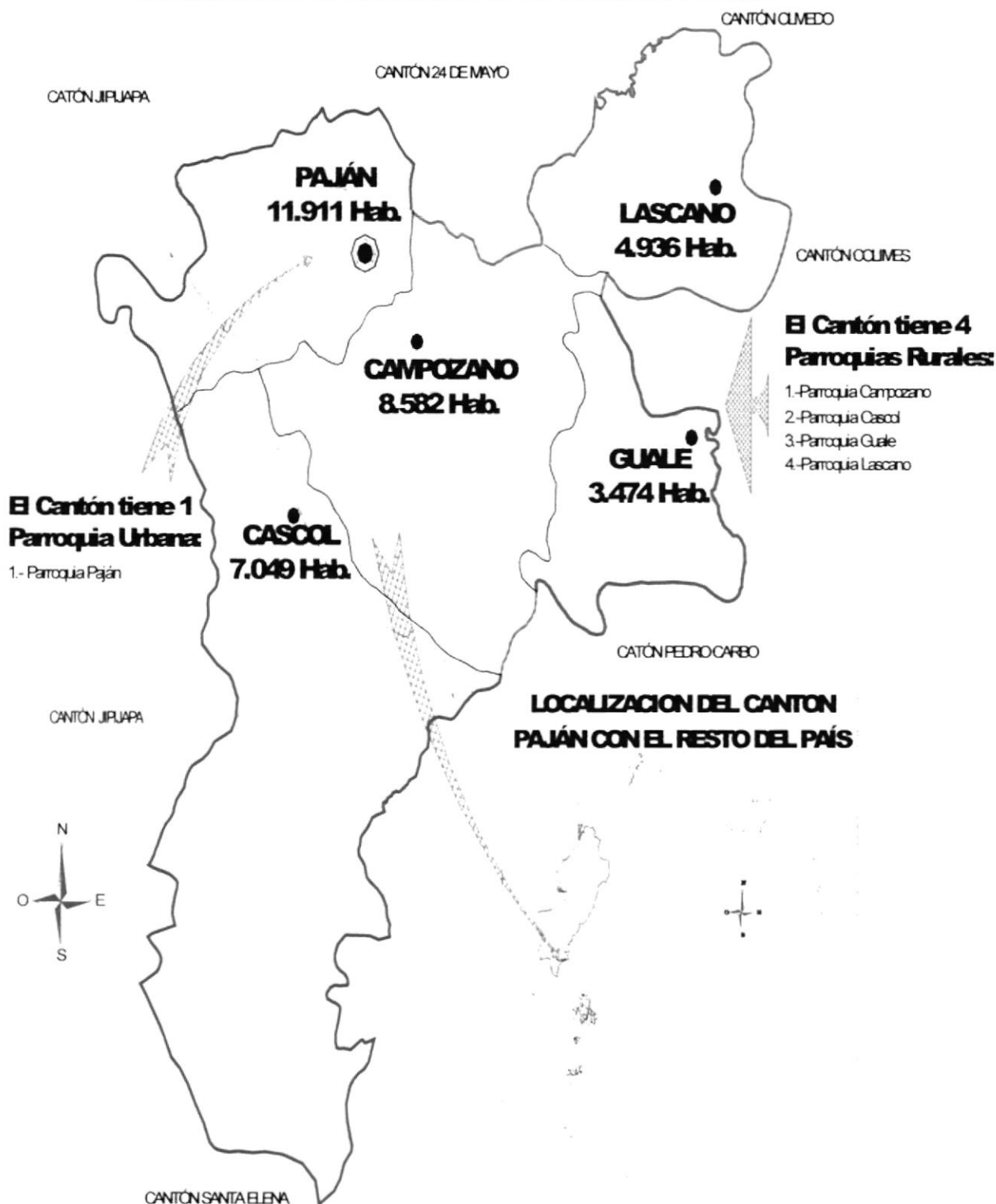
#### **b).- Producción**

La empresa comprará la producción de maíz a los agricultores inmersos en el proyecto, pagando un mejor precio basado en la calidad del producto.

### **ZONA DE INFLUENCIA AL PROYECTO**



## DIVISION POLITICA DEL CANTÓN PAJÁN



ESCALA 1:100 000

5000 0 5000 10000 15000



### **MOTIVACION**

Que los agricultores de las organizaciones involucradas en el proyecto realicen la venta de maíz en el Centro de Acopio y Comercialización de la Unión de Organizaciones Campesinas del Cantón Paján (UOCACP), por lo cual recibirán un precio competitivo y el cálculo de un peso exacto de su producto.

Y por consiguiente que se constituya en un incentivo a los productores agrícolas evitando la explotación de intermediarios particulares que existen dentro del Cantón

### **OBJETIVO DEL PROYECTO**

Implementación y activación productiva de una Empresa que elabore balanceado de maíz, Constituyendo su principal proveedor la Unión de Organizaciones Campesina del Cantón Paján (UOCACP) Provincia de Manabí.

### **MISION**

Otorgar valor agregado de maíz mediante la elaboración de balanceado de calidad, utilizando la materia prima disponible del sector y la capacidad de mano de obra existente en el cantón, para mejorar los ingresos económicos de la familia campesina.

### **VISIÓN**

En el 2008 la micro empresa Elaboración Y Comercialización De Balanceado De Maíz "Manabi" es una empresa sólida con una dirigencia honesta que cuenta con la confianza de sus socios, que han mejorado sus ingresos con la diversificación de su producción y la comercialización justa de sus cosechas.



Sus socios están capacitados en los procesos de post cosecha y comercialización asociativa.

### **ESTRATEGIA**

- Fortalecimiento organizacional que ratifique la confianza de sus socios.
- Constitución de la empresa productora
- Diseño de los procesos de producción
- Adquisición de maquinaria y equipos.
- Difusión de ventajas del producto
- Capacitación y entrenamiento de personal
- Garantizar cantidad calidad y precio, y ofrecer un producto con una presentación adecuada al consumidor.
- Montar un puesto de venta en el cantón Paján de balanceado
- Capitalización de la empresa
- Reinversión en procesos de calidad certificada

### **PRODUCTOS Y/ O SERVICIOS**

La micro empresa Elaboración y Comercialización de Balanceado de Maíz "Manabí" brindara:

#### **Servicio:**

- Comercialización Acopio de maíz seco.

#### **Producto:**

- Balanceado de maíz "Balanceado Manabí".

La producción de alimentos balanceados está dirigida a satisfacer la demanda de los siguientes sectores: avícola, bovino, cerdos, donde el avícola representa el 70%, el de el de bovino 4%, el de cerdos 25% y otros 1%.





## **CICLO DE VIDA DEL PLAN DE NEGOCIO**

5 años

### **Formulación Participativa de Género en el Proyecto**

Durante la ejecución del proyecto, la toma de decisiones se realizará en asambleas, principalmente para coordinar actividades en la cual se promoverá la participación de toda la familia, tanto hombres, mujeres, niñas, niños, y jóvenes, adultos mayores, buscando estrategias de equidad, de acuerdo a sus capacidades generacionales.

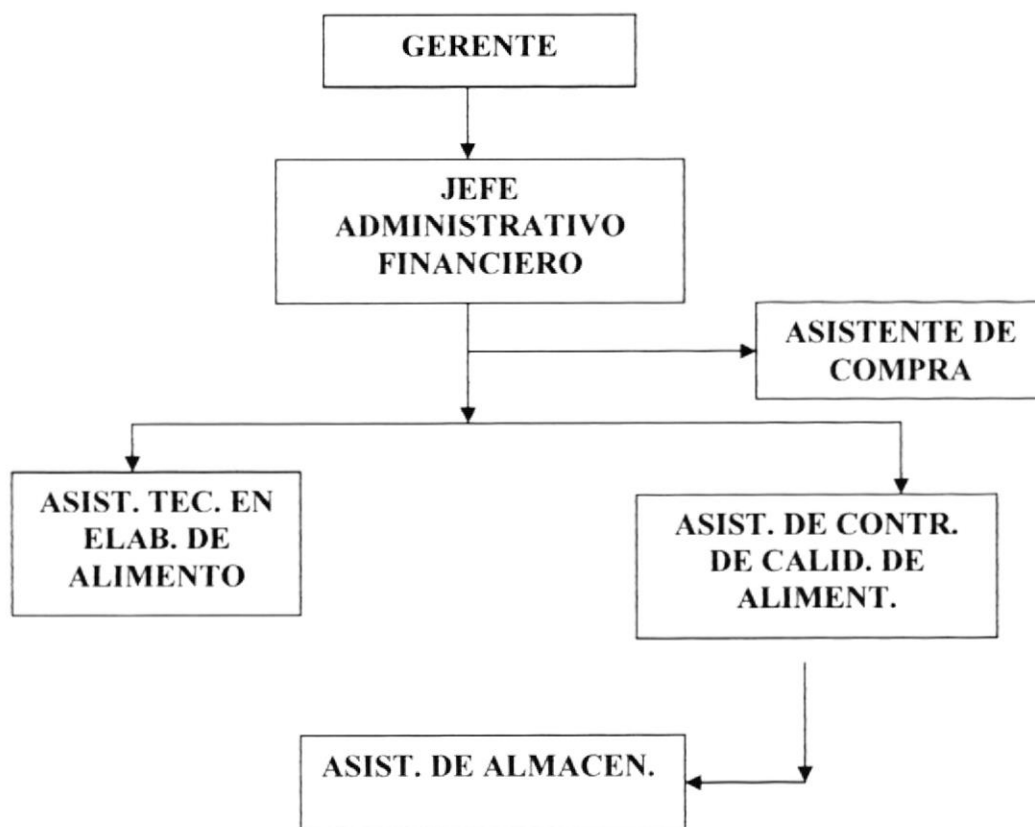
Se reconocerá y respetará la diversidad cultural, los conocimientos, innovaciones y prácticas tradicionales de los grupos familiares. Se implementará programas de capacitación que desarrollen destrezas y habilidades técnicas para el manejo y uso sustentable de los recursos y que aseguren que existan iguales oportunidades para mujeres y hombres de las comunidades.

El diálogo interpersonal como una herramienta más poderosa para el aprendizaje colectivo para los adultos que toman las decisiones, para ello se generará espacios permanentes y estructurados de concertación con los actores del proyecto.

En las actividades productivas como en la administración y gestión del proyecto se prevé la participación directa del 40% de las mujeres jefas de hogar así también en la participación de los talleres y seminarios a dictar.



**ORGANIGRAMA FUNCIONAL DE LA EMPRESA**  
**ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**  
**DE BALANCEADO DE MAIZ "MANABÍ"**





## **CONTEXTO DEL ESTUDIO**

### **1. Producción**

Los socios de la UOCAP, se dedican exclusivamente a las labores agrícolas, principalmente a los cultivos de maíz y arroz en el ciclo de invierno que lo realizan con el inicio de las lluvias (enero y febrero), dependiendo del comportamiento del clima, en el que se cultiva en pequeñas y medianas extensiones.

La UOCAP, ha sido beneficiada de un proyecto de producción de maíz co-financiado por PROLOCAL, que ha incentivado la producción del cultivo de maíz y otros cultivos alternativos como es el gandul, arroz, maní y hortalizas orgánica bajo sistema de riego; y en el área agropecuaria la cría y mejoramiento de aves y cerdos.

A continuación se describe el modelo de producción del maíz:

El área de cultivo de que en los últimos 2 años que los socios de la UOCACP han venido cultivando es de alrededor 700 hectáreas total, lo que equivale a una producción de unos 60.000 qq de maíz trillado; de los que se almacenan para el consumo de las aves de corral y cerdos alrededor de unos 6.000 quintales y el saldo lo comercializa generalmente en dos etapas: al finalizar el ciclo de cultivo (mayo - junio) unos 30.000 quintales, para cancelar las deudas pendientes incurridas en el proceso de producción y el restantes en los meses siguientes dependiendo del comportamiento de los precios y de sus necesidades. El costo de producción total es de \$ 6,14 el quintal de maíz trillado (valor que no considera los costos financieros, administrativo ni del valor de la tierra), de los cuales \$1,25 son utilizados para la compra de insumos y \$ 4,88 utilizados en mano de obra.



Actualmente la UOCACP se cuenta con instalaciones de bodegas, tendales y oficina obtenida mediante un convenio firmado con PROLOCAL. Además el FEED (Fondo Ecuatoriano Populorum Progressio) ha brindado capacitaciones con el fin de diversificar la producción de hortalizas orgánicas y la cría y mejoramiento de animales menores. Hay que considerar que esta microempresa complementaría a esa propuesta.

## **2. Comercialización Actual**

El cantón Paján, posee vías de acceso lastrado, que no permiten un intercambio regular con la transportación que viene desde la Provincia Guayas, lo que hace que los precios a nivel de intermediarios sean inferiores en relación a los costos reales.

Los precios son regulados internamente por el mercado local. Los intermediarios existentes en nuestro cantón realizan pagos inferiores, luego es enviado a los centros de procesamiento o fabricas de balanceados.

## **3.- Estudio de Mercados**

### **Objetivos de la Investigación del Estudio de Mercado.**

- ✓ Determinar si los socios de la UOCACP, estarían de acuerdo en comercializar su producción de maíz asociativamente, para la elaboración y comercialización de balanceado
- ✓ Establecer la aceptabilidad y demanda existente en la población local de balanceado para cría de aves y cerdos.



### **Componentes de la Investigación.**

- ✓ Determinar el volumen de producción, de maíz que estarían en capacidad de comercializar los socios de la organización
- ✓ Determinar la cantidad de balanceado que puede producir la UOCACP

### **Hipótesis.**

- ✓ El volumen de producción de maíz de la UOCACP es suficiente para la implementación de la microempresa de elaboración de balanceado
- ✓ Los socios de la UOCACP aceptan comercializar su producción de maíz para creación de la microempresa

### **Diseño de Investigación.**

El diseño de investigación es de Tipo Exploratoria, basada en encuesta e información secundaria general, además se realizaron entrevistas y reuniones de grupo con los tomadores de decisiones.

Para determinar el comportamiento del consumidor y la oferta existente de balanceado en el Cantón Paján, se han realizado entrevistas a Productores de aves y cerdos

## **4.- Análisis e Interpretación de Datos**

### **1. Entrevista a los dirigentes y socios de la UOCACP**

En las entrevistas y encuestas realizadas a los dirigentes y socios de la UOCACP, se ve el deseo de mejorar sus ingresos para contribuir al mejoramiento del nivel de



vida de sus familias, además se aprecia la inconformidad con el actual sistema de comercialización que vienen realizando los intermediarios del sector, los mismos que no brindan un incentivo para venderles.

Todos los socios encuestados aprueban y ven la necesidad que la UOCAP, ingrese a un sistema de compra y procesamiento del maíz directamente para eliminar los intermediarios y mejorar sus utilidades, además de realizar la venta del balanceado.

Además coinciden en que los beneficios que debería brindar una empresa de procesadora y comercializadora son:

- Compra en el sitio de producción, (lo que disminuiría sus costos por el traslado del producto al lugar de acopio)
- Que se pague un precio justo por su producto.
- Que el pago se realice al contado.
- Que exista confiabilidad en la empresa.

El área de producción de maíz entre los socios de la organización llegaría a unas 700 hectáreas (Según la dirigencia), con áreas de cultivo entre socios desde 1 a 3 hectáreas y el volumen de producción se estima de unos 60.000 quintales totales. El mes en que sale esta producción es el mes de mayo a junio y se destina para el consumo interno, (consumo de aves de corral y cerdo) apenas un 10 %. El resto de la producción será captada por la UOCACP para la elaboración de balanceado.

## **ANÁLISIS DE MERCADO**

### **Análisis del Sector**

El sector agrícola y pecuario del Cantón Paján, viene atravesando serias dificultades por los bajos niveles de producción y los riesgos que representa una agricultura



rudimentaria a expensas del comportamiento del clima que en los últimos tiempos ha sufrido trastornos y que cada año son más evidentes.

Los bajos niveles de productividad acompañado de los altos costos de producción cada vez hacen menos atractivo el negocio de la agricultura y la cría de aves y cerdos, esto ha provocado una disminución de capitales de los productores

Con las consideraciones anteriores señalada, los agricultores han visto como una debilidad trabajar individualmente lo que les disminuye su capacidad de negociación tanto para la compra de insumos como la venta de sus productos. Es así como se agrupan en asociaciones con el fin de alcanzar una representación y obtener beneficios de su trabajo en grupos, no solo en producción sino también se pretende llegar a una comercialización organizada que les permita vender sus productos a precios del mercado sin perjuicios por la sobreoferta de un sector determinado que limita aun mas sus márgenes de utilidad.

También se analiza la posibilidad de una diversificación de su producción actual que es de arroz y maíz, productos sensibles ante el ingreso de nuestro país en el tratado de libre comercio, pero también se tendrían problemas en la comercialización por el volumen inicial de producción que ellos podrían vender.

**El Producto.-** La micro empresa de elaboración y comercialización tendrá entre sus productos el balanceado inicial y de engorde para aves; y balanceado para cría de cerdo.

El 75% de la demanda está destinado a la alimentación de aves y 25% a la de de cerdos, El destino final de la producción de balanceado es satisfacer, en parte, las necesidades del mercado local. En la actualidad un alto porcentaje de maíz es consumido por el sector avícola.



**Los clientes.**-Los principales consumidores de balanceados lo constituyen los productores avícolas, por esta razón, la comercialización está circunscrita a este grupo. La forma de compra del maíz que adquirirá esta empresa debe cumplir con los estándares de humedad del 13% y 1 % de impureza.

Los clientes proveedores del maíz lo constituirán inicialmente los 300 socios de la UOCACP y los potenciales clientes en la compra de balanceado son las organizaciones y agricultores del sector y del cantón.

## **Tamaño del Mercado Global**

### **Área geográfica del análisis.**

Los consumidores finales del balanceado lo constituyen las personas que se dedican a la cría de aves y cerdos, y como competidores se analizaría a los intermediarios del cantón que se ubican principalmente en el sector urbano del cantón Paján y agrupa aproximadamente a unos 4 intermediarios de los cuales se abastecen del balanceado proveniente de PRONACA, BALANCEADOS IRIS. Cabe destacar que ente este cantón no existe ninguna empresa ni infraestructura que se dedique a este proceso.

### **Tendencias del número de usuarios y tipo de usos.**

Los tipos de uso de este producto están bastante definidos en el sector avícola, el numero de consumidores esta en constante crecimiento y la proyección dependerá de la calidad del producto que ofrecerá esta empresa

### **Factores que pueden afectar el desenvolvimiento del mercado.**

En un Cantón como el nuestro, en donde la producción esta totalmente desatendido, principalmente la producción agrícola y avícola, tenemos muchos factores que afectan este mercado entre los que podemos citar los siguientes:





- La falta de infraestructura productiva (caminos, sistemas de riego etc.)
- La falta de capacidad técnica de los productores que limita su competitividad.
- Producciones dependientes de una temporada lluviosa, que cada vez es más irregular y aumenta los riesgos de producción.
- La firma e ingreso a un libre comercio con países competitivos, que subsidian su producción y harían imposible una competencia de nuestro producto.

## **La Competencia**

**Mapeo de Precios.-** El balanceado que se distribuye en nuestro cantón de las diferente empresa que ofertan en presentaciones de saquillos de nylon de 10, 20 y 40 Kg. para la aves y en proporción de 40 Kg. para cerdo.

Entre los principales competidores de este mercado de balanceado tenemos Pronaca, Balanceados Iris Balanceados Uniproduct de la Provincia del Guayas.

El precio fluctúa de acuerdo a la época de mayor demanda de este producto, por ejemplo en los meses de julio- septiembre la presentación de 40Kg llega a tener un valor de \$16 a 17.

## **Fracción del mercado**

La fracción del mercado que la UOCAP que estaría ocupando es demasiado pequeña, es así que según las proyecciones la demanda del maíz para este año, que la organización podría comercializar sería de unos 527 qq de maíz mensual comprando a un precio estimado de \$10 por qq, y una producción mensual de 5.688 sacos de 40 Kg de balanceados



### **Esquema de Venta y Distribución.**

La venta se la realizará directamente a los productores de aves y cerdo de todo el Cantón de Paján que lo conforman las Parroquias de Campozano, Guale, Cascol y Lascano; y la Parroquia Novoa del Cantón 24 de Mayo; se lo realizará en forma directa sin intermediario

También existe la posibilidad de crear vínculos de ventas con comerciantes de otros cantones

### **Capacidad de producción.**

La capacidad de producción actual de la organización es de unos 60.000 quintales de maíz seco.

### **Imagen de la competencia ante los clientes.**

Se considera competencia para este caso las otras empresas comercializadoras o intermediarios que competirían por captar el producto (maíz). La imagen que tienen estos ante los productores no es buena, estos se sienten que no se les brinda los incentivos necesarios, los precios no son justos, el trato que reciben de ellos no es el adecuado.

¿Por que creen ustedes que pueden lograr una fracción de mercado?

Por que la empresa que les va a comprar el producto será de ellos, y estarán informados con el precio que debe estar de acuerdo al mercado, pero siempre buscando generar un margen de utilidad vital para el mantenimiento de esta empresa, y del que todos tendrán parte al ser socios de la empresa. Además esta debe brindar beneficios complementarios con los recursos generados con la



comercialización, como es el mercadeo de otros productos que están en proceso de producción, y de la búsqueda de alternativas de producción.

Otra actividad que debería realizarse por la empresa es la preinversión de las utilidades en la compra asociativa de insumos buscando obtener los mejores descuentos para disminuir los costos de producción y los márgenes de utilidad sean mejores.

### **Estrategia de Mercado**

A quines se venderá el balanceado será los productores de aves y cerdos, asentados en el cantón Paján y Parroquias del Cantón 24 de mayo. Se ha iniciado conversaciones también con la asociaciones que se encuentran realizando proyectos de granjas integrales.

### **Estrategia de Precio**

El balanceado se pondrán a la venta a \$ 0,38 el Kilo, se distribuirá la cantidad que el consumidor lo requiera

### **Táctica de Venta**

La fuerza de venta para esta empresa estaría conformada por una persona encargada del mercadeo del productos que ofrezca la organización, la misma que debe crear contactos comerciales que deben estar a disposición de la empresa para un intercambio de información.

### **Estrategia Promocional. -**

La estrategia de promoción de la empresa debe estar enfocada mucho a los productores socios y no socios para empezar a captar nuevos integrantes



que fortalezcan a la UOCACP y poder aumentar los volúmenes de venta. Otra práctica será hacer reuniones de información continua para ganar la confianza de los socios que se sientan comprometidos con su empresa que le brindara beneficios complementarios.

También se realizará

- Cuñas radiales
- Evento de capacitación de la utilización del producto
- Afiches y plegable informativo

### **Política de Servicios**

Un trato adecuado para los socios de la organización que serian los clientes que entreguen su producción de maíz.

La atención esmerada, pago puntual, recepción del producto en los sitios de producción se ve como una política necesaria para que esta empresa tenga el éxito deseado.

### **Estrategia de Distribución**

Habrà, una estrategia de acopio, la misma que se realizara por los mismos socios de la organización y de esta manera se generará fuentes de trabajo.

La recepción del maíz para la elaboración del balanceado se realizará en los lugares de producción y se acopiara en un sector de la comunidad desde donde se lo enviará a la empresa de procesamiento.

El producto elaborado o sea el balanceado se distribuirá en diferentes presentaciones: saquillos de nylon que llevara impreso la marca del producto,



procedencia, peso y quien lo distribuye, su presentación en peso será de 10, 20, 40 Kg.

### **Análisis de FODA**

Se presenta el FODA en este proyecto, con el fin de que la micro empresa trate de aprovechar y potenciar las fortalezas y las oportunidades, al mismo tiempo que trate de corregir o reducir los riesgos que conllevan las debilidades y amenazas.

#### **Fortalezas**

- ✓ El mercado local demanda de balanceado durante todo el año.
- ✓ El proyecto ofrece plazas de trabajo a sus socios, con lo cual mejoraría sus ingresos económicos
- ✓ Disponibilidad de materia prima y de la mano de obra.

#### **Oportunidades**

- ✓ Buscar alianzas para mejorar comercialización en conjunto con los productores.
- ✓ El producto obtenido podrá competir con los que vienen de las grandes procesadora, en calidad y presentación.
- ✓ Diferenciar el producto e identificar marca

#### **Debilidades**

- ✓ El financiamiento de la banca privada y de desarrollo es casi nulo. Se requiere financiamiento a un plazo largo.
- ✓ No se cuenta con un sistema de generación de tecnología que en forma continua trate de resolver los problemas limitantes de producción y de



reducción de costos.

✓ **Amenazas**

- ✓ Competencia nacional, la Provincia del Guayas y Los Ríos, tienen grandes procesadoras. de balanceado por lo tanto tienen una larga trayectoria dentro de la calidad y rendimientos.
- ✓ El fenómeno de El Niño que se estima que ocurra cada 15 años con gran intensidad y cada 4 a 5 años con menor intensidad. El problema se agrava por la falta de riego en la zona.
- ✓ Situación económica del cantón que no hace muy atractiva una mayor comercialización

**Estrategias**

Una vez realizado el Análisis FODA, el siguiente paso es elaborar las estrategias necesarias para contrarrestar las debilidades y hacer frente a las amenazas, así como aprovechar de la mejor manera posible las oportunidades que se presentan basándose en las fortalezas del proyecto:

- ✓ Buscar financiamiento por medio de Prolocal, la banca comercial o de inversionistas privados, presentando un buen estudio de factibilidad, demostrando particularmente la factibilidad técnica
- ✓ Desarrollar un programa de capacitación continua en tecnologías de procesamiento para el personal que elaborara en la micro empresa para asegurar una buena calidad del producto

Para poder competir mejor en los mercados nacionales es necesario invertir en tecnología, incluyendo en investigaciones para mejorar la productividad y abaratar costos de producción.



## SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

La ejecución del proyecto estará bajo la responsabilidad de la UOCACP, a través de la comisión de planificación y proyecto, y el comité de coordinación del mismo. La organización tiene su oficina en la Parroquia Campozano y contará con el personal técnico y administrativo necesario para lograr el éxito del proyecto. El mismo que se desarrollará mediante el cumplimiento de un cronograma de actividades.

Administrativamente la UOCACP emitirá los informes técnicos y contables. Los informes contables se emitirán conforme a lo establecido en el cronograma de desembolso de la institución y conforme a las cláusulas contempladas en el convenio específico firmado para el efecto, las mismas que contendrán la respectiva información de respaldo que permita determinar el buen uso de los recursos económicos entregados. Los informes técnicos permitirán determinar los avances o retrasos que tenga el proyecto. Al mismo tiempo las comunidades beneficiarias participaran activamente en el seguimiento y evaluación del proyecto. Para lo cual se utilizará la metodología participativa. La organización dispondrá de una base de datos técnicos y administrativos-contables que estarán a disposición de las comunidades y la institución Cofinanciadora. Con esta base de datos se permitirá un sistema de monitoreo y evaluación del proyecto.



**CONCLUSION:**

Con el estudio realizado, para la creación de la Micro Empresa de Elaboración y Comercialización de Balanceado la UOCACP, se demuestra oportunidades de comprar maíz a los socios para que la misma se encargue de elaborar balanceado de una manera asociada rompiendo la cadena de intermediario y generando ingresos para la empresa, de tal manera que ésta genere y asegure beneficios complementarios y disminuir los costos de producción y hacer mas competitivos a los productores.

**RECOMENDACION:**

El nivel de producción de maíz presenta condiciones favorables para un procesamiento a base de esta materia prima, seria un hecho viable, ya que existiría un suministro suficiente de balanceado para que las personas que se dedican a la actividad de cría de aves de corral y cerdos puedan producir a menor costo.

Se recomienda la realización de este proyecto, ya que permitirá la generación de nuevas fuentes de empleos y la reactivación de un sector económico decaído y que presenta un gran potencial de desarrollo, por las nuevas tendencias externa.





ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

# ANÁLISIS

# FINANCIERO

## PRESUPUESTO

Nombre del Subproyecto	ELABORACION Y COMERCIALIZACIÓN DE BALANCEADO				
Resultados del Subproyecto	Detalle base	Costos			
		Unidad	Cantidad	Costo unitario	Costo Total
1. Desarrollo Productivo	1.1 Adquisición de Materia prima para balanceado				
	Compra de maíz en grano	qq	5124,00	10,00	51240,00
	Compra de harina de soya	qq	720,00	15,00	10800,00
	Compra de harina de pescado	qq	480,00	7,00	3360,00
	1.2 Mano de Obra para la elaboración de Balanceado	Jornales	720,00	4,00	2880,00
	<b>Subtotal</b>				<b>68280,00</b>
2. Adquisición de Equipos y Materiales	2.1 Adquisición de Equipo y Materiales				
	Molino 5HP	unidad	1,00	1200,00	1200,00
	Mezcladora 3Hp	unidad	1,00	1500,00	1500,00
	Molino-picadora de maíz	unidad	1,00	1550,00	1550,00
	Romana 500 Kg.	unidad	1,00	600,00	600,00
	Balanzas	unidad	1,00	80,00	80,00
	Cosedora de hilo	unidad	1,00	600,00	600,00
	Determinador de humedad	unidad	1,00	500,00	500,00
	Saquillos de nylon	unidad	1000,00	0,50	500,00
	Carretillas	unidad	4,00	45,00	180,00
	Palas	unidad	4,00	8,00	32,00
	Escoba	unidad	4,00	1,00	4,00
	<b>Subtotal</b>				<b>6746,00</b>
3. Capacitaciones	Capacitación en Comunicación	Global	1,00	600,00	600,00
	Capacitación en producción de maíz	Global	2,00	500,00	1000,00
	Capacitación en Comercialización Asociativa	Global	1,00	400,00	400,00
	<b>Subtotal</b>				
4. Gastos Administrativos	Administrador del Proyecto	Meses	12,00	500,00	6000,00
	Asistente técnico en elaboración de alimentos	Meses	12,00	350,00	4200,00
	Asistente en control de calidad	Meses	12,00	350,00	4200,00
	Asistente de campras	Meses	12,00	250,00	3000,00
	Asistente de almacen	Meses	12,00	300,00	3600,00
	Guardía	Meses	12,00	250,00	3000,00
	Materiales de oficina	Meses	12,00	50,00	600,00
	Agua, luz, telefono	Meses	12,00	50,00	600,00
	<b>Subtotal</b>				<b>25200,00</b>
	<b>TOTAL</b>				<b>102226,00</b>

**ANEXO No. 1**  
**INVERSIONES**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	FINANCIAMIENTO			TOTAL
	CANT	U.M.	P.UNIT.	DÓLARES
<b>PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN</b>				
<b>MAQUINARIAS, EQUIPOS, OTROS</b>				
Molino 5HP	1,00	unidad	1.200,00	1.200,00
Mezcladora 3HP	1,00	unidad	1.500,00	1.500,00
Molino _ picadora de maiz	1,00	unidad	1.550,00	1.550,00
Romana de 500 Kg	1,00	unidad	600,00	600,00
Balanzas	1,00	unidad	80,00	80,00
Cosedora de hilo	1,00	unidad	600,00	600,00
determinador de humedad	1,00	unidad	500,00	500,00
Saquillos de nylon	1.000,00	unidad	0,50	500,00
Carretillas	4,00	unidad	45,00	180,00
Palas	4,00	unidad	8,00	32,00
Escoba	4,00	unidad	1,00	4,00
<b>TOTAL</b>				<b>6.746,00</b>

**ANEXO No 2**  
**PLAN DE CONSUMO**  
**REQUERIMIENTOS DE MATERIAS PRIMAS, INSUMOS, OTROS**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	FINANCIAMIENTO			TOTAL
	CANT	U.M.	P.UNIT.	DÓLARES
<b>MATERIA PRIMA</b>				
Maiz en grano	5.124,00	qq	10,00	51.240,00
Harina de soya	720,00	qq	15,00	10.800,00
Harina de pescado	480,00	qq	7,00	3.360,00
<b>TOTAL</b>				<b>65.400,00</b>

**ANEXO No 3**  
**MANO DE OBRA DIRECTA**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	FINANCIAMIENTO			TOTAL
	CANT	U.M.	P.UNIT.	DÓLARES
M/O para elaboracion de balanceado	720,00	jornales	4,00	2.880,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.880,00</b>

**ANEXO No 4**  
**MANO DE OBRA INDIRECTA (MENSUAL)**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	FINANCIAMIENTO			TOTAL DÓLARES
	CANT	U.M.	P.UNIT.	
	Administrador Proyecto	1,00	mes	500,00
Tecnico en Elabor de alimentos	1,00	mes	350,00	350,00
Tecnico control de calidad	1,00	mes	350,00	350,00
Asistente de compras	1,00	mes	250,00	250,00
Asistente de almacen	1,00	mes	300,00	300,00
Guardia	1,00	mes	250,00	250,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.000,00</b>

**ANEXO No 5**  
**CUADRO DE GASTOS GENERALES (MENSUALES)**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	FINANCIAMIENTO			TOTAL DÓLARES
	CANT	U.M.	P.UNIT.	
	Agua, luz y telefono	1,00	mes	50,00
<b>TOTAL</b>				<b>50,00</b>

**ANEXO No 6**  
**MATERIALES DE OFICINA (MES)**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	FINANCIAMIENTO			TOTAL DÓLARES
	CANT	U.M.	P.UNIT.	
	MATERIALES DE OFICINA (MES)	1,00	mes	50,00
<b>TOTAL</b>				<b>50,00</b>

**ANEXO No 7**  
**CAPACITACIÓN**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	FINANCIAMIENTO			TOTAL DÓLARES
	CANT	U.M.	P.UNIT.	
	Cap. Comunicacion	1	Global	600,00
Cap. Produccion de maiz	2	Global	500,00	1.000,00
Cap. Comercializ. Asociativa	1	Global	400,00	400,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.000,00</b>

**ANEXO No 8**  
**COSTOS UNITARIO DE PRODUCCION POR CICLO (6 MESES)**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	REF. ANEXO	1er. Ciclo
		1
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	2	65.400,00
MANO DE OBRA DIRECTA	3	2.880,00
<b>COSTOS FIJOS</b>		
MANO DE OBRA INDIRECTA	4	12.000,00
GASTOS GENERALES	5	300,00
DEPRECIACIONES		884,67
MATERIALES DE OFICINA	6	300,00
<b>COSTO TOTAL</b>		81.464,67
<b>PRODUCCION TOTAL</b>		
<b>Sacos de Balanceado DE 40 Kg.</b>		5.688,00
<b>COSTO UNITARIO</b>		14,32

**ANEXO No 9**  
**INGRESO DE PROYECTOS-VENTAS**  
**EN DÓLARES**

CONCEPTO	UNID. MED.	CICLO											
		1			2			3			4		
		P. UNIT	CANT.	TOTAL	P. UNIT	CANT.	TOTAL	P. UNIT	CANT.	TOTAL	P. UNIT	CANT.	TOTAL
<b>VENTAS PRODUCTOS</b>													
Sacos de Balanceado	unid	15.20	5.688,00	86.457,60	15,20	5.688,00	86.457,60	15,20	5.688,00	86.457,60	15,20	5.688,00	86.457,60
<b>TOTAL</b>				86.457,60			86.457,60			86.457,60			86.457,60

## ANEXO No 10

CUADRO FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO  
EN DÓLARES

No.	CONCEPTO	REF.	MESES												
		Anexo	0 Preoperativo	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
A.	INGRESOS														
	VENTA DE PRODUCTOS	9		86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458
	PRÉSTAMO														
	APORTES DE CAPITAL														
	TOTAL INGRESOS			86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458	86.458
B.	EGRESOS														
	MATERIA PRIMA	2		65.400	65.400	65.400	65.400	65.400	65.400	65.400	65.400	65.400	65.400	65.400	65.400
	MANO DE OBRA DIRECTA	3		2.880	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880	2.880
	MANO DE OBRA INDIRECTA	4		12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
	GASTOS GENERALES	5		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	MATERIALES DE OFICINA	6		50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50
	INVERSIONES	1	6.746												
	SUBTOTAL EGRESOS		6.746	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380
	IMPREVISTOS (5%)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	TOTAL EGRESOS		6.746	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380	80.380
	FLUJO NETO DE CAJA (A-B)		-6.746	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078	6.078
	FLUJO DE CAJA ACUMULADO		-6.746	-668	5.409	11.487	17.564	23.642	29.720	35.797	41.875	47.952	54.030	60.108	66.185

**ANEXO 11**  
**FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO**  
**DÓLARES**

No.	CONCEPTO	REF. Anexo	ANOS					
			0 Preoperativo	1	2	3	4	5
<b>A.</b>	<b>INGRESOS</b>							
	VENTA DE PRODUCTOS	9		172.915,20	172.915,20	172.915,20	172.915,20	172.915,20
	PRÉSTAMO		0,00					
	APORTES DE CAPITAL		0,00					
	<b>TOTAL INGRESOS</b>		0,00	172.915,20	172.915,20	172.915,20	172.915,20	172.915,20
<b>B.</b>	<b>EGRESOS</b>							
	COSTOS							
	MATERIA PRIMA			130.800,00	130.800,00	130.800,00	130.800,00	130.800,00
	MANO DE OBRA DIRECTA			5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00	5.760,00
	MANO DE OBRA INDIRECTA			24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00
	GASTOS GENERALES	7		100,00	600,00	600,00	600,00	600,00
	MATERIALES DE OFICINA			100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	INVERSIONES	1	6.746,00					
	<b>SUBTOTAL EGRESOS</b>		6.746,00	160.760,00	161.260,00	161.260,00	161.260,00	161.260,00
	IMPREVISTOS 5%			8.038,00	8.063,00	8.063,00	8.063,00	8.063,00
	<b>TOTAL EGRESOS</b>		6.746,00	168.798,00	169.323,00	169.323,00	169.323,00	169.323,00
	<b>FLUJO NETO DE CAJA (A-B)</b>		-6.746,00	4.117,20	3.592,20	3.592,20	3.592,20	3.592,20
	<b>FLUJO DE CAJA ACUMULADO</b>		-6.746,00	-2.628,80	963,40	4.555,60	8.147,80	11.740,00

1,02                      1,02                      1,02                      1,02                      1,02

RELACION BENEFICIO - COSTO

<b>TIR</b>	48%
<b>VAN</b>	6.046,84



**ANEXO No. 12**  
**CUADRO DEPRECIACIÓN DE LAS INVERSIONES**  
**EN DÓLARES**

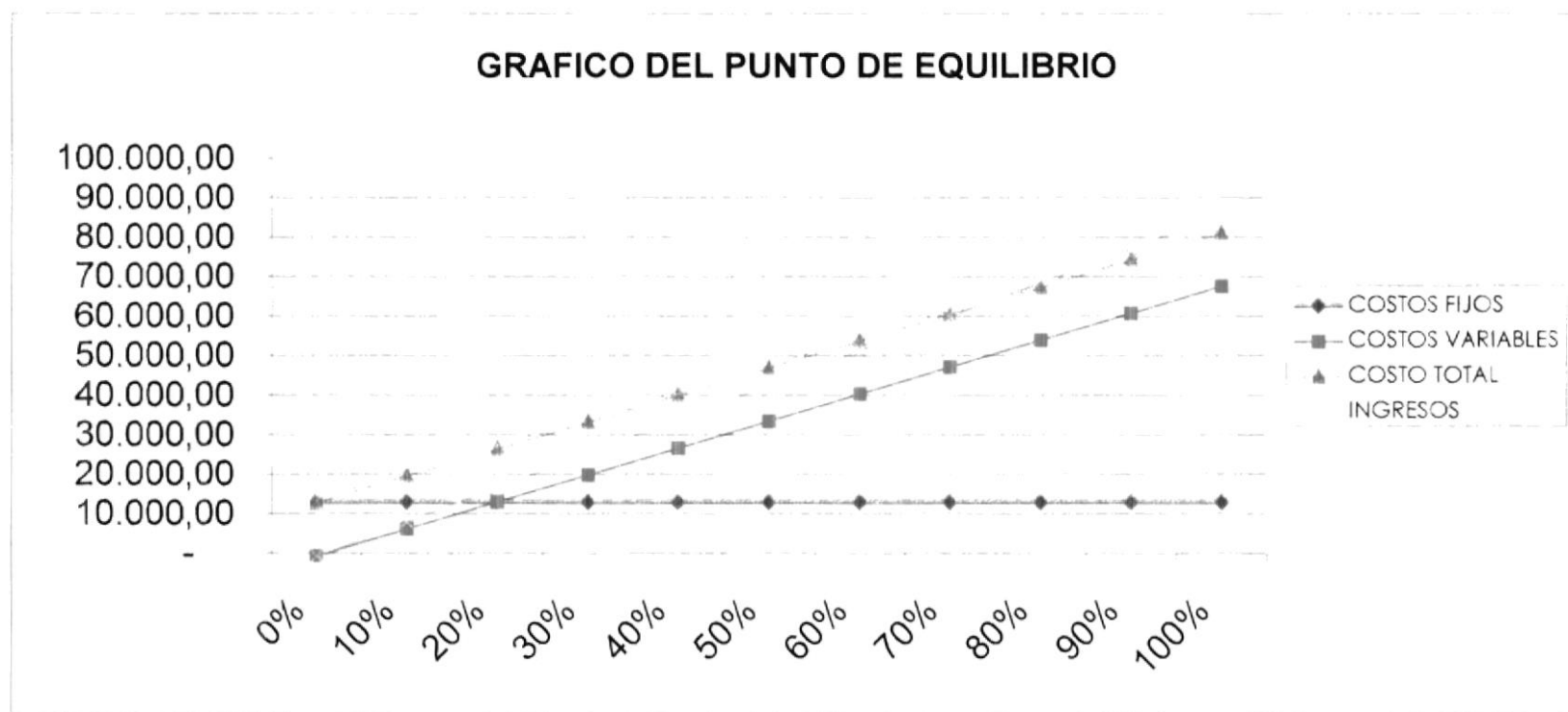
CONCEPTO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL				
		1	2	3	4	5
<b>PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN</b>						
<b>MAQUINARIAS, EQUIPOS, OTROS</b>						
Molino 5HP	1.200,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
Mezcladora 3HP	1.500,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Molino _picadora de maiz	1.550,00	516,67	516,67	516,67		
Romana de 500 Kg	600,00	200,00	200,00	200,00		
Balanzas	80,00	40,00	40,00			
Cosedora de hilo	600,00	200,00	200,00	200,00		
determinador de humedad	500,00	166,67	166,67	166,67		
Carretillas	180,00	90,00	90,00			
Palas	32,00	16,00	16,00			
<b>TOTAL</b>	<b>6.242,00</b>	<b>1.769,33</b>	<b>1.769,33</b>	<b>1.623,33</b>	<b>540,00</b>	<b>540,00</b>



**ANEXO No. 14**

**GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

	PRODUCCION %										
	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%
<b>COSTOS FIJOS</b>	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67	13.484,67
<b>COSTOS VARIABLES</b>	0	6.828	13.656	20.484	27.312,00	34.140,00	40.968,00	47.796,00	54.624,00	61.452,00	68.280,00
<b>COSTO TOTAL</b>	13.484,67	20.312,67	27.140,67	33.968,67	40.796,67	47.624,67	54.452,67	61.280,67	68.108,67	74.936,67	81.764,67
<b>INGRESOS</b>	0,00	8.645,76	17.291,52	25.937,28	34.583,04	43.228,80	51.874,56	60.520,32	69.166,08	77.811,84	86.457,60



## ANEXO No 15

### PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS

Costos Fijos	13.484,67
Costos Variables	68.280,00
Ventas	86.457,60

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})}$$

$$PE = 64.136,74$$

$$PE\% = PE \text{ prod.} / \text{Ventas} * 100$$

$$PE\% = 74,18 \%$$

**ANEXO 15.1****CALCULO MATEMATICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS  
CON CONSIDERACIONES PORCENTUALES DE PRODUCCION**

<b>PRODUCCION %</b>	<b>COSTOS FIJOS</b>	<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>SALDO</b>
0%	13.484,67	0	13.484,67	-	-13.484,67
10%	13.484,67	6.828,00	20.312,67	8.645,76	-11.666,91
20%	13.484,67	13.656,00	27.140,67	17.291,52	-9.849,15
30%	13.484,67	20.484,00	33.968,67	25.937,28	-8.031,39
40%	13.484,67	27.312,00	40.796,67	34.583,04	-6.213,63
50%	13.484,67	34.140,00	47.624,67	43.228,80	-4.395,87
60%	13.484,67	40.968,00	54.452,67	51.874,56	-2.578,11
70%	13.484,67	47.796,00	61.280,67	60.520,32	-760,35
80%	13.484,67	54.624,00	68.108,67	69.166,08	1.057,41
90%	13.484,67	61.452,00	74.936,67	77.811,84	2.875,17
100%	13.484,67	68.280,00	81.764,67	86.457,60	4.692,93
	134.846,67	375.540,00		475.516,80	
				86.457,60	

## ANEXO No. 16

ESTADO DE RESULTADO PRIMER AÑO DE OPERACION	AÑO	
	1	2
Ventas	172.915,20	172.915,20
Mano de Obra Directa	5.760,00	5.760,00
Costo de Producción	130.800,00	130.800,00
<b>Utilidad bruta</b>	<b>36.355,20</b>	<b>36.355,20</b>
<b>Gastos operacionales</b>		
<b>Gastos Administrativo:</b>		
Mano de Obra Indirecta	24.000,00	24.000,00
Gastos Generales	100,00	600,00
Materiales de Oficina	100,00	100,00
Depreciación	1.769,33	1.769,33
Total gastos de operación	25.969,33	26.469,33
<b>Utilidad de operación</b>	<b>10.385,87</b>	<b>9.885,87</b>
<b>Gastos financieros:</b>		
Amortización		
Intereses		
<b>Utilidad antes de imptos y participación</b>	<b>10.385,87</b>	<b>9.885,87</b>
15% participación trabajadores	1.557,88	1.482,88
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>8.827,99</b>	<b>8.402,99</b>
Impuesto a la renta	2.207,00	2.100,75
<b>Utilidad neta</b>	<b>6.620,99</b>	<b>6.302,24</b>

## ANEXO No. 17

ANÁLISIS POR MEDIO DE RAZONES	AÑOS	
	1	2
<b>Razones de rentabilidad</b>		
Tasa o porcentaje de utilidad bruta	21,0%	21,0%
Rendimiento sobre ventas	3,8%	3,6%

