

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL BENI

“JOSÉ BALLIVIÁN”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

**PLANTA PROCESADORA DE HARINA DE PLÁTANO EN LA
COMUNIDAD BARRANCO COLORADO, EN EL MUNICIPIO DE
GUAYARAMERÍN 2021**

Univ. Jhennifer Melgar Cuellar

Univ. Jenifer Morales Camacho

AUTORES

M. Sc. Lic. Ramiro Irineo Álvarez Mamani

DOCENTE

GUAYARAMERÍN – BENI – BOLIVIA – 2021

HOJA DE REVISIÓN

Guayaramerín, 6 de diciembre del 2021

.....

M. Sc. Lic. Ramiro Irineo Álvarez Mamani

DOCENTE ASIG. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

.....

Univ.: Jhennifer Melgar Cuellar

AUTORA 1

.....

Univ.: Jennifer Morales Camacho

AUTORA 2

DEDICATORIA

A Dios.

Por darnos la vida y estar siempre con nosotras, guiándonos en nuestro camino.

A nuestros padres.

El esfuerzo y las metas alcanzadas, refleja la dedicación, el amor que invierten a sus hijos. Gracias a nuestros padres somos quien somos y gracias a ellos hemos concluido una meta más en nuestras vidas.

Al M. Sc. Lic. Ramiro Irineo Álvarez Mamani

Más que un licenciado, un gran amigo, quien, con sus conocimientos, enseñanzas y su gran trayectoria ha sabido guiarnos, para que cada uno haya podido lograr sus proyectos con éxito.

Al equipo

Que juntas hemos logrado, formamos y desarrollado el presente proyecto, habiéndolo culminado.

¡Dedicado a todos ustedes!

AGRADECIMIENTO

Queremos expresar un sincero agradecimiento, en primer lugar, a Dios por brindarnos salud, fortaleza y capacidad.

A nuestros padres quienes son nuestro motor y mayor inspiración, que, a través de su amor, paciencia, buenos valores, ayudan a trazar nuestros caminos.

Al M. Sc. Lic. Ramiro Irineo Álvarez Mamani. Por el esfuerzo, dedicación, paciencia, y confianza, y por motivarnos a la culminación de este proyecto.

Al equipo de trabajo por todas esas arduas noches de desvelos, la paciencia y dedicación de ambas al trabajo realizado.

A la Universidad Autónoma del Beni “José Ballivián” de la carrera de “Administración de empresas” Guayaramerín, por habernos brindado tantas oportunidades y enriquecernos en conocimiento, quienes están constantemente contribuyendo en nuestra formación profesional, científica y humanística.

¡Gracias por todo que Dios los bendiga!

FICHA TÉCNICA

Nombre:	Planta procesadora de harina de plátano en la comunidad barranco colorado, en el municipio de guayaramerín 2021.
Ubicación política:	Comunidad Barranco Colorado, Municipio de Guayaramerín; Provincia Vaca Diez del Departamento del Beni.
Grupo meta:	Hogares de Guayaramerín y productores agrícolas
Área de influencia:	Comunidad barranco colorado.
Objetivo superior:	Mejorar los ingresos económicos de los pobladores de la comunidad Barranco colorado donde se llevará a cabo el proyecto. Transformar la actividad económica en el Municipio de Guayaramerín.
Objetivo del proyecto:	Implantar una planta de producción a base de plátanos verde (harina de plátano – selva oriental) en la comunidad barranco colorado bajo un sistema de producción semiautomático y sostenible para su comercialización.
Modalidad de ejecución:	Licitación del proyecto.
Marco institucional:	Municipio de Guayaramerín.

Tiempo de implantación:	12 meses.
Costo de inversión:	2.407. 065,421
Evaluación económica con financiamiento:	VANF: 3.677.471,43 TIR: 41% RBC: 1,621622548 PRI: 3 años 8 meses 12 días
Evaluación económica sin financiamiento:	VANF: 4.019.630,58 TIR: 43% RBC: 1,64534517 PRI: 3 años 8 meses 18 días

ÍNDICE

CAPITULO I.....	1
1 INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES	1
1.1 NOMBRE DEL PROYECTO:	1
1.2 INTRODUCCIÓN:	1
1.3 ANTECEDENTES.....	2
1.3.1 Nivel internacional	2
1.3.2 Nivel nacional	5
1.3.3 Nivel departamental.....	6
1.4 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN PROBLÉMICA	7
1.4.1 Situación problemática.....	7
1.5 OBJETIVOS.....	7
1.5.1 Objetivo general	7
1.5.2 Objetivos específicos	7
CAPITULO II.....	9
2 ESTUDIO DE MERCADO	9
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.....	9
2.2 MERCADO META	9
2.2.1 Objetivo del estudio de mercado:.....	9
2.2.3 Área geográfica del estudio de mercado:	9
2.3 ANÁLISIS DE LA DEMANDA:	10
2.3.1 Población proyectada.....	10
2.4 DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA:	11
2.4.1 Características de los demandantes.....	12
2.4.1.1 Datos generales y resultado de las encuestas.....	12
2.4.2 Población proyectada de los consumidores	21
2.4.3 Demanda proyectada.....	22
2.4.4 Consumo del producto.....	22
2.4.5 Proyección de la demanda	23
2.5 BALANCE DE LA DEMANDA Y OFERTA PROYECTADA	24
2.5.1 La oferta	24
2.5.2 Análisis de la oferta	25
2.5.3 Demanda insatisfecha.....	26
2.5.3.1 La demanda.....	26

2.5.3.2	<i>La oferta</i>	26
2.5.3.3	<i>La demanda insatisfecha</i>	26
2.6	ANÁLISIS DEL PRECIO	27
2.6.1	<i>Precio histórico</i>	27
2.6.2	<i>Proyección del precio</i>	27
2.6.3	<i>Comercialización</i>	28
2.6.4	<i>Precio propuesto por el proyecto</i>	28
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	28
2.7.1	<i>Lugares de comercialización del producto</i>	28
2.7.2	<i>Canales Indirectos</i>	29
2.7.3	<i>Canales indirectos – propuestos</i>	29
2.8	ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN - MARKETING	29
2.8.1	<i>Precio</i>	29
2.8.2	<i>Plaza</i>	30
2.8.3	<i>Producto</i>	31
2.8.3.1	<i>Cualidades</i>	31
2.8.4	<i>Promoción</i>	32
2.8.5	<i>Publicidad</i>	32
2.8.6	<i>Posicionamiento</i>	33
CAPITULO III		35
3	TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN	35
3.1	TAMAÑO	35
3.1.1	<i>Análisis de factores que condicionan el tamaño del proyecto</i>	35
3.1.1.1	<i>Mercado (Demanda)</i>	35
3.1.1.2	<i>Disponibilidad de financiamiento</i>	35
3.1.1.3	<i>Tecnología</i>	35
3.1.1.4	<i>Programa de producción propuesto</i>	35
3.1.1.5	<i>Cobertura del proyecto</i>	36
3.2	LOCALIZACIÓN	36
3.2.1	<i>Macro localización</i>	36
3.3	MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	38
3.4	FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	38
3.4.1	<i>Vías de acceso</i>	38
3.4.2	<i>Recursos Humanos</i>	39
3.5	ANÁLISIS DE ALTERNATIVA PARA LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	39

3.5.1 alternativa para la localización	39
3.6 SELECCIÓN DE ALTERNATIVA DE LOCALIZACIÓN MÁS VIABLE	39
3.6.1 Disponibilidad de materia prima	40
3.6.2 Calidad del suelo	40
3.6.3 Cercanía a mercados	40
3.6.4 Carretera accesible	40
3.6.5 Disponibilidad de mano de obra	40
3.6.6 Tecnología	40
CAPITULO IV	42
4 INGENIERÍA DE PROYECTO	42
4.1 ASPECTOS GENERALES	42
4.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A SER PRESENTADO POR EL PROYECTO	42
4.3 GENERALIDADES DE LA MATERIA PRIMA EL PLÁTANO	43
4.4 PROPIEDADES DEL PLÁTANO	44
4.5 ANÁLISIS DE ALTERNATIVAS	45
4.6 DIAGRAMA DE FLUJO	45
4.7 PROCESO DE FABRICACIÓN	47
4.8 REQUERIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS	52
4.9 REQUERIMIENTOS DE ACTIVOS CORRIENTES	61
4.10 GASTOS DE ORGANIZACIÓN	66
4.11 PLANO DE INSTALACIÓN	67
CAPITULO V	69
5 ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIÓN	69
5.1 REQUISITOS PARA LA APERTURA DE LA EMPRESA	69
5.1.1 Marco legal	70
5.2 TRÁMITE PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA	70
5.2.1 Matricularse en FUNDE PRESA	70
5.2.3 Servicios de impuestos nacionales	70
5.2.4 Licencia de funcionamiento municipal	71
5.2.5 Inscripción al Seguro Social (CNS)	72
5.2.6 AFPS Administradoras de fondos de pensiones	72
5.2.7 Registro Obligatorio del Empleador (ROE)	72
5.2.8 SENASAG	73
5.3 ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	75

5.3.1 Estructura Organizacional (organigrama)	75
5.3.2 Manual de organización y funciones.....	76
5.3.3 Objetivo del manual	76
5.3.4 Atribuciones.....	76
5.3.5 El presente manual de organización y sus funciones está basado en la ley general del trabajo.	77
CAPITULO VI	87
6 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	87
6.1 INVERSIONES DEL PROYECTO	87
6.2 DETALLE DE LAS INVERSIONES FIJAS	88
6.3 DETALLES DE LA INVERSIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO.....	88
6.4 DETALLES DE INVERSIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS.....	89
6.5 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO	89
6.6 ANÁLISIS DE FINANCIERO	91
CAPITULO VII.....	93
7 INGRESOS Y COSTOS	93
7.1 COSTOS Y FINANCIAMIENTO.....	93
7.2 DESCRIPCIÓN ACTIVOS FIJOS.....	93
7.3 PROYECCIÓN DE LOS COSTOS.....	95
7.5 PROYECCIÓN DE INGRESOS DEL PROYECTO	97
CAPITULO VIII.....	100
8 EVALUACIÓN	100
8.1 EVALUACIÓN DEL PROYECTO	100
8.2 EVALUACIÓN DEL PROYECTO CON FINANCIAMIENTO EXTERNO	100
8.3 FLUJOS DE BENEFICIOS	100
CAPITULO IX.....	106
9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
9.1 CONCLUSIONES	106
9.2 RECOMENDACIONES.....	107
ANEXOS X	109

INDICE DE TABLAS

TABLA 2.4 ¿CUÁNTOS MIEMBROS INTEGRAN EN TÚ FAMILIA?.....	12
TABLA 2.4.1 ¿QUÉ TAMAÑO DE PRESENTACIÓN LE GUSTARÍA ENCONTRAR EN EL MERCADO?	13
TABLA 2.4.2 ¿EN SU HOGAR QUE PRECIO ESTARÍAN DISPUESTOS A PAGAR?	14
TABLA 2.4.3 ¿QUÉ ATRIBUTOS VALORA MÁS AL MOMENTO DE ADQUIRIR O CONSUMIR LA "HARINA DE PLÁTANO?	14
TABLA 2.4.4 ¿EN SU HOGAR CUÁNTO ESTARÍAN DISPUESTOS A CONSUMIR DE HARINA DE PLÁTANO?	15
TABLA 2.4.5 ¿CON QUÉ FRECUENCIA COMPRARÍA EL PRODUCTO?	16
TABLA 2.4.6 ¿QUÉ MEDIO DE COMUNICACIÓN USA CON MAYOR FRECUENCIA?.....	16
TABLA 2.4.7 ¿EN QUÉ LUGAR LE GUSTARÍA COMPRAR ESTE PRODUCTO?.....	17
TABLA 2.4.8 ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES SLOGANS LE PARECE MÁS ACORDE A ESTE PRODUCTO?	17
TABLA 2.4.9 ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES LOGOTIPOS LE AGRADA?.....	18
TABLA 2.4.10 ¿CÓMO LE GUSTARÍA QUE SEA LA PRESENTACIÓN DE NUESTRO PRODUCTO?	19
TABLA 2.4.11 ¿EN QUÉ OTB VIVE?.....	20
TABLA 2.4.2 POBLACIÓN PROYECTADA PARA EL MUNICIPIO DE GUAYARAMERÍN	21
TABLA 2.4.3 DEMANDA PROYECTADA.....	22
TABLA 2.4.5 DEMANDA POTENCIAL PROYECTADA DE LA “HARINA DE PLÁTANO”	23
TABLA 2.5.1 OFERTA DEL CONSUMO DE HARINA DE PLÁTANO EN EL MUNICIPIO DE GUAYARAMERÍN 2020 – 2021	24
TABLA 2.5.2 ANÁLISIS DE DEMANDA.....	25
TABLA 2.5.3 DEMANDA INSATISFECHA DE LA “HARINA DE PLÁTANO”	26
TABLA 2.6.1 COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DEL PRECIO DE LA HARINA DE PLÁTANO EN EL MUNICIPIO DE GUAYARAMERÍN.	27
TABLA 2.6.2 PROYECCIÓN DE LOS PRECIOS PARA 2022- 2031 EN BOLIVIANOS	27
TABLA 2.7.1 LUGARES DE COMERCIALIZACIÓN	28
TABLA 3.5.1 ALTERNATIVA PARA LA LOCALIZACIÓN	39
TABLA 4.2.3 PROPIEDADES NUTRITIVAS.....	43

TABLA 4.4 PROPIEDADES DEL PLÁTANO	44
TABLA 4.8 REQUERIMIENTO DE MAQUINARIAS.....	52
TABLA 4.8.1 REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA	53
TABLA 4.8.2 REQUERIMIENTOS DE TERRENOS.....	56
TABLA 4.8.3 REQUERIMIENTOS DE VEHÍCULOS	56
TABLA 4.8.4 REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	56
TABLA 4.8.5 REQUERIMIENTO DE UTENSILIOS.....	58
TABLA 4.9 REQUERIMIENTO DE MATERIAL DE ESCRITORIO	61
FIGURA 4.9 REQUERIMIENTO DE MATERIAL DE ESCRITORIO	62
TABLA 4.10 GASTOS DE ORGANIZACIÓN	66
TABLA 5.1 REQUISITOS PARA LA APERTURA DE LA EMPRESA.....	69
TABLA 5.3.5 GERENTE GENERAL.....	77
TABLA 5.3.1 SECRETARIA	78
TABLA 5.3.2 JEFE DE PRODUCCIÓN	79
TABLA 5.3.3 JEFE DE COMERCIALIZACIÓN.....	80
TABLA 5.3.4 OPERADOR DE MAQUINA.....	81
TABLA 5.3.5 CONDUCTOR.....	82
TABLA 5.3.6 JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	83
TABLA 5.3.7 CAJEROS.....	84
TABLA 5.3.8 JEFE DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERO	85
TABLA 6.1 COSTO DE INVERSIÓN REQUERIDO POR EL PROYECTO (BS.)	87
TABLA 6.2 DETALLE DE INVERSIONES FIJAS (BS.).....	88
TABLA 6.4 DETALLE DE INVERSIONES DIFERIDAS (BS.).....	89
TABLA 6.5 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO (BS.)	90
TABLA 6.6 ANÁLISIS FINANCIERO DEL PROYECTO (BS.).....	91
TABLA 7.2 AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS VIDA ÚTIL DEL PROYECTO 10 AÑOS (BS.)	93
TABLA 7.2.1 COSTO DE MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS (BS.)	94

TABLA 7.3 PROYECCIÓN DE LOS COSTOS CON FINANCIAMIENTO (BS.).....	95
TABLA 7.4 PROYECCIÓN DE LOS COSTOS SIN FINANCIAMIENTO (BS.).....	96
TABLA 7.5 PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS.....	97
TABLA 7.5.1 ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIAMIENTO (BS.)	98
TABLA 7.5.2 ESTADOS DE RESULTADOS SIN FINANCIEROS	98
TABLA 8.3 FLUJOS DE FONDOS CON FINANCIAMIENTO (BS.)	101
TABLA 8.4 FLUJOS DE FONDOS SIN FINANCIAMIENTO (BS.)	102
TABLA 8.5 INDICADORES DE EVALUACIÓN – VAN CON FINANCIAMIENTO (BS.)	103
TABLA 8.6 CÁLCULO DEL VAN SIN FINANCIAMIENTO (BS.)	104
TABLA 10.1 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 1 -2)	109
TABLA 10.2 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 3 - 5)	109
TABLA PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 3 - 5)	110
TABLA PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 9 - 10)	110

INDICE DE FIGURAS

FIGURA 2.4 ¿ALGUNA VEZ HA CONSUMIDO "HARINA DE PLÁTANO" O ALGÚN TIPO DE HARINA SIMILAR?.....	12
FIGURA 2.4.1 ¿EN SU HOGAR ESTARÍAN DISPUESTOS A CONSUMIR "HARINA DE PLÁTANO"?	13
FIGURA 2.4.2 ¿CONOCE USTED EL VALOR NUTRITIVO DE LA "HARINA DE PLÁTANO"?	15
FIGURA 2.7.2 CANALES INDIRECTOS.....	29
FIGURA 2.7.3 CANALES INDIRECTOS – PROPUESTOS	29
FIGURA 2.8.3 PRODUCTO “HARINA DE PLÁTANO”	31
FIGURA 2.8.3.1 ISOLOGO DE LA EMPRESA	32
FIGURA 3.2.1 MAPA POLÍTICO DE BOLIVIA (DEPARTAMENTOS).....	37
FIGURA 3.2.1.1 MAPA POLÍTICO DE BOLIVIA (PROVINCIA) DEPARTAMENTO DEL BENI.....	37
FIGURA 3.3 MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	38
FIGURA 4.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO A SER PRESENTADO POR EL PROYECTO	42
FIGURA 4.2.1 IMAGEN DEL PRODUCTO	42
FIGURA 4.3 MATERIA PRIMA – PLÁTANO VERDE	43
FIGURA 4.6 DIAGRAMA DE FLUJO.....	46
FIGURA 4.8 REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA	53
FIGURA 4.8.3 REQUERIMIENTOS DE VEHÍCULOS	56
FIGURA 4.8.4 REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN	57
FIGURA 4.8.5 REQUERIMIENTO DE UTENSILIOS.....	59
FIGURA 4.9 REQUERIMIENTO DE MATERIAL DE ESCRITORIO	62
FIGURA 4.11 PLANO DE INSTALACIÓN.....	67
FIGURA 5.3.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (ORGANIGRAMA).....	76
FIGURA 10.5 LOGOTIPO DEL PRODUCTO	111
FIGURA 10.6 ENVASE UTILIZADO.....	111

INDICE DE ANEXOS

10.1 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 1 -2)	109
10.2 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 3 - 5).....	109
10.3 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 6 - 8).....	110
10.4 PLANILLA DE SUELDOS Y SALARIOS (AÑO 9 - 10)	110
10.5 LOGOTIPO DEL PRODUCTO CON MAYOR PREFERENCIA DE ACUERDO A LAS ENCUESTAS REALIZADAS.....	111
10.6 ENVASE UTILIZADO	111
10.7 ENCUESTA	112
10.8 PROCESO DE ELABORACIÓN	118



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

CAPITULO I

1 INTRODUCCIÓN Y ANTECEDENTES

1.1 Nombre del proyecto:

Planta procesadora de harina de plátano en el municipio de Guayaramerín, 2021.

1.2 Introducción:

Mediante el presente Proyecto se elaborará la “harina de plátano” por la calidad del producto y ciertas condiciones y propiedades que posee la tierra, el plátano verde aporta carbohidratos, potasio, vitaminas, magnesio, entre otros nutrientes, que hacen que sea una fruta con alta demanda local.

Nuestro Proyecto se denomina “harina de plátano” por su naturaleza, el plátano no contiene gluten y por sus características de maduración puede ser seleccionado en su etapa 2 de maduración en la cual aún no ha transformado su almidón en azúcares por lo cual su sabor es neutro.

El Proyecto está dirigido a realizar un análisis de factibilidad de una empresa familiar que busca principalmente cubrir la demanda de harina de plátano, de óptima calidad en el mercado de la ciudad de Guayaramerín, con el fin de evaluar una nueva alternativa donde se saque provecho de las frutas para la producción de harina.

La harina de plátano es un derivado que se puede obtener un producto final sin perder los nutrientes que inicialmente posee la fruta, aun mas cuando se obtiene a partir de la fruta orgánica y en el procesado no se incurre en químicos que altere sus propiedades naturales.

Es por ello que se pretende hacer un estudio de factibilidad para la producción y la comercialización para la harina de plátano orgánico hacia el mercado de Guayaramerín.

1.3 Antecedentes

1.3.1 Nivel internacional

1. Guilcapi et al (2018); realizan un proyecto titulado “**plan de negocios para la producción y comercialización de harina de plátano saborizada de la empresa Prodicereal S.A al norte de la ciudad de Quito**”, presentado en la carrera de Administración de empresas de la Universidad De Guayaquil; este proyecto tiene como objetivo aprovechar los recursos que Ecuador brinda en la industria bananera, con la elaboración de la harina de plátano saborizada donde la materia prima es ecuatoriana, lo cual representa una inversión y a la vez una ganancia para el país, la problemática que se abordó fue que hoy en día muchas empresas bananeras desperdician productos que no están aptos para la exportación por sus normas de calidad. Estos rechazos por falta de espacio no son aprovechados al máximo por lo que se pretende concientizar a las organizaciones bananeras de aprovechar dichos residuos. Por su parte, el llevar un estilo de vida alimenticio saludable es un factor que ha ido perdiendo interés, puesto que existen personas que se alimentan de una forma incorrecta y cada vez este fenómeno va aumentando de una manera considerable que hace que se presenten serias enfermedades tales como diabetes, estreñimiento, obesidad, colesterol, entre otras; el tipo de investigación utilizado fueron descriptiva, cuantitativa y cualitativa, Quito cuenta con un total de 2´644.145 habitantes en la ciudad la muestra es de 384 personas para determinar la aceptación del producto ofrecido las encuestas se realizaron por Google drive. Tiene resultados económicos positivos lo que indica que es viable, puesto que, que la Tasa Interna de Retorno (**TIR**) es del 36,80% y el valor actual neto (**VAN**) es de \$ 59.690,94; una vez analizado el estudio de mercado donde se va a comercializar la harina de plátano saborizada y el estudio de factibilidad técnica – económica, hemos obtenido las siguientes conclusiones: Ecuador cuenta con condiciones climáticas muy favorables para el proceso de producción del plátano, esto permite que se obtenga cultivo durante la mayor parte del año y el cual debe ser aprovechado, pues la producción del mismo, mejora el estilo de vida de muchos ecuatorianos, especialmente a los pequeños productores. Con este proyecto se pretende dar a conocer a la empresa Prodi cereal S.A en el mercado quiteño y posicionar la marca de sus productos en la

mente de los consumidores a través de la presentación de un nuevo producto como lo es la harina de plátano saborizada. De esta manera incrementar los ingresos de la organización aprovechando al máximo toda la materia prima. Para dar a conocer el producto en el mercado quiteño se hará uso de redes sociales y volantes como medio de publicidad; puesto que, la publicidad es un factor importante que permite vender el producto. El estudio de mercado permitió determinar que el producto tendrá una buena acogida; dado que, es un alimento con propiedades nutricionales y beneficiosas para quienes la consumen.

2. Barahona (2019), realiza un proyecto titulado “**Producción De Harina De Banano Orgánico Y Comercialización Hacia España.**” Presentado En La Carrera Ingeniería De Comercio Y Finanzas Internacionales Bilingüe De La Facultad De Especialidades Empresariales. De La Universidad Católica De Santiago De Guayaquil con el objetivo principal de Establecer la factibilidad para producir y comercializar harina orgánico hacia España Elaborar un estudio de mercado, Diseñar un estudio técnico, Realizar un estudio financiero la problemática planteada es El cultivo de banano de acuerdo de acuerdo con el ministerio de comercio exterior (2017) está concentrado con el mayor porcentaje de la región cosa por su clima cálido, donde destacan las provincias; De Oro, Guayanas y Los Ríos las mismas que abarcan el 41%, 34% y 16% de los productores. En caso de la región Amazónica hay gran potencial para la producción desde el punto de vista climático sin embargo recién de potencia ese tipo de cultivo. La Metodología Utilizada para el Desarrollo del Trabajo es el método será analítico ya que se va a realizar un estudio de cada uno de las partes que lo componen, para posterior a ello describirlo y finalmente analizarlo como un todo. Además es una investigación descriptiva, el enfoque que se realizara el proyecto es cuantitativo y cualitativo ya que para describir y analizar el mercado potencial y los procesos que se llevan a cabo para la producción, posteriormente dicha información sea medida para a su vez obtener resultados cuantificables que nos permitan tener una idea más clara del método de estudio como resultado tenemos finalmente el análisis financiero determino que el proyecto es factible financieramente, debido a que los indicadores financieros como la **TIR** es de 39.30%, significado que la empresa efectivamente tiene un retorno mayor al **TMAR**

que es el 20%, además que el **VAN** que identifican el retorno de todos los años de funcionamiento de la empresa, es de \$ 24.094.47, lo cual indica que esta empresa ciertamente al transcurrir los años va a acumular riquezas. Para concluir tenemos el presente proyecto de crear una nueva unidad de negocios dedicada a la producción y comercialización de la harina de banano orgánico por parte de la empresa exportadora Hoyos Garcés. Nace la idea de aprovechar el banano que es rechazado en fincas de productores, y buscar mediante ello una elaboración de producto con valor agregado. Por ello, se recopilaron datos reales que se permitieron conocer la factibilidad del proyecto.

3. Ortega (2015), realizó un proyecto titulado “**Plan De Negocio Para La Exportación De Harina De Plátano Hacia Hamburgo – Alemania**”, Presentado en la Facultad de Comercio Exterior y Negocios Internacionales de la Universidad Laica Eloy Alfaro; el objetivo de este proyecto es la exportación, es necesario determinar la existencia de un nicho de mercado para la harina de plátano en el mercado de Hamburgo (Alemania), puerta de entrada al mercado alemán, es decir, comprobar la existencia de un grupo de posibles La problemática Ecuador es el primer exportador y uno de los productores de plátano más grande del mundo Gracias a las condiciones climáticas del país tenemos una oferta de plátano permanente. El país cuenta con 230.000 hectáreas cultivadas en 9 provincias del Ecuador, en los últimos años el consumo de los derivados del plátano en nuestro país se ha convertido en una alternativa para las personas que consumen esta fruta, especialmente la harina de plátano está convirtiéndose en una de las productos no tradicionales más atractivos para las exportaciones incluso su demanda ha venido aumentando en los últimos años debido a su proceso totalmente natural y orgánico ya que no es un producto que necesite de varios químicos para su elaboración; es por esta misma razón que países como Alemania lo prefieren ya que se convierte en un alimento sano y nutritivo. Para el presente trabajo de investigación se utilizará el método deductivo e inductivo a fin de poder tener un referente en lo concerniente a la comercialización de harina de plátano hacia Alemania y analizar los pormenores de la harina de plátano a través del análisis inductivo. Desde el punto de vista financiero el proyecto presenta un **VAN** positivo de con 743.448,93 dólares y un **TIR** del 51.93 %.; siendo mayor los costos

de oportunidad o tasa de descuento 12,49% de esta manera concluimos que es rentable el proyecto. La implementación del proyecto permitirá generar fuentes de empleo en el país, y generar divisas gracias a las importaciones que se realice de la harina de plátano y el capital de la empresa que se invierta en el país.

1.3.2 Nivel nacional

1. Huanca (2018), realiza un proyecto titulado “**Producto Harina de Plátano**”. por la Universidad Mayor de San Andrés de la Facultad de Ciencias Económicas de la Carrera de Administración de Empresas. Los principales objetivos empresariales de **PLANTAL S.R.L.** se centran en capturar una base de consumidores que garanticen una demanda constante del producto a través de la difusión de marca, posicionamiento del producto en la mente del cliente y constituirse en una alternativa alimenticia para los consumidores que deseen una harina nutritiva a un precio accesible. determinar la factibilidad comercial-existencia de la necesidad del producto Banafit en el mercado paceño. establecer el comportamiento del potencial consumidor del producto. definir las estrategias y el estudio en competencia. **PLANTAL S.R.L.** es una iniciativa de carácter privado orientado a la producción y comercialización de harina en base a plátano verde, siendo el plátano un producto que goza de muchos nutrientes que ayuda al cuerpo de sufrir de estreñimiento, ayuda a prevenir la próstata, combate la depresión ayuda a perder el peso, producto ecológico orgánico y nutritivo que ingresa a mercados para niños y adultos. al ser la harina de plátano un bien inédito, desconocido en el mercado nacional y paceño, se ha utilizado el método inductivo ya que se realiza una investigación que partió de hechos particulares para llegar a hechos generales (la identificación del seguimiento del mercado y las características de los miembros que la componen). Los indicadores empleados para la evaluación de este proyecto muestran los siguientes resultados: **VAN = 2811511 - TIR = 63% - IR = 3.90** para la iniciativa para este proyecto se necesitará una inversión de Bs. 968929 de los cuales los socios aportaran Bs. 696000 y el restante que es un Bs. 272929 será financiado por el banco sol a tasa de interés del 9% en conclusión y de acuerdo a los resultados presentados anterior mente permiten establecer la finalidad para la ejecución de este proyecto.

1.3.3 Nivel departamental

Acopalt Procesadora Harina de plátano-Chila. Tras ocho años de trabajo, la **comunidad de Tumichucua (Riberalta, Beni)**, culminó un proceso para impulsar el aprovechamiento y consumo del plátano verde. Con el apoyo del Comité Técnico del Consejo Nacional de Alimentación y Nutrición dependiente del Ministerio de Salud y la asistencia técnica de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), este 23 de abril fue inaugurada la primera planta de procesamiento de productos derivados del plátano verde en esta región.

La iniciativa tiene un potencial de aprovechamiento para las aproximadamente 40 hectáreas del fruto, al que se le dará un valor agregado. En principio, los productos están comprometidos para ser parte de la Alimentación Complementaria Escolar de los municipios de Riberalta y El Sena, informó Erlin Moreno, presidente de la Asociación Comunitaria de Productores Agropecuarios Lago Tumichucua (ACOPALT).

Los productores también entregaron al Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria e Inocuidad Alimentaria (SENASAG) toda la documentación necesaria para contar con registro sanitario, requisito fundamental para acceder al mercado local y nacional, una aspiración de la Asociación. Por su parte, el alcalde del Gobierno Autónomo de Riberalta, Omar Núñez Vela, anunció que de inmediato se incluirá la harina de plátano en la Alimentación Complementaria Escolar. “Hemos proyectado una inversión de 8 millones de bolivianos, donde se insertará este producto para 65 unidades educativas integrado a otra serie de productos elaborados en nuestro territorio, como el asaí, copoazú entre otros. Nuestra visión para el 2020 es que las escuelas se alimenten de productos producidos por manos riberalteñas”.

Tumichua en idioma tacana significa la "Isla de los Motacuses". Esta comunidad se encuentra a 20 kilómetros de la ciudad de Riberalta, en el departamento del Beni. Hace ocho años atrás el pueblo soñaba con aprovechar el plátano verde. “Ahora se nos toca integrar el componente productivo con el turístico para diversificar nuestra economía”, dijo el dirigente Erlin Moreno de ACOPALT a tiempo de agradecer a todos quienes ayudaron a que esto se cumpla.

1.4 Descripción de la situación problemática

En el municipio de Guayaramerín la falta de emprendimiento productivo en el sector campesino, la falta de apoyo y financiamiento por parte de las instituciones para producir, es el motivo por el cual nos llevó a realizar este proyecto.

Al no existir una planta productora que permita el aprovechamiento de la fruta de plátanos, los beneficios que tiene dicha fruta se desperdician, por tal motivo es una gran oportunidad de negocio para la producción y comercialización de “Harina de Plátano”

1.4.1 Situación problemática

En base a lo anterior mencionado se puede concluir que la situación problemática a ser abordada en la investigación será:

“Fabricación de la Harina de Plátano para un mejor aprovechamiento y producción en el municipio de Guayaramerín”.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo general

Elaborar una propuesta económica para llevar a cabo la producción de “Harina de plátano” en el municipio de Guayaramerín, 2021.

1.5.2 Objetivos específicos

- ✓ Realizar un estudio de mercado para determinar si es aceptable la producción de harina de plátano en el mercado del municipio de Guayaramerín.
- ✓ Determinar la localización y el tamaño conveniente para la realización del producto “harina de plátano”.
- ✓ Proyectar un estudio de la ingeniería del proyecto.
- ✓ Elaborar organización y aspectos legales de la producción del proyecto.
- ✓ Establecer las inversiones y financiamientos que requiere el proyecto para ponerse en marcha.
- ✓ Calcular la importancia de los costos e ingresos del proyecto.
- ✓ Deducir la variabilidad financiera del proyecto.



CAPÍTULO II

ESTUDIO DE

MERCADO

CAPITULO II

2 ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Descripción del producto

El producto que se pretende lanzar al mercado e introducir de manera exitosa a los potenciales clientes es “Selva Oriental” una mezcla de sabor y nutricional que es el plátano verde, la misma que de tal manera genera los beneficios para la salud de los consumidores.

Este producto busca satisfacer la necesidad de varios clientes que buscan consumir productos que tengan características y beneficios para la salud, además que les permitan saborear y disfrutar de un alimento nutritivo y diferente, pero con las aventuras de un producto producido de manera natural.

2.2 Mercado meta

2.2.1 Objetivo del estudio de mercado:

El objetivo de la investigación de mercado es conocer los hábitos de consumo de harina de plátano en los hogares de Guayaramerín, que aprueban la aceptación del producto, para poder cuantificar la cantidad a producir, teniendo en cuenta el nivel de demanda no cubierto por el producto actual. A través del estudio de mercado, también podemos comprender las características relevantes del producto, como el precio, el tamaño, el tipo de empaque del producto, los beneficios de la harina de plátano y los datos que nos ayudan a tomar la mejor decisión del Plan de marketing.

2.2.3 Área geográfica del estudio de mercado:

El mercado meta para la comercialización de la producción es la ciudad de Guayaramerín, conformada por 30 Juntas Vecinales, dividida en 4 distritos urbanos. También existen 38 comunidades campesinas ubicadas en el área rural de la ciudad. La ciudad de Guayaramerín está ubicada a 83 km de la comunidad Barranco Colorado, lugar donde se pondrá en funcionamiento la planta de productora, cuyo acceso se lo puede realizar por vía terrestre y fluvial durante los doce meses del año.

2.3 Análisis de la demanda:

El objetivo de realizar un estudio de la demanda de la harina de plátano elaborado en los hogares de la ciudad de Guayaramerín, fue el de conocer el nivel de aceptación del producto, para de esta forma determinar estrategias de mercadeo.

Para realizar la proyección de la población en el municipio de Guayaramerín, se utilizaron datos del Censo de Población y Vivienda de la gestión 2001-2012 (INE-BOLIVIA), las cuales están distribuidas en las diferentes juntas vecinales de la ciudad de Guayaramerín, los cuales fueron proyectados a la vida útil del proyecto (2022-2031).

2.3.1 Población proyectada

El cálculo de la proyección efectuada en base de los siguientes datos:

PI= Población inicial 2001 (hogares) – (7.180)

PF= población final 2012 (hogares) – (7900)

n= años de vida útil del proyecto (10 años) (2022-2031)

r= Tasa de crecimiento anual (0.0086% anual)

$$r = \sqrt[n]{\frac{\text{poblacion (hogares) final}}{\text{poblacion (hogares) inicial}}}$$

$$r = \sqrt[11,21]{\frac{7.900}{7.180}} - 1$$

$$r = 0.0086$$

– $PP_{2012} = 7.180 * (1 + 0.0086)^{11,21}$

– $PP_{2012} = 7.900$

2.4 Determinación de la Muestra:

Para determinar el tamaño de muestra se realizó una encuesta piloto a 28 hogares en diferentes zonas de la ciudad. La pregunta formulada fue la siguiente:

¿Cuántos kg /mes puede consumir, si se produce la harina de plátano en el municipio de Guayaramerín?

Con estos datos obtenidos de la prueba piloto se estimó una muestra de 239 hogares, cuyos resultados fueron sometidos a la siguiente fórmula:

Formula:

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

N= Tamaño de población en Hogares – 8530

z = Nivel de confianza – 1,96

S = Desviación estándar – 0.56

E= Margen de error - 5%

Reemplazando se tiene nuestro número de muestra:

$$n = \frac{8530 * 1.96^2 * 0.56^2}{(0.07)^2 * (8530 - 1) + (1.96)^2 * (0.56)^2}$$

n = 239

La recopilación de datos fue realizada a través de encuestas dirigidas a 239 hogares (muestra) las cuales están distribuidas en las diferentes juntas vecinales de la ciudad de Guayaramerín del año 2021. Dicha encuesta dio los siguientes resultados plasmados en los siguientes gráficos y cuadros.

2.4.1 Características de los demandantes

Dicha encuesta dio los siguientes resultados plasmados en las siguientes tablas y gráficos.

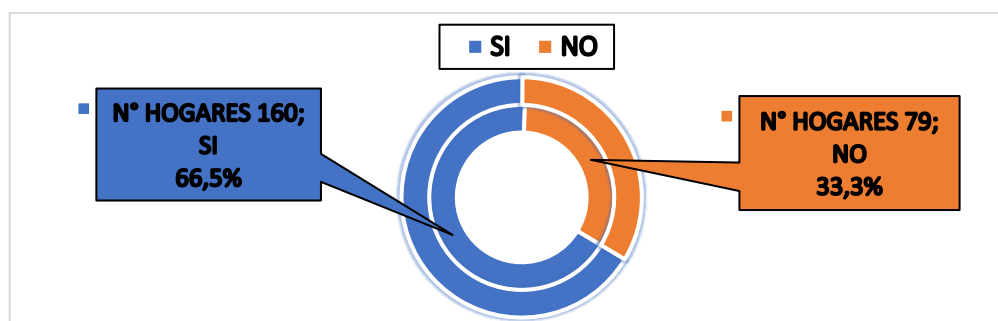
2.4.1.1 Datos generales y resultado de las encuestas

Tabla 2.4 ¿Cuántos miembros integran en tú familia?

OPCIONES	N° HOGARES	%
1 – 4	120	50
5 – 9	85	35,50
10 – 12	17	7,30
13 – 15	16	6,80
16 - 18	1	0,40
TOTAL	239	100%

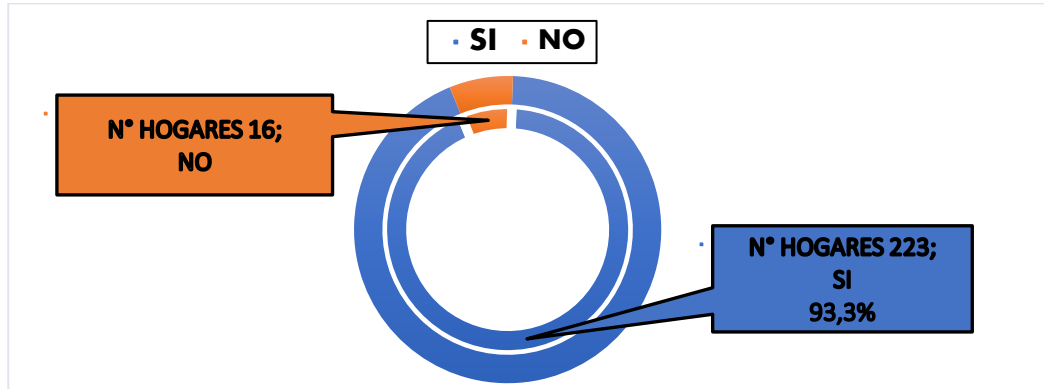
Se determinó que 120 hogares están conformados de 1 – 4 integrantes que equivalen al 50%, y 85 hogares están conformados de 5 – 9 integrantes que equivalen al 35,5%.

Figura 2.4 ¿Alguna vez ha consumido "harina de plátano" o algún tipo de harina similar?



Se determinó que el 100% que equivale a 239 hogares encuestados, 160 hogares que respondieron (SI) equivalen 66,90%, y 79 hogares que respondieron (NO) equivale al 33,50%.

Figura 2.4.1 ¿En su hogar estarían dispuestos a consumir "harina de plátano"?



Se determinó que el 100% que equivale a 239 hogares encuestados, 223 hogares que respondieron (SI) equivalen 93,30%, y 16 hogares que respondieron (NO) equivale al 6,70%.

Tabla 2.4.1 ¿Qué tamaño de presentación le gustaría encontrar en el mercado?

OPCIONES	Nº HOGARES	%
100g	13	5,50
250g	35	14,50
500g	67	28,20
1000g	103	43,20
NO CONSUMO	21	8,60
TOTAL	239	100%

Se determinó que 103 hogares prefieren la presentación de (1000g) que equivalen al 43,2%, y 67 hogares prefieren la presentación de (500g) que equivalen al 28,2%.

Tabla 2.4.2 ¿En su hogar que precio estarían dispuestos a pagar?

OPCIONES	N° HOGARES	%
8 Bs. por 250 gramos	64	26,80
13 Bs. por 500 gramos	67	28
25 Bs. por 1 kg	92	38,50
NO CONSUMO	16	6,70
TOTAL	239	100%

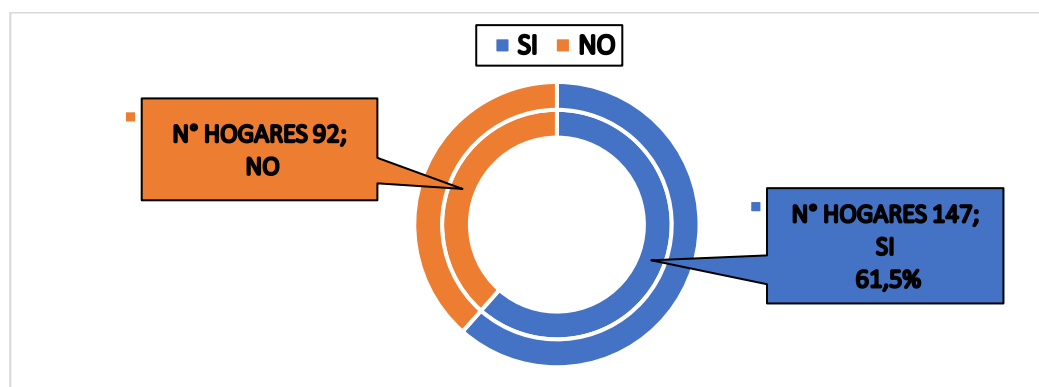
Se determinó que 92 hogares prefieren pagar (25 Bs. por 1 kg) que equivalen al 38,5%, y 67 hogares prefieren pagar (13 Bs. por 500g) que equivalen al 28%.

Tabla 2.4.3 ¿Qué atributos valora más al momento de adquirir o consumir la "harina de plátano"?

OPCIONES	N° HOGARES	%
SABOR	27	11,30
CALIDAD	54	22,60
PROPIEDADES	12	5
PRESENTACIÓN	24	10
VALOR NUTRITIVO	99	41,40
FÁCIL ADQUISICIÓN	7	3
NO CONSUMO	16	6,70
TOTAL	239	100%

Se determinó que 99 hogares al momento de consumir prefieren (valor nutritivo) que equivalen al 41,4%, y 54 hogares al momento de consumir prefieren (calidad) que equivalen al 22,6%.

Figura 2.4.2 ¿Conoce usted el valor nutritivo de la "harina de plátano"?



Se determinó que el 100% que equivale a 239 hogares encuestados, 147 hogares que respondieron (SI) equivalen 61,5%, y 92 hogares que respondieron (NO) equivale al 38,5%.

Tabla 2.4.4 ¿En su hogar cuánto estarían dispuestos a consumir de harina de plátano?

OPCIONES	N° HOGARES	%
0,5 a 1 kg por semana	153	64,50
1 a 2 kg por semana	51	21,40
2 a 3 kg por semana	9	3,60
3 a 4 kg por semana	5	2,30
NO CONSUMO	21	8,20
TOTAL	239	100%

Se determinó que 153 hogares al momento de consumir prefieren (0,5 a 1 kg por semana) que equivalen al 64,5%, y 51 hogares al momento de consumir prefieren (1 a 2 kg por semana) que equivalen al 21,4%.

Tabla 2.4.5 ¿Con qué frecuencia compraría el producto?

OPCIONES	N° HOGARES	%
DIARIO	14	5,90
2 VECES POR SEMANA	81	33,90
3 VECES POR SEMANA	18	7,50
1 VEZ POR MES	108	45,20
NO CONSUMO	18	7,50
TOTAL	239	100%

Se determinó que 108 hogares comprarían el producto (1 vez por mes) que equivalen al 45,2%, y 81 hogares comprarían el producto (2 veces por semana) que equivalen al 33,9%.

Tabla 2.4.6 ¿Qué medio de comunicación usa con mayor frecuencia?

OPCIONES	N° HOGARES	%
RADIO	4	1,70
VOLANTES	1	0,40
TELEVISIÓN	33	13,80
REDES SOCIALES	201	84,10
TOTAL	239	100%

Se determinó que 201 hogares usan como medio de comunicación (redes sociales) que equivalen al 84,1%, y 33 hogares usan como medio de comunicación (televisión) que equivalen al 13,8%.

Tabla 2.4.7 ¿En qué lugar le gustaría comprar este producto?

OPCIONES	N° HOGARES	%
PLAZAS	0	0
MERCADOS	82	34,30
MICRO MERCADOS	41	17,20
TIENDAS DE BARRIO	105	43,90
NO CONSUMO	11	4,60
TOTAL	239	100%

Se determinó que en 105 hogares les gustaría comprar en (tiendas de barrio) que equivalen al 43,9%, y 82 hogares les gustaría comprar en (mercados) que equivalen al 34,3%.

Tabla 2.4.8 ¿Cuál de los siguientes slogans le parece más acorde a este producto?

OPCIONES	N° HOGARES	%
LA REINA DEL NORTE 100% NATURAL	68	29,50
SELVA ORIENTAL UNA DELICIA TRADICIONAL	155	64
EL NORTE UN NUEVO SUSTITUTO Y SABOR DE HARINA	16	6,50
TOTAL	239	100

Se determinó que en 155 hogares les gusto el slogan (selva oriental una Delicia tradicional) que equivalen al 64%, y 68 hogares les gusto el slogan (la Reina del Norte 100% natural) que equivalen al 29,5%.

Tabla 2.4.9 ¿Cuál de los siguientes logotipos le agrada?

OPCIONES	N° HOGARES	%
1		
	142	59,40
2		
	62	25,90
3		
	35	14,70
TOTAL	239	100%

Se determino que en 142 hogares les agrada el logotipo de la opción 1 (la reina del norte) que equivalen al 59,4%, y que en 62 hogares les agrada el logotipo de la opción 2 (selva oriental) que equivalen al 25,9%

Tabla 2.4.10 ¿Cómo le gustaría que sea la presentación de nuestro producto?

OPCIONES	N ° HOGARES	%
1		
	83	34,70
2		
	88	36,80
3		
	68	28,50
TOTAL	239	100%

FUENTE: Google imágenes.

Se determino que en 88 hogares prefieren el tipo de presentación del producto de la opción 2 que equivalen al 36,8%, y que en 83 hogares prefieren el tipo de presentación de producto de la opción 1 que equivalen al 34,7%.

Tabla 2.4.11 ¿En qué OTB vive?

OPCIONES		N ° HOGARES	%
1	EL CARMEN	8	3,30
2	22 DE SEPTIEMBRE	12	5
3	LA POZA	10	4,20
4	SAN PEDRO	7	2,90
5	GUAYARAGUAZÚ	11	4,60
6	SAN FRANCISCO	6	2,50
7	REYES MAGOS	8	3,30
8	31 DE ENERO	24	10
9	EL MANANTIAL	6	2,50
10	HERNANDO SILES	12	5
11	16 DE JULIO	16	6,90
12	16 DE MAYO	8	3,30
13	8 DE DICIEMBRE	14	5,90
14	LOS ALMENDROS	17	7,10
15	BELÉN	3	1,30
16	SAN MARTIN DE PORRES	6	2,50
17	EL TRIUNFO	9	3,80
18	SIMÓN BOLÍVAR	6	2,50
19	SAN MARTIN II	6	2,50
20	SAN MIGUEL	6	2,50
21	SAN ISIDRO	7	2,90
22	FE Y ESPERANZA	1	0,40
23	VILLA EVO MORALES	4	1,70
24	9 DE ABRIL	9	3,80
25	NICOLÁS SUÁREZ	2	0,80
26	MAMORÉ	6	2,50
27	CANCHA VIEJA	3	1,30

28	SAN JOSÉ	4	1,70
29	SAN JOAQUÍN	4	1,70
30	FRANCISCO I	2	0,80
31	CROACIA	1	0,40
32	LAS PALMAS	1	0,40
TOTAL		239	100%

Se determino que en 24 hogares viven en el barrio (31 de enero) que equivalen al 10%, y que en 17 hogares viven en el barrio (los almendros) y equivalen al 7,1%.

2.4.2 Población proyectada de los consumidores

*Tabla 2.4.2 Población proyectada para el municipio de guayaramerín
(2022 – 2031)*

N°	AÑO	POBLACIÓN PROYECTADA
1	2022	8.603
2	2023	8.677
3	2024	8.751
4	2025	8.826
5	2026	8.901
6	2027	8.978
7	2028	9.054
8	2029	9.132
9	2030	9.210
10	2031	9.289

La tabla N° 13 refleja para los 10 años de vida útil del proyecto en la ciudad de Guayaramerín con la que se estima una población por hogares por el área urbana 8.603 hogares en el año 2022, periodo donde se pretende arrancar con la implementación del

proyecto y de 9.289 hogares para el año 2031. La proyección de la ciudad de Guayaramerín tiende a aumentar cada año lo cual favorece el proyecto.

2.4.3 Demanda proyectada

Tabla 2.4.3 Demanda Proyectada

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
1	434.710
2	438.449
3	442.188
4	445.978
5	449.788
6	453.658
7	457.499
8	461.440
9	465.381
10	469.373

2.4.4 Consumo del producto

Para la determinación del consumo per cápita contamos con los datos determinados ya anteriormente en el comportamiento de la demanda donde hay 239 hogares encuestados.

Se determinó un consumo total de 12.077 unidades de “harina de plátano” para la determinación del C.P.H Se aplicó la siguiente formula:

$$C. P = \frac{\text{Consumo/Unid/Años}}{\text{Numero de Hogares}}$$

Datos:

Consumo= 12.077 kg de harina de plátano consumida en un año.

Población= 239 hogares encuestados.

$$\text{C.P} = \frac{12.077 \text{ /Unid/Años}}{239 \text{ Hogares}}$$

C.P.H= 12.077 kg año / 239 hogares = 50,33

2.4.5 Proyección de la demanda

Tabla 2.4.5 Demanda potencial proyectada de la “harina de plátano”

Elaborado en el municipio de guayaramerín 2021

Nº	AÑO	POBLACIÓN PROYECTADA	C.P.H	DEMANDA PROYECTADA
1	2022	8.603	50,53	434.710
2	2023	8.677	50,53	438.449
3	2024	8.751	50,53	442.188
4	2025	8.826	50,53	445.978
5	2026	8.901	50,53	449.788
6	2027	8.978	50,53	453.658
7	2028	9.054	50,53	457.499
8	2029	9.132	50,53	461.440
9	2030	9.210	50,53	465.381
10	2031	9.289	50,53	469.373

En base a la información de la tabla N° 14 generada en la encuesta se prevé una demanda potencial proyectada 434.279 kg en el año 2022 y de 468.909 kg en el año 2031.

2.5 Balance de la demanda y oferta proyectada

Comprobamos los resultados proyectados en la demanda y la oferta durante la vida útil del proyecto, el análisis evaluará la demanda insatisfecha de la “harina de plátano” elaborado en el municipio de Guayaramerín.

2.5.1 La oferta

Con respecto a la oferta sobre los volúmenes de comercialización de la harina de plátano se extrajo información de las de los vendedores minoristas de este producto que se encuentran en el municipio de Guayaramerín.

Tabla 2.5.1 Oferta del consumo de harina de plátano en el municipio de guayaramerín 2020 – 2021

AÑO	OFERTA / KG / AÑO
2020	192
2021	326

El cálculo de la proyección de la oferta se muestra a continuación

Ofertan= oferta inicial (1+ r) n

Donde:

Oferta inicial= Volumen ofertado en el año 2020= 192 kg/año.

n= Número de periodo de inicio a periodo final (2020 al 2021) 1 año.

r= tasa de crecimiento 0,70

Reemplazando:

Oferta 2020 = 192 kg/año. $(1+0,05)^1$

Oferta 2021 = 326 kg/año.

En base al cálculo anterior se procede a proyectar para los próximos 10 años de vida útil del proyecto. El 7% de la tasa de crecimiento anual en Guayaramerín.

2.5.2 Análisis de la oferta

Tabla 2.5.2 Análisis de demanda

AÑO	OFERTA PROYECTADA
2022	555
2023	943
2024	1604
2025	2726
2026	4634
2027	7879
2028	13393
2029	22769
2030	38707
2031	65802

La proyección de la oferta de la harina de plátano para el municipio de Guayaramerín, para los próximos 10 años de vida útil del proyecto (2022-2031) a partir de los resultados obtenidos si consideramos un crecimiento anual del sector del 7%, se prevé un volumen de comercialización de para el año 2022 (555), y así sucesivamente para los próximos años de vida útil del proyecto.

2.5.3 Demanda insatisfecha

Tabla 2.5.3 Demanda insatisfecha de la “harina de plátano”

Elaborado en el municipio de guayaramerín 2021 (en kg)

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
1	434.710	555	434.155
2	438.449	943	437.506
3	442.188	1604	440.584
4	445.978	2726	443.252
5	449.788	4634	445.154
6	453.658	7879	445.779
7	457.499	13393	444.106
8	461.440	22769	438.671
9	465.381	38707	426.674
10	469.373	65802	403.571

2.5.3.1 La demanda

La demanda de la harina de plátano elaborados en la ciudad de Guayaramerín para el año 2022 será de 434.710 kg, y para el año 2023 será 438.449 kg y así de manera consecutiva hasta alcanzar una demanda de 469.373 kg para el año 2031. Se puede analizar que la tendencia es ligeramente creciente de un año con respecto al año anterior.

2.5.3.2 La oferta

La oferta de la harina de plátano en la ciudad de Guayaramerín proyectada para el año 2022 será de 555 kg, la oferta proyectada para el año 2023 fue de 943 kg así sucesivamente una oferta de 65.802 kg para el año 2031.

2.5.3.3 La demanda insatisfecha

Según el análisis que se llevó a cabo se determinó que la demanda de la harina de plátano no ha llegado a ser satisfecha ni en el 50% en la ciudad de Guayaramerín. Por lo tanto, la demanda puede ser cubierta casi en su totalidad por el proyecto.

2.6 Análisis del precio

2.6.1 Precio histórico

El análisis de los precios históricos de la producción de harina de planta no en el municipio de Guayaramerín basado en los últimos años servirá para determinar los precios futuros de los años útiles del proyecto.

Tabla 2.6.1 Comportamiento histórico del precio de la harina de plátano en el municipio de guayaramerín.

AÑO	PRECIO DE 1 KG
2018	20
2021	30

En la tabla se muestra los precios históricos de los últimos 4 años comprendidos entre el año 2018 a 2021. Donde se tiene un precio actual de 30 Bs. el kilo, el precio varía dependiendo de la escasez de la materia prima.

2.6.2 Proyección del precio

Tabla 2.6.2 Proyección de los precios para 2022- 2031 en bolivianos

AÑO	PRECIO DE 1 KG
2022	24
2023	24
2024	24
2025	24
2026	30
2027	30
2028	24
2029	24
2030	24
2031	24

2.6.3 Comercialización

Técnicas destinadas a facilitar la venta del producto en el mercado, incluye la investigación de mercado distribución, promoción y administración comercial entre otros.

2.6.4 Precio propuesto por el proyecto

El precio de la venta al consumidor final propuesto en el presente proyecto considerando las tendencias y fluctuaciones en los últimos años para 1 kg de harina de plátano a 24 Bs.

2.7 Canales de comercialización

2.7.1 Lugares de comercialización del producto

Tabla 2.7.1 Lugares de comercialización

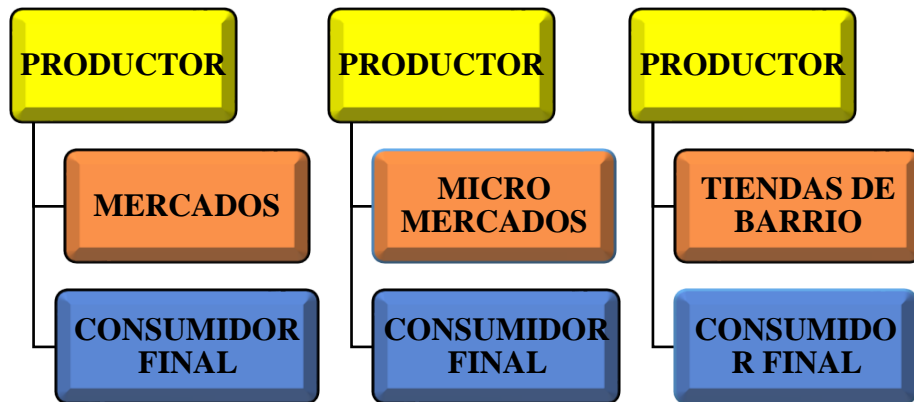
OPCIONES	N HOGARES	%
PLAZAS	0	0
MERCADOS	82	34,30
MICRO MERCADOS	41	17,20
TIENDAS DE BARRIO	105	43,90
NO CONSUMO	11	4,60
TOTAL	239	100%

Para la distribución del producto se utilizará el canal de distribución indirecto.

Según la investigación de mercado determinó que el 34,4% compra el producto en el mercado central de la ciudad de Guayaramerín, y el 43,9% en las tiendas de su barrio, los 17,2% en micro mercados, el 4,6% no compra Harina de Plátano. Para determinar el canal de distribución del producto es necesario considerar en distribuir los productos al lugar correcto, en el momento y las condiciones adecuadas para ello analizando la información obtenida se tiene que distribuir puestos del mercado, micro mercados, y tiendas de barrio de la ciudad de Guayaramerín.

2.7.2 Canales Indirectos

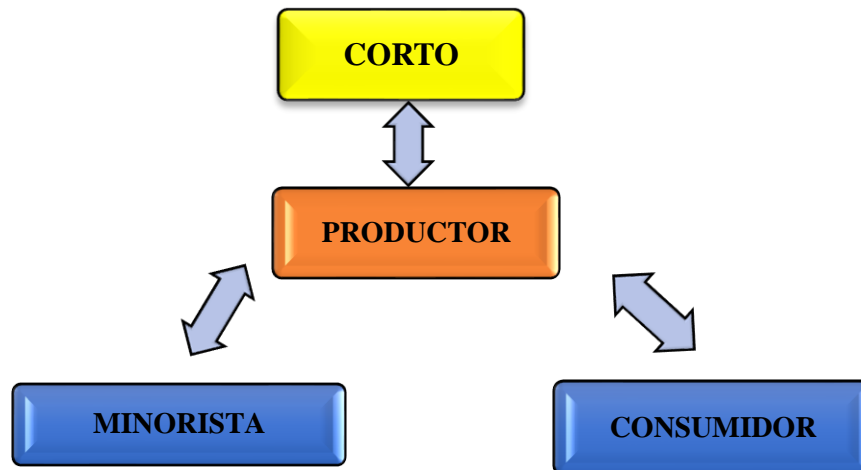
Figura 2.7.2 Canales indirectos



2.7.3 Canales indirectos – propuestos

Para la distribución actual del producto se utilizará el canal de distribución indirecto.

Figura 2.7.3 Canales indirectos – propuestos



2.8 Estrategia de comercialización - marketing

2.8.1 Precio

- Los precios de nuestro producto, son precios ajustados de acuerdo a los de la competencia; la empresa maneja sus precios de acuerdo con los de los mercados, para ser competitivos.

- Para los distribuidores no se los cobra un porcentaje sobre la venta, sino que hace un descuento de acuerdo a la cantidad de producto que adquieran, ya que la empresa los cataloga como clientes especiales y son los que compran mayores cantidades, los cuales son vendidos por su cuenta al precio que ellos más les convenga.
- Las decisiones acerca del precio del producto son de gran importancia en la estrategia de marketing, se debe encontrar un equilibrio entre lo que un cliente está dispuesto a pagar por el producto (precios orientados al cliente), la rentabilidad que se debe obtener de la venta del mismo frente a su producción (precios orientados a los costos), y la fuerza que ejerce el mercado (precios orientados al mercado).

2.8.2 Plaza

La planta de producción, almacenamiento, administración y principal punto de venta se encuentra localizada en un mismo punto en la ciudad de Guayaramerín.

- La harina de plátano verde será distribuida en la ciudad de Guayaramerín, donde estará disponible para los consumidores minoristas en los Principales supermercados y puestos de venta de la ciudad como lo son:
 - El mercado central
 - Micro mercados
 - Pulperías
 - Santa Teresita
 - Micro mercado EDÉN.

2.8.3 Producto

Figura 2.8.3 Producto “Harina de plátano”



El producto que se ofrece es un bien de consumo del sector de los alimentos. Se busca ofrecer un producto 100% natural un producto sin químicos para que no afecten la salud de las personas.

2.8.3.1 Cualidades

La harina de plátano ya se la conoce con la misma imagen de siempre nosotros haremos una mejor imagen de este producto que se pueda obtener de manera más fácil en los mercados con calidad s propiedades nutricionales.

- Se hará notar que el producto es propio de la región.
- En el diseño del empaque del producto, se incluirán los beneficios más importantes que aporta la harina de plátano.
- Alianzas estratégicas que permitan que el producto se haga más conocido.
- Tener las características de calidad requeridas.
- Posicionar el producto en la mente del consumidor.
- Se resaltará el logotipo del producto, para que este pueda ser reconocido por los consumidores.
- El producto recibirá el nombre de:

Figura 2.8.3.1 Isologo de la empresa



2.8.4 Promoción

Mediante esta estrategia orientaremos nuestros esfuerzos en el consumidor. Para fomentar que se prueben nuestros productos y atraer a clientes que consumen de otras marcas.

Realizando concursos de ventas: por la obtención de una determinada cantidad de ventas se tendrá incentivos como ser: televisores, batidoras y otros de la línea blanca.

- Atraer a nuevos clientes.
- Mejorar constantemente las formas de promocionar utilizando marketing variado.
- Estimular la demanda del usuario final.
- Mejorar el desempeño de marketing de los intermediarios vendedores

2.8.5 Publicidad

La publicidad de productos es la difusión de un tipo de comunicación, creada para promover ideas, beneficios de una marca e información con carácter comercial.

- Se visitarán los programas que brindan noticias, revistas informativas, culturales, deportivas, y todo tipo de programas de televisivo, con la finalidad de obtener cobertura para, a través de ellos, dar a conocer el nuevo producto.
- Colocar carteles o afiches publicitarios en la fachada del local de nuestra empresa.
- Alquilar espacios publicitarios en letreros o paneles ubicados en las principales vías públicas.
- A manera de publicidad y de contribuir el medio ambiente se colocarán recipientes para depositar la basura en los diferentes mercados y plazas, en los lugares se incluirá el logotipo del producto acompañado de un mensaje referido al cuidado del medio ambiente.

2.8.6 Posicionamiento

Es una de las características más importantes para lograr un buen posicionamiento en el mercado. Por el cual se ha adaptado el nombre de “SELVA ORIENTAL” el cual cumple las siguientes características:

- Posicionar la marca como el arte y el equilibrio entre una deliciosa harina de plátano y las propiedades y beneficios de los complementos del mismo.
- Es agradable al oído.
- Es fácil pronunciar, escribir y recordar.
- Es distintivo.



CAPÍTULO III

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

CAPITULO III

3 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

3.1 Tamaño

De acuerdo al análisis realizado del estudio de mercado se determinó que existe una amplia demanda del producto en el mercado, se pretende cubrir una parte del total de la demanda insatisfecha (40% del total de la demanda el primer año y será incrementada con los años posteriores).

3.1.1 Análisis de factores que condicionan el tamaño del proyecto

3.1.1.1 Mercado (Demanda)

El mercado para la producción de harina de plátano se producirá, en el municipio de Guayaramerín gracias al estudio de mercado realizado previamente, se determinó que existe una amplia demanda del producto, (demanda insatisfecha) que requieren del producto a ser comercializado, con la puesta en marcha del proyecto se pretende cubrir una parte de este mercado.

3.1.1.2 Disponibilidad de financiamiento

El financiamiento del proyecto de harina de plátano será por aporte de capital propio de los socios del emprendimiento y existe la posibilidad de canalizar préstamos de entidades financieras.

3.1.1.3 Tecnología

En la elaboración del producto de harina de plátano en el presente proyecto; requiere de la aplicación de tecnologías no tan complejas para iniciar y llevar a cabo el proceso de producción de harina.

3.1.1.4 Programa de producción propuesto

La capacidad de la planta considera una producción anual de 173.662 kg de harina de plátano 1er año de implementación del proyecto con una eficiencia de capacidad instalada del 60% para luego incrementar al 65% en 2do año y 3er año 75%, el 4to año un 80%, el 5to año 85%, el 6to año un 90%, el 7to año un 95%, y se irá incrementando para finalmente operar al 100% hasta el décimo año.

3.1.1.5 Cobertura del proyecto

El proyecto obtendrá una cobertura de 40% el primer año de producción y posteriormente se irá incrementando la capacidad instalada a un 5% cada año y sostendrá esa capacidad hasta el año 2031.

3.2 Localización

La localización del proyecto consiste en determinar el lugar preciso en donde se implementará el proyecto, pasando por la macro localización y la micro localización. Para este efecto, se debe realizar un análisis comparativo de diferentes aspectos y diferentes alternativas de localización, comparando las ventajas y desventajas de las mismas.

3.2.1 Macro localización

El Beni es uno de los nueve departamentos de Bolivia, con una superficie de 213.564 m² y una población (estimada para el año 2020) 480.000 habitantes, su capital política es la ciudad de Trinidad. Colinda con el departamento de Pando al noreste y este con la república de Brasil, al sureste con el departamento de Santa Cruz al sur con el departamento de Cochabamba y al oeste con el departamento de La Paz.

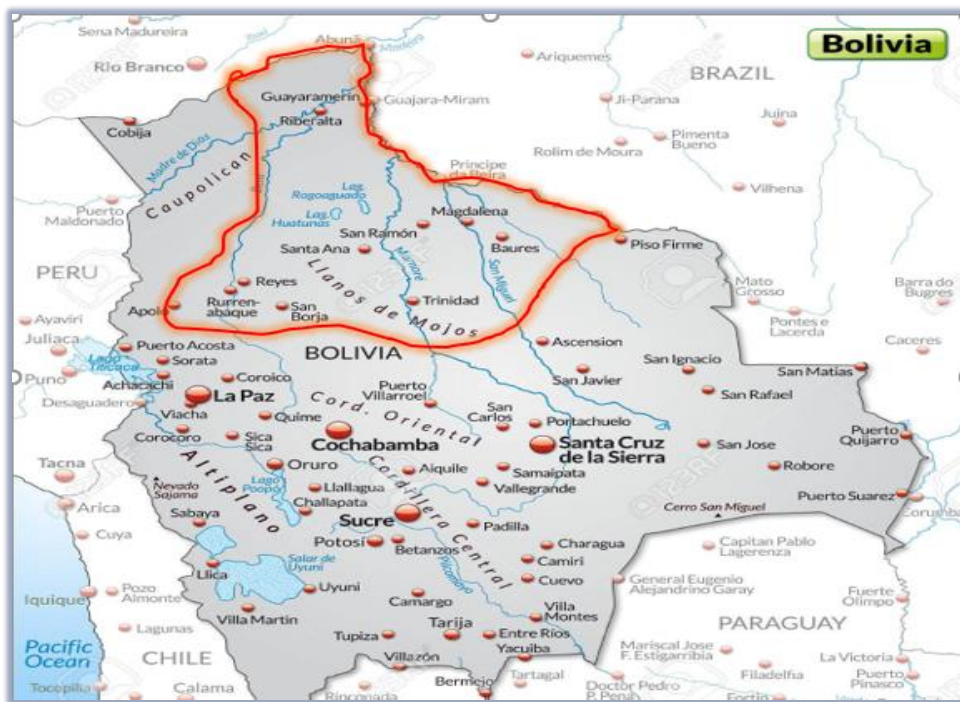
El proyecto estará ubicado en el municipio de Guayaramerín, provincia vaca diez del departamento del Beni, cuya localización esta al noreste de Bolivia de acuerdo a los datos proporcionados por el IGM el municipio de Guayaramerín tiene una superficie estimada de 651.530,74 ha. Sus límites son: al noreste con la provincia Federico Román del departamento de Pando. Al este con el país de Brasil. Al sur con los municipios de Yacuma y Mamaré y al oeste con el municipio Riberalta (límites que no han sido mediante Ley Nacional).

Figura 3.2.1 Mapa político de Bolivia (Departamentos)



FUENTE: Mapas del Mundo – Word maps

Figura 3.2.1.1 Mapa político de Bolivia (Provincia) Departamento del Beni



Nota: FUENTE: Mapas del Mundo – Word maps

3.3 Micro localización del proyecto

La planta procesadora de harina de plátano de producción estará localizada en la comunidad “Barranco Colorado” que se encuentra ubicada a orillas del río Mamaré, a una distancia de 83 Km. 3 Horas y 5 minutos de Guayaramerín, cuyo acceso es por vía Fluvial y terrestre durante todo el año.

Figura 3.3 Micro localización del proyecto



FUENTE: Bolivia-mapa.png

Nota: El presente proyecto estará ubicado en la ciudad de Guayaramerín en la provincia Vaca Díez del departamento del Beni, ubicada en margen izquierdo del Río Mamaré, frente a la población brasileña de Cuajará-mirín, se encuentra a una distancia de 93 km de Riberalta y a 1.115 Km de Trinidad.

3.4 Factores que determinan la localización del proyecto

3.4.1 Vías de acceso.

La vía de acceso nos beneficia bastante para la implantación de proyecto para poder transportar el insumo de la materia prima, y el producto para la comercialización a los mercados. Las vías de acceso son transitables y queda muy cerca del municipio de Guayaramerín.

3.4.2 Recursos Humanos

Al ejecutar el presente proyecto, se contará con los servicios del personal adecuado y capacitado para producir con mayor eficiencia y así ofrecer un producto de calidad al mercado, el cual será seleccionado de acuerdo a los requisitos que exige el presente proyecto, por tratarse de brindar un producto de calidad.

3.5 Análisis de alternativa para la localización del proyecto

3.5.1 alternativa para la localización

Tabla 3.5.1 Alternativa para la localización

FACTORES	PESO	26 DE MARZO		BARRANCO COLORADO		CACHUELA MAMORÉ	
		Punt.	Pond.	Punt.	Pond.	Punt.	Pond.
DISPONIBILIDAD DE M. P	20	6	1,20	8	1,60	6	1,20
CALIDAD DEL SUELO	25	9	2,25	10	2,50	9	2,25
CERCANÍA A MERCADOS	15	9	1,35	6	0,90	8	1,20
CARRETERA ACCESIBLE	15	6	0,90	9	1,35	4	0,60
DISPONIBILIDAD DE M. O	15	7	1,05	7	1,05	7	1,05
DISPONIBILIDAD DE TECNOLOGÍA	10	8	0,80	6	0,60	8	0,80
TOTAL	100		7,55		8,00		7,10

3.6 Selección de alternativa de localización más viable

Tras haber realizado un análisis de las tres alternativas para la implementación del proyecto, se obtuvo como resultado que la mejor alternativa es la comunidad barranco colorado, debido que cumple con los factores más preponderantes como son: (Disponibilidad de materia prima, disponibilidad de tierra, y vías de acceso, etc.) obtuvo una mayor calificación para llevar a cabo el proyecto, lo cual sugiere que es la mejor alternativa y la más viable.

3.6.1 Disponibilidad de materia prima.

El proyecto se encuentra localizado en una comunidad Barranco colorado donde la materia prima que se obtendrá es abundante crece de buena manera por la calidad de su suelo, Por lo que el proyecto no tendrá problemas de abastecimiento de materia prima ya que de ahí mismo lo obtendremos de la siembra de este producto en la comunidad misma.

3.6.2 Calidad del suelo

Suelo fértil y sano les proporciona a las plantas los nutrientes esenciales para crecer y desarrollarse y las características físicas del suelo como su estructura y sus agregados le permiten al agua y al oxígeno llegar a las raíces de las plantas.

El suelo de la comunidad elegida está a orillas del río que eso es muy bueno para nuestra producción del plátano.

3.6.3 Cercanía a mercados

Los mercados cercanos a la planta son de vital importancia porque a través de ellos se llevará a cabo la comercialización del producto, la ubicación que elegimos nos favorece de sobre manera con respecto a la cercanía al mercado ya que queda a 83 km del municipio de Guayaramerín.

3.6.4 Carretera accesible

Las vías de acceso son de vital importancia para la implantación del proyecto ya que es importante el transporte de los insumos, de la materia prima y el producto para la comercialización a los mercados y los centros comerciales. Las vías de acceso son transitables y existe servicios de transporte disponible por vía terrestre.

3.6.5 Disponibilidad de mano de obra

Se va a contar con los servicios de personal capacitado para poder producir de manera eficiente y eficaz y así ofrecer productos de calidad al mercado.

3.6.6 Tecnología.

La implementación del presente proyecto requiere de tecnologías no tan complejas para iniciar y llevar a cabo la producción, por lo tanto, es relevante para el desarrollo del presente proyecto.



CAPÍTULO IV

INGENIERÍA DE

PROYECTO

CAPITULO IV

4 INGENIERÍA DE PROYECTO

4.1 Aspectos generales

En este capítulo de ingeniería de proyecto se detallará el análisis de cada proceso de producción para que el producto acabado sea de buena calidad, se deberá tener un control y verificación de cada proceso.

4.2 Descripción del producto a ser presentado por el proyecto

Nombre del producto: Harina de plátano

Figura 4.2 Descripción del producto a ser presentado por el proyecto



FUENTE: [Google imágenes](#)

Componentes: Es un producto elaborado a base de plátano verde

Figura 4.2.1 Imagen del producto



FUENTE: [Google imágenes](#)

Tabla 4.2.3 Propiedades nutritivas

COMPOSICION DEL PLATANO POR CADA 100 gr.	
ENERGIA	92kcal.
AGUA	74.2 gr.
GRASA	0.48 gr
PROTEINA	1.03 Gr.
FIBRA	2.4 gr.
VITAMINA C	9.1 mg.
VITAMINA B1(tiamina)	0.045 mg
VITAMINA B2 (riboflavina)	0.10 mg
VITAMINA E	0.27 mg
NIACINA	0.54 g

FUENTE: [Google.com](https://www.google.com)

Textura del plátano verde: Es levemente resistente a la mordida, suave y tersa a la vez, jugosa, compacta pero blanda siendo su forma estructural esponjosa gracias a la presencia de la fibra pectina

4.3 Generalidades de la materia prima el plátano

Plátano. - El plátano con nombre científico (Musa – paradisiaca) pertenece a la misma familia botánica que es el plátano común, las musáceos, es de origen asiático y se cultiva tanto en regiones tropicales como subtropicales de América.

De forma más grande que el plátano común, se estrecha en el polo inferior y su color verde se va tornando amarillo con manchas y rayas marrones a medida que va madurando. Sin embargo, el plátano verde o plátano macho tiene un sabor amargo en crudo, aunque se vuelve dulce y mantecoso una vez cocinado. En general se usa como una hortaliza, cociéndolo con piel o cortándolo longitudinalmente para ser asado. Después se sirve como si fuera una guarnición de patatas para acompañar carnes y pescados o bien en rodajas en los llamados “patacones” o “tostones”, se lo puede consumir de una manera muy popular que es el plátano frito como snack, aunque procesado pierde la mayoría de sus propiedades de la fruta. También se elabora harina de plátano con la que se preparan tortas.

Figura 4.3 Materia prima – plátano verde



FUENTE: [Google imágenes](#)

4.4 Propiedades del plátano

Tabla 4.4 Propiedades del plátano

COMPOSICIÓN DEL PLÁTANO POR CADA 100 GR		
NUTRIENTES	PLÁTANO MACHO CRUDO	PLÁTANO BANANO
Aguas (g)	65,30	74,20
Calorías (kcal)	122	92
Grasa (mg)	0,37	0,48
Proteínas (g)	1,30	1,03
Hidratos de carbono (g)	31	23
Azúcar (g)	15	12,20
Fibra (g)	2,30	2,40
Potasio (mg)	499	396
Fósforo (mg)	34	20
Hierro (mg)	0,60	0,31
Sodio (mg)	4	1
Magnesio (mg.)	37	29
Calcio (mg.)	3	6
Zinc (mg.)	0,14	0,16

Vitamina C (mg.)	18,40	9,10
Vitamina A (UI.)	1.127	81
Ácido fólico (mcg.)	22	19
Vitamina B1 (Tiamina) (mg.)	0,05	0,045
Vitamina B2 (Riboflavina) (mg.)	0,05	0,10
Vitamina B6 (Ácido pantoténico) (mg)	0,30	0,37
Vitamina E (mg.)	0,14	0,27
Niacina (mg.)	0,67	0,54

4.5 Análisis de alternativas

Semi artesanal. - Semi industrial, Industrial

4.6 Diagrama de flujo

El proceso de producción de la harina de Plátano que proporcionará SELVA ORIENTAL, estará estructurado en función a la producción masiva y repetitiva, dadas las características de su mercado y del bien producido. Así mismo cabe señalar que esta línea de producción estará constituida por 14 etapas y 3 áreas para una producción masiva y repetitiva, cada una de una duración total de 5 Horas con 45 minutos, dicha sincronización obedece al siguiente patrón de funcionamiento:

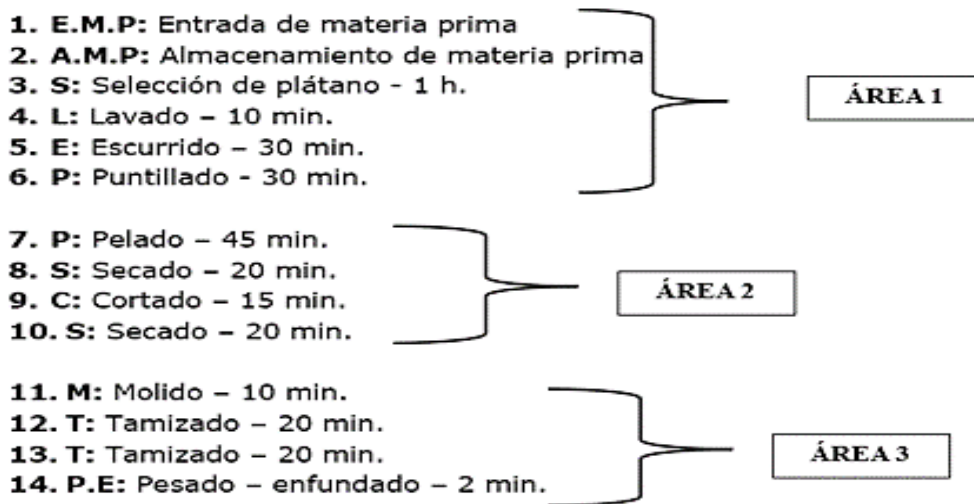
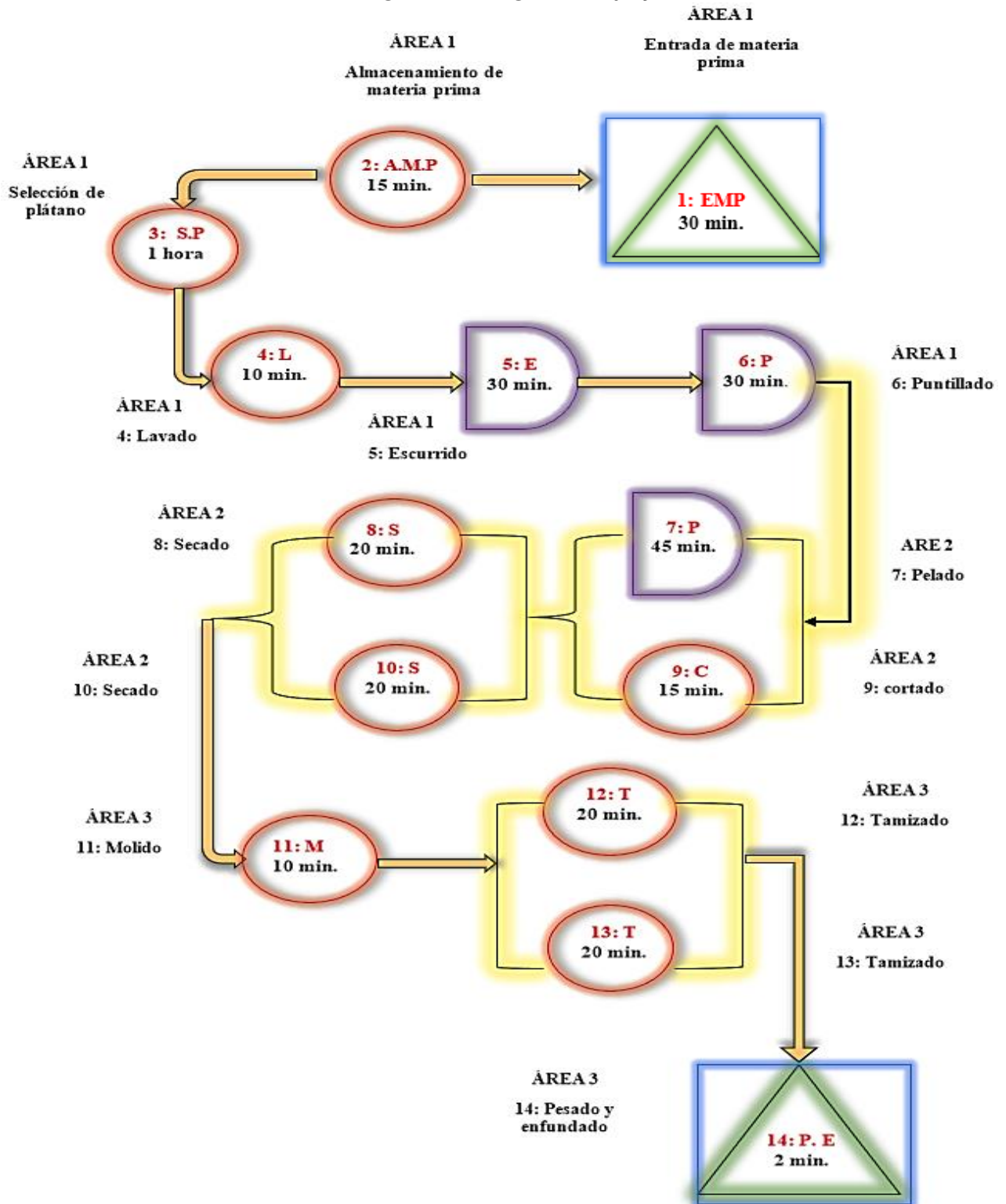


Figura 4.6 Diagrama de flujo



4.7 Proceso de fabricación

Proceso 1:

Entrada de materia prima. – Es la primera actividad en la línea de producción, se lleva a cabo la recepción, inspección y descargue de los racimos.



FUENTE: [Google imágenes](#)

Proceso 2:

Almacenamiento de materia prima. - Es la segunda actividad en la línea de producción, se lleva a cabo el cuidado de la materia prima recibida para su posterior procesamiento.



FUENTE: [Google imágenes](#)

Proceso 3:

Selección del Plátano. - Una vez adquirido las pengas de plátano se realiza la selección de los plátanos para segregar cualquier material u objeto que no sea plátano. Este proceso asegura que solamente entre el plátano verde al proceso de producción.



FUENTE: [Google imágenes](#)

- Asegura la calidad de harina.
- Protege a los equipos.
- Eliminación manual de basura y cualquier artículo que no sea plátano.

Proceso 4:

Lavado del Plátano. - Consiste en introducir los plátanos al agua mezclada con vinagre para que sea desintoxicado y eliminar las bacterias adquiridas en el recojo de los plátanos al ser manipulados por los productores, y así evitar cualquier alteración en el sabor, calidad, para la producción de la harina plátano.



FUENTE: [Google imágenes](#)

Proceso 5:

Escurrido. - Una vez que los plátanos son lavados se los debe llevar a la mesa escurridora donde se retira el agua (secado) de los plátanos.



FUENTE: [Google imágenes](#)

Proceso 6:

Puntillado. - Este proceso consiste en retirar las puntillas de cada plátano de forma manual.



FUENTE: [Google imágenes](#)

Proceso 7:

Pelado. - Consiste en retirar la cascara de cada plátano, el pelado que se lo realiza de forma manual. Para ello los peladores separaran la corteza verde de la blanca para preparar la materia.



FUENTE: [Google imágenes](#)

Proceso 8:

Proceso de Cortado. -

Troceado-cortado. -Los plátanos pelados se cortan con la máquina troceadora para obtener trozos más pequeños que pueden ser en forma de cubos o rodajas, este paso es necesario para aligerar el.



FUENTE: Alibaba.com

Proceso 9:

Secado. - Reducidos en rodajas, serán colocados en las bandejas al nivel, para ser trasladados a la deshidratadora o secadora con el fin de extraer la humedad y someterlo a un secado.



FUENTE: Alibaba.com

Proceso 10:

Molido. - El producto seco será trasladado al cuarto de molido que estará completamente aislado con el fin de evitar el contagio del producto hasta que se enfríe y de allí va al molino de martillos o de rodillos, por el cual se pasan los trozos de producto seco para ser finamente divididos en partículas pequeñísimas o polvo que será la harina.



FUENTE: Alibaba.com

Proceso 11:

Tamizado. - La harina que se obtiene tiene diferentes tamaños de partícula, por lo que, la totalidad del producto se debe hacer pasar por un tamiz para obtener las diferentes fracciones por separado. De esta forma se llega a obtener un producto más fino.



FUENTE: [Alibaba.com](https://www.alibaba.com)

Proceso 12:

Pesado y Ensacado. - Una vez que el producto es cernido y tamizado, el siguiente paso es pesarlo - enfundarlo en bolsas, preferiblemente de polipropileno o celofán que tendrán la cantidad de producto requerido y tendrá el logotipo de la empresa, indicando toda la información posible del producto obtenido, este proceso será con la ayuda de una balanza electrónica.



FUENTE: [Alibaba.com](https://www.alibaba.com)

Proceso 13:

Inventario. - Una vez listas las fundas con la harina de plátano, serán trasladadas a los gabinetes o perchas para su almacenamiento y posterior comercialización y distribución tanto en el cantón como en los sectores aledaños.



FUENTE: [Alibaba.com](https://www.alibaba.com)

4.8 Requerimiento de activos Fijos

Tabla 4.8 Requerimiento de maquinarias

MAQUINA CORTADORA					
DETALLE	Kg / hr	Hr / día	Días lab.	prod. año	CANTIDAD
Cap. proceso	300	8	264	633600	2
MAQUINA MOLEDORA					
DETALLE	Kg / hr	hr / día	días lab.	Prod. Año	CANTIDAD
Cap. proceso	85	8	264	179520	5
MAQUINA DESHIDRATADORA					
DETALLE	kg / hr	hr / día	días lab.	Prod. Año	CANTIDAD
Cap. proceso	300	8	264	633600	2
MAQUINA PELADORA					
DETALLE	kg hr	Hr / día	días lab.	prod ano	CANTIDAD
Cap. proceso	320	8	264	675840	2

Tabla 4.8.1 Requerimiento de maquinaria

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Moledora	Unidad	5	3632,96	18164,8
Cortadora	Unidad	2	1200	2400
Peladora	Unidad	2	6900,2	13800,4
Deshidratadora	Unidad	2	20880	41760
Total				76125,2

Figura 4.8 Requerimiento de maquinaria

REQUERIMIENTO DE MAQUINARIAS		
MATERIAL	DESCRIPCIÓN	REFERENCIA VISUAL
MAQUINA MOLEDORA	<ul style="list-style-type: none"> • MARCA: FISCHER • PRECIO: 4380 dólares (30484.8 Bs.) • Vida útil 10 años • CARACTERÍSTICAS DE FUNCIÓN: 1 Operario para cargar y refeccionar. • CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 450 Kg/ hora • PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS: <ul style="list-style-type: none"> – Buen diseño de aislamiento, que permite el ahorro de energía eléctrica, y mantiene su alta producción. – Material de buena calidad, seguro estable, no produce humos y es muy eficiente. – control de operaciones automático ahorrando el costo de producción. – Estructura simple, fácil de operar. 	

<p align="center">MAQUINA CORTADORA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • MARCA: BANA CUTTER. • PRECIO: 600 dólares (4176 Bs.) • Vida útil 10 años. • CARACTERÍSTICAS DE FUNCIONES: 1 operario para cargar y recepcionar. • CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 400 Kg/ hora • PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS: <ul style="list-style-type: none"> – Máquina que sirve para cortar los plátanos. – Permite cortar diferentes productos. – Es de fácil manejo 	
<p align="center">MAQUINA DESHIDRATADORA- SECADORA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • MARCA: BANA CUTTER. • PRECIO: 3000 dólares (20880 Bs.) • Vida útil 10 años. • CARACTERÍSTICAS DE FUNCIONES: 1 operario para cargar. • CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 200 Kg/ hora • PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS: <ul style="list-style-type: none"> – Fácil manejo de la máquina. – Disminuye el tiempo de deshidratado. – Motor con ahorro de energía 	
<p align="center">MAQUINA PELADORA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • MARCA: GENYOND • PRECIO: 4.300 dólares (29.928 Bs.) • Vida útil 10 años. • CARACTERÍSTICAS DE FUNCIONES: 1 operario para cargar y recepcionar. • CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 500 Kg/ hora • PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS: <ul style="list-style-type: none"> – Disminuye el tiempo de pelado. – Acero inoxidable. – Fácil traslado de la maquina 	

<p style="text-align: center;">MÁQUINA GRAPADORA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CARACTERÍSTICAS: COSEDORA DE PAPEL KART • MARCA: FISCHER • MODELO GK-26-1 • PRECIO: 499 dólares (3473.04 Bs.) • Vida útil 10 años. • CARACTERÍSTICAS DE FUNCIONES: 1 operario para cargar y recepcionar. • CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 350 sacos por día. • PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS: <ul style="list-style-type: none"> – con mango de plástico y cuchilla auto mática. – Maquina muy robusta para el grapado de todo tipo de sacos de yute, bolsas de papel, plástico. – Uso manual, portátil de fácil manejo. 	
<p style="text-align: center;">MÁQUINA TAMIZADORA</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CARACTERÍSTICAS: COSEDORA DE PAPEL KART • MARCA: FISCHER • MODELO GK-26-1 • PRECIO: 1500 dólares (10440 Bs.) • Vida útil 10 años. • CARACTERÍSTICAS DE FUNCIONES: 1 operario para cargar y recepcionar. • CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN: 250 kg/hora • PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS: <ul style="list-style-type: none"> – Es muy fácil de usar y cómodo. – Nos permite tamizar de diferentes maneras. 	

FUENTE: <https://m.alibaba.com/?from=header>

Tabla 4.8.2 Requerimientos de terrenos

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TERRENO	M2	350	1000	350.000
TOTAL				350.000

Tabla 4.8.3 Requerimientos de vehículos

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
CAMIÓN	Piezas	1	105.000	105.000
Total				105.000



Figura 4.8.3 Requerimientos de vehículos

REQUERIMIENTOS DE VEHÍCULOS		
MATERIAL	DESCRIPCIÓN	REFERENCIA VISUAL
Camión	Capacidad de producción: 500 Unit/Month Tipo de transmisión: Manual Energía: Diesel Capacidad de carga: 41-50t	

Tabla 4.8.4 Requerimiento de Equipo de computación

DETALLES	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora portátil	Piezas	5	6100	30500
Impresora	Piezas	4	1800	7200
Teléfono	Piezas	2	739	1478
TOTAL				39178

Figura 4.8.4 Requerimiento de Equipo de computación

REQUERIMIENTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN		
MATERIAL	DESCRIPCIÓN	REFERENCIA VISUAL
COMPUTADORA PORTÁTIL	<ul style="list-style-type: none"> ➤ MARCA: HP 15T-DW300 15.6" FHD i5-1135G7 ➤ DIMENSIONES: <ul style="list-style-type: none"> - Ancho: 35.81 cm - Altura: 24.2 cm - Peso: 1.75 kg - Tamaño de pantalla: 15.6 Pulgadas ➤ PRECIO: Bs.. 6,685 ➤ CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES: Con una batería de larga duración y tecnología HP Fast Charge, esta computadora portátil le permite trabajar, mirar y mantenerse conectado. El panel táctil de precisión integrado con soporte multitáctil acelera tanto la navegación como la productividad 	
IMPRESORA	<p>MARCA: Epson EcoTank multifunción L5190</p> <p>DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancho: 42,50 cm - Altura: 31,00 cm - Peso: 6,80 kg <p>PRECIO: Bs. 3.199,00</p> <p>CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES: La multifuncional inalámbrica EcoTank L5190 te ofrece rendimiento y eficiencia con la revolucionaria impresión sin cartuchos con productividad para tu negocio en casa. Ahora con tanque frontal y nuevo sistema de llenado codificado EcoFit™, automático, limpio y sin errores. Con gran ahorro en costos de impresión vs. Cartuchos</p>	




TELÉFONO	<p>MARCA: Panasonic KX-T7703X identificador de llamadas/ memoria</p> <p>DIMENSIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ancho: 130 mm - Altura: 76,5 mm - Peso: 443 g <p>PRECIO: Bs. 739</p> <p>CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES: Es excelente para que puedas usarlo en las empresas, oficinas, corporativos, hospitales y hoteles.</p>	
-----------------	--	---


Tabla 4.8.5 Requerimiento de Enseres

DETALLES	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Cuchillos	Unidad	20	35	700
Mandiles	Unidad	35	21	735
Bandejas	Unidad	20	21	420
Cubetas	Unidad	10	130	1300
Canastillas	Unidad	10	130	1300
Termómetro	Unidad	5	17	85
TOTAL				4540

Figura 4.8.5 Requerimiento de Enseres

REQUERIMIENTO DE ENSERES		
MATERIAL	DESCRIPCIÓN	REFERENCIA VISUAL
CUCHILLOS	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: OLOEY - MATERIAL: acero inoxidable - TAMAÑO: 18.5x8.8cm - PRECIO: Bs. 35 - DESCRIPCIÓN: Herramientas de cocina de acero inoxidable cuchillo Machete pequeño pelador y cortador de plátanos 	
MANDILES	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: HOUSEEN - MATERIAL: Cuero - TAMAÑO: 65*100cm - PRECIO: Bs. 21 - DESCRIPCIÓN: Duradero, reutilizable, anti manchas, antipolvo, resistente al aceite, delantal de trabajo. Ideal para restaurante, cocina, cantina, fábrica, limpieza diaria, etc. Una prenda esencial para cualquiera que haga las tareas del hogar. 	
BANDEJAS	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: KUZHEN - MATERIAL: acero inoxidable - TAMAÑO: 22 x 12 x 2 cm - PRECIO: Bs. 21 - DESCRIPCIÓN: Ideal para restaurante, cocina, cantina, fábrica, limpieza diaria, etc. Una prenda esencial para cualquiera que haga las tareas del hogar. 	

<p>CUBETAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: SUPPLE - MATERIAL: Acero inoxidable - PRECIO: Bs. 130 - TAMAÑO: 33 x 29 cm - DESCRIPCIÓN: Cubo de acero inoxidable de gran capacidad para el hogar, cubo de agua con cubierta de aceite, almacenamiento, hotel, restaurante. 	
<p>CANASTILLAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: HOLDPEAK - MATERIAL: Plástico - TAMAÑO: 16.3 x 29.8 cm - PRECIO: Bs. 130 - DESCRIPCIÓN: Caja plegable de plástico con asa, cestas de almacenamiento apilables para el hogar, cocina, almacén. 	
<p>TERMÓMETRO</p>	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: VASTAR - TAMAÑO: 2,0 – 3,9 pulgadas - PRECIO: Bs. 17 - TIPO DE PANTALLA: DIGITAL - DESCRIPCIÓN: <ul style="list-style-type: none"> • Diseño resistente al agua para agua de por vida. <p>Nuevo diseño de paquete con manual.</p> <p>Simplemente inserte la sonda de temperatura larga en su comida/líquido y obtenga alimentos perfectamente cocinados cada vez. La sonda de acero inoxidable de 4,90 pulgadas es lo suficientemente larga para evitar que te quemes las manos mientras mides.</p>	

HACHAS	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: WORKPRO - MATERIAL: mango de madera 2LB - TAMAÑO: 64,8 cm - PRECIO: Bs. 185 - DESCRIPCIÓN: Generalmente las hachas de madera se utilizan para talar árboles, salir acampar etc. 	
---------------	--	---




4.9 Requerimientos de activos corrientes

Tabla 4.9 Requerimiento de material de escritorio

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
Papel bond	resmas	15	35	525
Folder manillas	paquetes	5	60	300
Carpeta archivadora	unidad	20	20	400
Cuaderno empastado	unidad	6	20	120
Agenda	unidad	30	15	450
Tinta de impresora	unidad	20	85	1700
Sellos	unidad	10	30	300
Marcadores de 4 colores	cajas	5	25	125
Bolígrafo tinta negra	cajas	4	25	100
Bolígrafo tinta azul	cajas	5	25	125
Lápiz	cajas	5	25	125
Borrador	cajas	3	20	60
Tajador	cajas	3	25	75
Engrapadora	unidad	6	25	150
Grapas	cajas	15	5	75
Saca grapas	unidad	6	15	90
Perforadora	unidad	7	25	175
Clips normal caja	cajas	10	5	50
Cinta de embalaje	paquetes	30	48	1440
Verificador de billetes falsos	unidad	2	400	800
TOTAL				7185



Figura 4.9 Requerimiento de material de escritorio

REQUERIMIENTO DE MATERIAL DE ESCRITORIO		
MATERIAL	DESCRIPCIÓN	REFERENCIA VISUAL
PAPEL BOND	<ul style="list-style-type: none"> - MARCA: Chamex - PRECIO: 30 Bs. 	
FOLDER MANILA TAMAÑO OFICIO	<ul style="list-style-type: none"> 2. MARCA: Lider 3. PRECIO: Bs. 60 	
ARCHIVADOR DE PALANCA	<ul style="list-style-type: none"> • MARCA: Top • PRECIO: Bs. 20 	
CUADERNO EMPASTADO	<ul style="list-style-type: none"> 4. MARCA: Top 5. PRECIO: Bs. 20 	

<p>AGENDA</p>	<p>6. MARCA: Top 7. PRECIO: Bs. 15</p>	
<p>TINTA DE IMPRESORA</p>	<p>8. MARCA: Printline 9. PRECIO: Bs. 85</p>	
<p>SELLOS</p>	<p>10. MARCA: Trodat 11. PRECIO: Bs. 30</p>	
<p>MARCADORES DE 4 COLORES</p>	<p>12. MARCA: Monami 13. PRECIO: Bs. 25</p>	

<p>BOLÍGRAFO TINTA NEGRA</p>	<p>14. MARCA: Hauser 15. PRECIO: Bs. 25</p>	
<p>BOLÍGRAFO TINTA AZUL</p>	<p>16. MARCA: Pilot 17. PRECIO: Bs. 25</p>	
<p>LÁPIZ</p>	<p>18. MARCA: Artesco 19. PRECIO: Bs. 25</p>	
<p>BORRADOR</p>	<p>20. MARCA: Stabilo 21. PRECIO: Bs. 20</p>	
<p>TAJADOR</p>	<p>22. MARCA: Clean Grip 23. PRECIO: Bs. 25</p>	

<p>ENGRAMPADORA</p>	<p>24. MARCA: Isofit 25. PRECIO: Bs. 25</p>	
<p>GRAPAS</p>	<p>26. MARCA: Madison 27. PRECIO: Bs. 5</p>	
<p>SACA GRAPAS</p>	<p>28. MARCA: Maped 29. PRECIO: Bs. 15</p>	
<p>PERFORADORA</p>	<p>30. MARCA: Isofit 31. PRECIO: Bs.. 25</p>	
<p>CLIPS NORMAL CAJA</p>	<p>32. MARCA: Madison 33. PRECIO: Bs. 5</p>	

<p>CINTA DE EMBALAJE</p>	<p>34. MARCA: Clear 35. PRECIO: Bs. 48</p>	
<p>VERIFICADOR DE BILLETES FALSOS</p>	<p>36. MARCA: Vericash 37. PRECIO: Bs. 400</p>	

4.10 Gastos de organización

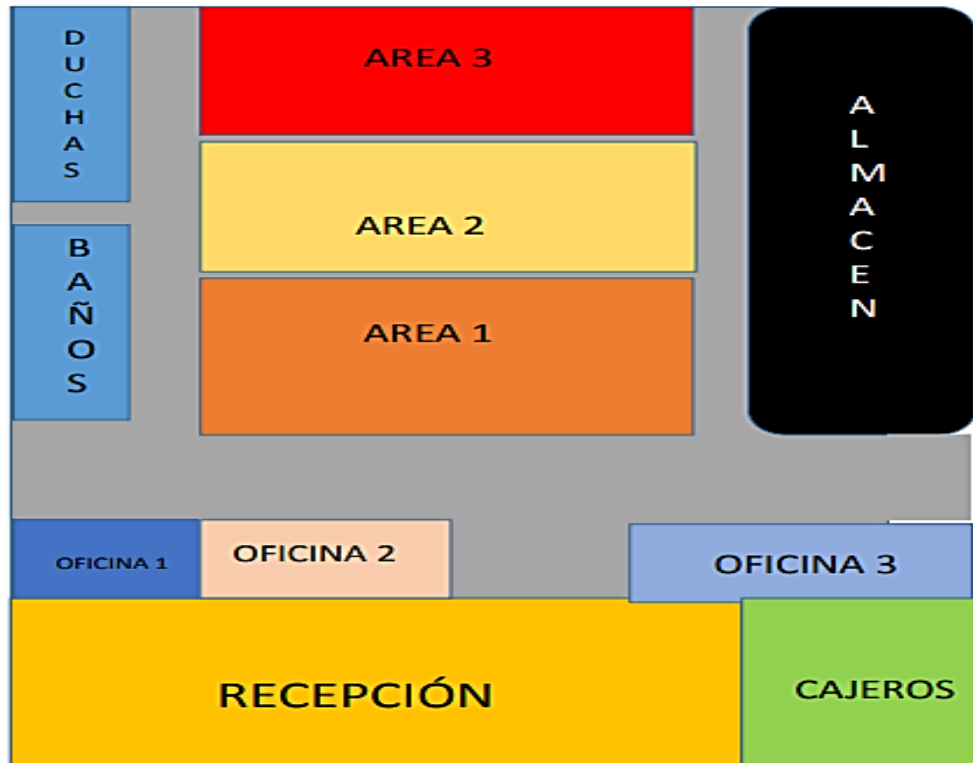
Tabla 4.10 Gastos de organización

DETALLES	Unidad	Cantidad	Cost. Unit.	Cost. Total
Lic. De funcionamiento	Global	1	2.250,00	2.250,00
TOTAL				7.700,00

En este cuadro se reflejan los costos para el gasto de organización para tener todo legal y cumplir con todos los requisitos, cuenta con costo de Bs. 7.700.

4.11 Plano de instalación

Figura 4.11 Plano de instalación





CAPITULO V

ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIÓN

CAPITULO V

5 ASPECTOS LEGALES Y ORGANIZACIÓN

Este capítulo tiene por objetivo analizar las formas de organización del proyecto tanto jurídicamente como administrativamente. Para dar inicio a las actividades de la empresa de forma legal y oficialmente se deberá seguir el siguiente procedimiento:

5.1 Requisitos para la apertura de la empresa

Tabla 5.1 Requisitos para la apertura de la empresa

INSTITUCIÓN	PROCEDIMIENTO
FUNDEMPRESA	Registro comercial.
SERVICIO NACIONAL DE IMPUESTO	Número de identificación tributaria (NIT).
GOBIERNO AUTÓNOMO MUNICIPAL DE GUAYARAMERÍN	Padrón municipal y Licencia de funcionamiento.
CAJA NACIONAL DE SALUD	Afiliación de la empresa y afiliación de cada trabajador en la CNS.
ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE PENSIONES	Afiliación de la empresa y afiliación de cada trabajador en la AFP.
MINISTERIO DE TRABAJO	Registro del empleador.
SENASAG	Registro sanitario.

En la tabla 5.1 se describen los requisitos para la apertura de una empresa y los diferentes documentos de adquisición y registros a los cuales incurriremos para la apertura de la empresa.

5.1.1 Marco legal

Las sociedades comerciales se encuentran reguladas en el código de comercio: Sociedad colectiva Art. 173 al 183, Sociedad en Comandita Simple Art. 184 al 194 y sociedad de responsabilidad limitada Art. 195 al 216.

5.2 Trámite para la constitución de una empresa

Para constituir una empresa dentro del territorio boliviano, se deben cumplir con todas las normativas legales vigentes, para poder desarrollar nuestras actividades empresariales legalmente debemos cumplir con el marco normativo, marco institucional que regula la actividad empresarial en nuestro país. Para ello acudiremos a las siguientes solicitudes:

5.2.1 Matricularse en FUNDE PRESA

Requisitos:

1. Formulario Virtual de solicitud de Inscripción con carácter de declaración jurada, debidamente llenado y firmado por el representante legal. Ingresando a www.miempresa.gob.bo.
2. Testimonio de escritura pública de constitución social, en original o fotocopia legalizada legible. El mencionado instrumento debe contener los aspectos previstos en el Art. 127 del Código de Comercio y adecuarse a las normas correspondientes al tipo societario respectivo establecidas en el mismo cuerpo normativo.
3. Publicación del testimonio de constitución en la Gaceta Electrónica del Registro de Comercio.
4. Testimonio de poder del representante legal original o fotocopia legalizada legible, para el caso en el que la escritura pública de constitución no determine el nombramiento del mismo. No se requiere la inclusión del acta de asambleas.

5.2.3 Servicios de impuestos nacionales

Para obtener el NIT de nuestra empresa, primeramente, ingresamos a la página de Impuestos Nacionales para inscribirnos al PADRÓN BIOMÉTRICO y obtener el Número de Trámite. Al cual se adjuntan los siguientes documentos:

- ✓ Testimonio de Constitución de empresa.
- ✓ La Personería Jurídica.
- ✓ El Acta de la Asamblea, debidamente notariada.
- ✓ Documento de identidad del representante legal.
- ✓ Poder Notariado con las facultades del representante legal.
- ✓ Factura del consumo de energía eléctrica del domicilio.
- ✓ Croquis del domicilio fiscal y del domicilio habitual del representante legal.
- ✓ Con esta documentación nos apersonamos a la oficina Distrital de Impuestos.
- ✓ Nacionales para que tomen las huellas digitales y una fotografía. Una vez cumplido.
- ✓ El paso anterior y ese mismo momento, nos entregaron el NIT con lo que
- ✓ Concluimos el trámite.

5.2.4 Licencia de funcionamiento municipal

Autoriza la apertura de una actividad económica para: obtener la Licencia de F- 401 y lograr el funcionamiento municipal, de conformidad a la declaración jurada.

Nos dirigimos a la Alcaldía Municipal de Guayaramerín con una solicitud escrita adjuntando los siguientes documentos:

- ✓ Cédula de identidad del apoderado legal y los socios (2 fotocopias).
- ✓ Constitución de la empresa (2 fotocopias).
- ✓ Poder del representante legal (2 fotocopias).
- ✓ Balance de apertura con solvencia profesional (2 fotocopias).
- ✓ NIT (certificado de inscripción, 2 fotocopias).
- ✓ Aviso de cobranza de luz y agua último mes (2 fotocopias).
- ✓ Plano de ubicación o croquis de la empresa (2 fotocopias).

- ✓ Fólder 2 unidades, carátula y timbre en valor de Bs. 100.-
- ✓ Declaración jurada lleno (formulario 101 y 100 B).

5.2.5 Inscripción al Seguro Social (CNS)

Los empleadores y trabajadores de las empresas de Bolivia deben afiliarse a un seguro social, para acceder a los servicios de salud en caso de enfermedades y accidentes comunes que no necesariamente tienen relación con la actividad laboral ni las condiciones de trabajo.

La Caja Nacional de Salud (CNS), es una institución descentralizada de derecho público sin fines de lucro, con personalidad jurídica, autonomía de gestión y patrimonio independiente, encargada de la gestión, aplicación y ejecución del régimen de seguridad social a corto plazo (enfermedad, maternidad y riesgos profesionales).

5.2.6 AFPS Administradoras de fondos de pensiones

Las Administradoras de Fondos de Pensiones registran a las empresas en el Seguro Social Obligatorio de largo plazo – SSO para administrar los recursos de los trabajadores cuando los mismos lleguen a una edad avanzada. Sirve para el bienestar de sus empleados con pensiones justas y dignas.

Requisitos:

- ✓ Fotocopia simple del NIT (Número de Identificación Tributaria).
- ✓ Fotocopia simple del Carnet de Identidad del Representante Legal.
- ✓ Fotocopia del Testimonio de Poder del Representante Legal.

5.2.7 Registro Obligatorio del Empleador (ROE).

Todas las empresas de Bolivia, que cuenten con uno o más trabajadoras y/o trabajadores, deben inscribirse en el Registro Obligatorio de Empleadores a cargo del Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social. Sirve para que este autorizado y pueda hacer uso del libro de asistencia y/o sistema alternativo de control de personal, así como la apertura del libro de accidentes.

Los requisitos exigidos para cumplir con esta obligación son los siguientes:

- ✓ Folder amarillo.
- ✓ Boleta (original) de depósito bancario de Bs 80.- en la cuenta N° 501-5034475-3- 17 del Banco de Crédito a nombre del Ministerio de Trabajo.
- ✓ Llenado de Declaración Jurada.
- ✓ Formulario obligatorio de registro de empleador (tres ejemplares).
- ✓ Declaración jurada debidamente llenado y firmado por el propietario o representante legal, sin manchas ni borrones.

Todos los datos deben estar consignados en el formulario ROE, el cual se registra online ingresando al sitio web www.mintrabajo.gov.bo.

5.2.8 SENASAG

Requisitos para el registro de certificadoras de la producción ecológica (sistemas Participativos de garantía y sistemas alternativos de garantía) para el mercado nacional y local.

(Según el Reglamento del Sistema Nacional de Control de la Producción Ecológica (R.A.2172016)

Requisitos Generales:

SISTEMAS PARTICIPATIVOS DE GARANTÍA

1. Una carta de solicitud de registro en el Sistema Nacional de Control de la Producción Ecológica del SENASAG.
2. Formulario de solicitud de registro de Sistemas Participativos de Garantía, debidamente llenado.
3. Una carta de compromiso de aplicación y cumplimiento de la Norma Técnica Nacional para SPG.
4. Un reglamento interno de su estructura y funcionamiento.
5. Acta de elección y posesión de la estructura del SPG.
6. Fotocopia de Cédula de Identidad del representante del SPG.

7. Un modelo de compromiso según rubro (producción, recolección transformación y comercialización).
8. Croquis de ubicación de domicilio del SPG.
9. Plan de mejoramiento de la producción o plan de manejo de áreas de recolección.
10. Ficha de evaluación ecológica de unidades de producción y procesamiento.
11. Un manual de observaciones y correcciones para la producción ecológica.
12. Lista de productores, recolectores, transformadores y comercializadores (según planilla de productores certificados por el SPG).
13. Lista de evaluadores(as) certificados de acuerdo al área (producción o procesamiento).
14. Depósito bancario a la cuenta del SENASAG de acuerdo a las tasas aplicables.

SISTEMAS ALTERNATIVOS DE GARANTÍA

1. Una carta de solicitud de registro en el Sistema Nacional de Control de la Producción Ecológica SENASAG.
2. Formulario de Solicitud de registro de Sistema Alternativo de Garantía, debidamente llenado adjuntando la siguiente documentación:
3. Personería Jurídica
4. Reglamento interno de funcionamiento y procesos de certificación del SAG
5. Estructura orgánica definida como SAG (Sistema Alternativo de Garantía) que deberá contar con nivel de decisión y nivel de control.
6. Fotocopia de la Cédula de Identidad y poder del representante legal.
7. Croquis de ubicación del domicilio del SAG
8. Lista de responsables y/o promotores certificados en conocimiento de la Norma Técnica Nacional de Producción Ecológica.

9. Sistema documentado de control de la certificación de productos ecológicos del SAG en formato físico y digital.
10. Formato del Certificado en blanco que entregará el SAG a los operadores (familias productoras, recolectores, procesadoras y comercializadoras pudiendo ser operadores grupales o individuales).
11. Lista de familias productoras, recolectoras, procesadoras y comercializadoras pudiendo ser operadores grupales o individuales (Solo en caso de renovación de registro).
12. Depósito bancario a la cuenta del SENASAG de acuerdo a las tasas aplicables

Los documentos deberán ser presentados en fólder rotulado con el nombre de la empresa postulante, persona de contacto y el teléfono, en doble ejemplar.

5.3 Organización Administrativa

La organización administrativa de la empresa delimitará la estructura organizacional a utilizar, asignación de funciones, establecimiento de líneas de autoridad y responsabilidades, así también se puntualizarán los planes, objetivos y metas del proyecto.

5.3.1 Estructura Organizacional (organigrama)

El organigrama es la representación gráfica de la estructura orgánica adoptada formalmente por la empresa.

Como instrumento comunicacional el organigrama sirve para:

- Mostrar la posición relativa en que se ubican los diferentes puestos de trabajo.
- En la parte superior están representadas las autoridades con mayor rango o autoridad.
- Mostrar en forma resumida la organización formal de la empresa

Figura 5.3.1 Estructura Organizacional (organigrama)



5.3.2 Manual de organización y funciones

En el manual que se presentará a continuación, se detallan de manera clara y concisa los pasos que debemos seguir y tener en cuenta al momento de realizar nuestro “manual de organización y funciones” tiene el propósito de dar a conocer las responsabilidades de cada una de las áreas que lo conforman.

5.3.3 Objetivo del manual

El objetivo del siguiente manual de organización y sus funciones, servirá como un instrumento de apoyo que defina y establezca la estructura orgánica y funcional formal, así como los tramos de control y responsabilidad de cada puesto que permitan una adecuada funcionalidad administrativa de la planta de producción y comercialización de Harina de plátano.

5.3.4 Atribuciones

A los perfiles de puesto plasmados en el diseño administrativo, le permitirá ajustar la cantidad de mano de obra disponible a la necesidad de cada área funcional de la

planta, realizará los contratos con cada una de las personas que operan cada puesto con la finalidad de dar a conocer todos los compromisos que esto con lleva, sus derechos y obligaciones respectivamente.

El presente manual de organización y sus funciones está basado en la ley general del trabajo.

5.3.5 El presente manual de organización y sus funciones está basado en la ley general del trabajo.

Tabla 5.3.5 Gerente general

Nombre del cargo	Gerente General
Jefe inmediato	Jefe de Socios.
Número de personas a cargo	1
Objetivo	Mantener la empresa en orden para su normal funcionamiento e integrar a cada departamento
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar, organizar, controlar, y orientar las distintas áreas de trabajo. ➤ Establecer objetivos, políticas y planes globales junto con los niveles jerárquicos altos (con los jefes de cada departamento). ➤ Es responsable en forma complementaria a las obligaciones del directorio y proponer modificaciones al mismo. ➤ Hacer que las operaciones y estatutos de la empresa se cumplan. ➤ Buscar mecanismos de capitalización (es decir que se concreten nuestras ganancias, compras venta e inversiones para obtener mejor capital). ➤ Dirigir la contabilidad velando por que se cumplan las normas legales que la regulan. ➤ Aprobar los procedimientos de las compras (es decir, la materia prima, la calidad del producto y el precio adecuado). ➤ Aprobar proyectos, tomar las decisiones más importantes (como inversiones o la proyección de un producto nuevo). ➤ Llevar a la empresa a competir en el mercado. 	
Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Licenciatura en administración de empresas. <ul style="list-style-type: none"> - Ingeniero industrial. - Experiencia: 4 años 	

Tabla 5.3.1 Secretaria

Nombre de Cargo	Secretaria
Jefe inmediato	Gerente General
Número de personas a cargo	1
objetivo	Coordinar las actividades de la oficina siendo responsable de velar por los archivos, además de estar pendiente por los requerimientos de su jefe estando al tanto de todo.
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Dirigir y mantener los horarios de los ejecutivos, los registros de archivos, documentos e informes corporativos. ✓ Las secretarias ejecutivas de presidencia deben leer y analizar los memorandos que entran, así como los informes y las presentaciones. ✓ Capacitar y supervisar a otro personal de oficina, coordinar las actividades de la oficina. ✓ Desarrollar sistemas de gestión de documentos; preparar estados financieros, cartas, memorandos, informe y facturas utilizando procesadores de texto, bases de datos, hojas de cálculo y programas de presentación. ✓ Distribuir el correo y los faxes entrantes. ✓ Recibir a los visitantes y decidir si se les debe dar admisión, asistir a reuniones y levantar el acta. ✓ Preparar respuestas a las consultas y además correspondencias y preparar planes de viaje para los ejecutivos. 	
Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Secretaria Ejecutiva - Experiencia: 2 años. 	

Tabla 5.3.2 Jefe de producción

Nombre de Cargo	Jefe de Producción
Jefe inmediato	Gerente General
Número de personas a cargo	1
objetivo	Controlar el proceso productivo de la empresa de forma correcta, para así tener el producto requerido por nuestros clientes.
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisar el plan de actividades y sugiere ajustes a este de ser necesario. ✓ Revisar las líneas de producción durante todo el proceso. ✓ Analizar todos los fallos o imprevistos durante la producción y los soluciona. ✓ Revisa el desempeño del personal así como el de la maquinaria y equipo de trabajo. ✓ Crea los diagramas de flujo y también se encarga de seleccionar a los candidatos para cada puesto dentro del departamento. ✓ Identifica los ahorros de costo y mejora continua para la empresa. ✓ Se encarga de la distribución y almacenamiento del producto. ✓ Servir de nexo entre el departamento de producción y el área administrativa para así poder rendir informes en los cuales se especifique el rendimiento de los empleados, para analizar y evaluar el de cada uno de ellos. 	
Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Ingeniero industrial. - Experiencia: 4 años. - Actitudes: Responsable, tolerante, puntualidad, manejo de equipos. 	

Tabla 5.3.3 Jefe de comercialización

Nombre de Cargo	Jefe de Comercialización
Jefe inmediato	Gerente General
Número de personas a cargo	1
Objetivo	Definir estrategias de comercialización, para llevar el producto a los clientes potenciales ya así generar beneficios para la empresa.
Funciones <ul style="list-style-type: none"> ✓ Definir un plan estratégico de marketing, acorde con los objetivos empresariales. ✓ Realizar análisis del sector que incluya clientes, proveedores, competencias, servicios sustitutos y a los posibles ingresantes al mercado. ✓ Elaborar y aplicar planes de descuentos flexibles y personalizados. ✓ Promocionar la marca de la empresa a los clientes. ✓ Planificar ventas, pronosticar y planear sistemas de ventas estratégicas. ✓ Proponer estrategias diferentes y novedosas ya que considera que el éxito comercial de ayer no es necesariamente garantía para el éxito de hoy y menos dl mañana. ✓ Coordinar la investigación de mercados, la estrategia de marketing, ventas, publicidad, promoción, políticas de precios, desarrollo de productos y las actividades de relaciones públicas. ✓ Crear y dirigir programas de promoción combinando publicidad con incentivo de compra para incrementar las ventas. ✓ Reclutamiento, selección y capacitación de los vendedores. 	
Requisitos del cargo <ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Administrador de empresas, Ingeniero comercial. - Experiencia: 2 años 	

Tabla 5.3.4 Operador de maquina

Nombre del cargo	Operador de maquina
Jefe de personas a cargo	Jefe de Producción
Número de personas a cargo	
Objetivo	Realizar las operaciones de producción de la manera más eficiente y responsable para generar productos de calidad.
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Operar adecuadamente la maquina asignada. ➤ Conocimiento y habilidad para manipular herramientas o equipos industriales que faciliten el desempeño laboral, para el ahorro de tiempo de los procesos y aumento de la productividad, cumpliendo con las expectativas de la organización. ➤ Realizar una inspección general del estado de funcionamiento de la maquina antes de empezar cualquier actividad. ➤ Elaborar y entregar al encargado el reporte diario de operaciones de la maquina asignada. ➤ Realizar cada actividad cumpliendo las normas internas e internacionales vigentes de calidad, seguridad, salud y medio ambiente. ➤ Asegurarse de tener la maquina apagada en caso de no tener que utilizarla. ➤ Rendir y aprobar el examen de suficiencia periódicamente, así como estudiar el manual de operaciones y mantenimiento de cada máquina que le haya sido asignada. 	
Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> - Profesión: técnico en operaciones de máquina, Mecánico industrial - Experiencia: 2 años 	

Tabla 5.3.5 Conductor

Nombre de Cargo	Conductor
Jefe inmediato	Jefe de producción
Número de personas a cargo	
objetivo	Dar apoyo las áreas de producción de administración para facilitar las operaciones de la empresa.
Funciones <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantener en perfecto estado, orden y limpieza el vehículo asignado por la empresa. ✓ Velar por el buen mantenimiento que se le debe hacer al vehículo; cambio de aceite, revisión de líquidos, frenos, motor, etc. ✓ Efectuar las compras de materia prima, insumos, herramientas y piezas junto al encargado que le asigne el área administrativa. ✓ Informar de manera inmediata al jefe encargado de cualquier irregularidad, percance, o inconveniente que se presente dentro del desarrollo de sus actividades, tanto de manera personal como con el vehículo asignado. ✓ Realizar al inicio del día, un cronograma y recorrido que garantice la optimización del vehículo. ✓ Realizar las tareas asignadas por las áreas, dando prioridad a aquellas relacionadas con el área de producción y entregas. ✓ Al finalizar el día, deberá presentar ante la asistente administrativa, un informe en el cual describa todas las actividades realizadas: lugar visitado, hora y tiempo estadía y de traslado y evaluación de las labores planeadas. 	
Requisitos del cargo <ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Título de bachiller - Experiencia: Mínimo 2 años - Documentos exigidos: licencia de conducir categoría “C” 	

Tabla 5.3.6 Jefe de Comercialización

Nombre de Cargo	Promotor de Ventas
Jefe inmediato	Gerente de Comercialización.
Número de personas a cargo	1
objetivo	Ejecutar las estrategias de promoción e impulsar las ventas de las unidades comerciales de acuerdo a los lineamientos establecidos por la gerencia
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Impulsar la venta del producto con el consumidor final resaltando sus bondades. ✓ Realizar informe de gestión de las actividades ejecutadas en su zona o área de trabajo. ✓ Verificar constantemente la falta de materia prima de nuestros clientes. ✓ Apoyar a los representantes de ventas en la ejecución de las actividades de acuerdo a requerimientos. ✓ Administrar su territorio o zona de ventas. 	
Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Egresados, Universitarios. - Experiencia: En ventas mínimo 1 año. 	

Tabla 5.3.7 Cajeros

Nombre de Cargo	Cajeros
Jefe inmediato	Gerente de Comercialización.
Número de personas a cargo	3
objetivo	Contabilizar el costo elaborar el cálculo de las cuentas mensuales en el sistema.
<p>Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Revisar las cuentas mensuales y registrar en el sistema contable. ✓ Conocimientos en manejo de cajero para la realización constante para cada punto de venta. ✓ Realizar informe de gestión de las actividades ejecutadas en su zona o área de trabajo. ✓ Verificar constantemente el sistema contable de cada producto vendido a nuestros clientes. ✓ Apoyar a los representantes de ventas en la ejecución de las actividades de acuerdo a requerimientos. ✓ Administrar el dinero eficazmente. 	
<p style="text-align: center;">Requisitos del cargo</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Lic. En Administración o Contabilidad - Experiencia: 2 años. 	

Tabla 5.3.8 jefe de administración financiero

Nombre de Cargo	Jefe de administración financiero
Jefe inmediato	Gerente General
Número de personas a cargo	1
Objetivo	Comunicar, analizar y tomar decisiones con base a estados financieros, además de pronosticar, planear y determinar el efecto de la magnitud, el riesgo y la temporalidad de los flujos de efectivo.
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Deberá administrar el capital de la empresa de la manera más eficiente. ✓ Preparación y análisis de la información financiera de la gestión de la empresa. ✓ Planeación y control financiera. ✓ Realizar la preparación y evaluación de proyectos. ✓ Dirigir las decisiones financieras de la empresa, que aseguren el mejor rendimiento de los recursos de la empresa. ✓ El gerente financiero deberá ser estratega, deberá implementar buenas y pioneras estrategias, para asegurar un eficiente aprovechamiento de los recursos financieros de la empresa, para sacar el máximo partido de los mismos. 	
Requisitos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> - Profesión: Contador General, Administrador, Ingeniero Comercial. - Experiencia: 5 años 	



CAPITULO VI

INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

CAPITULO VI

6 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

6.1 Inversiones del proyecto

En este capítulo, se describen los valores monetarios requeridos para las inversiones que se prevén realizar en el proyecto, estructuradas en activos fijos, activos diferidos y activos corrientes.

Tabla 6.1 Costo de inversión requerido por el proyecto (Bs.)

DETALLE	TOTAL	%
ACTIVOS FIJOS	1193919,2	52,52462991
MAQUINARIAS	76125,2	3,349010516
TERRENO	350000	15,39770905
VEHÍCULOS	105.000	4,619312714
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	39178	1,723575557
ENSERES	4540	0,199730283
MUEBLES	18680	0,821797729
SERVICIOS BÁSICOS	396	0,017421408
CONSTRUCCIÓN	600000	26,39607265
ACTIVOS CORRIENTE	1074031,221	47,25034357
MATERIAL DE ESCRITORIO	7185	0,31609297
MATERIAL DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y FARMACIAS	4282	0,188379972
TEXTILES Y VESTUARIOS	16735	0,73623046
MATERIAL DE HIGIENE Y LIMPIEZA	8650	0,380543381
MATERIA PRIMA	534.262	23,50404948
SERVICIOS BÁSICOS DE PLANTA	1128	0,049624617
ALQUILERES	18000	0,79188218
ENVASES Y ETIQUETAS	416788,8	18,33597908
SUELDOS Y SALARIOS	67000	2,947561446
ACTIVOS DIFERIDOS	5115	0,225026519
LICENCIAS	2115	0,093046156
CAPACITACIÓN	3000	0,131980363
TOTAL	2273065,421	100

En el cuadro nos muestra que el total requerido para la puesta en marcha del proyecto es de Bs. 2.273.065,421 las inversiones fijas representan el 52,52% del total de la inversión, las inversiones corrientes representan el 47,25% y las inversiones diferidas representan el 0,23% respecto a la inversión total.

6.2 Detalle de las inversiones fijas

Tabla 6.2 Detalle de inversiones fijas (Bs.)

DETALLE	TOTAL	%
ACTIVOS FIJOS	1.193.919,2	52,52462991
MAQUINARIAS	76125,2	3,349010516
TERRENO	350000	15,39770905
VEHÍCULOS	105.000	4,619312714
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	39178	1,723575557
ENSERES	4540	0,199730283
MUEBLES	18680	0,821797729
SERVICIOS BÁSICOS	396	0,017421408
CONSTRUCCIÓN	600000	26,39607265

En cuadro se detalla las inversiones requeridas para la adquisición de activos fijos a utilizar en el proyecto para la producción de harina de plátano, que asciende a Bs. 1.193.919,2 que representa el 52,52% del total de la inversión.

6.3 Detalles de la inversión del capital de trabajo

Tabla 6.3 Detalle de inversiones corrientes (Bs.)

DETALLE	TOTAL	%
ACTIVOS CORRIENTE	1074031,221	47,25034357
MATERIAL DE ESCRITORIO	7185	0,31609297
MATERIAL DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y FARMACIAS	4282	0,188379972
TEXTILES Y VESTUARIOS	16735	0,73623046
MATERIAL DE HIGIENE Y LIMPIEZA	8650	0,380543381
MATERIA PRIMA	534.262	23,50404948
SERVICIOS BÁSICOS DE PLANTA	1128	0,049624617
ALQUILERES	18000	0,79188218
ENVASES Y ETIQUETAS	416788,8	18,33597908
SUELDOS Y SALARIOS	67000	2,947561446

En el cuadro detallamos el requerimiento total del capital de operaciones, recursos necesarios para poner en marcha el proyecto, contemplados para el primer año de funcionamiento del proyecto por un total de Bs. 1.074.031,221 representando el 47,25% del total de la inversión

6.4 Detalles de inversión de activos diferidos

Tabla 6.4 Detalle de inversiones diferidas (Bs.)

DETALLE	TOTAL	%
ACTIVOS DIFERIDOS	5115	0,225026519
LICENCIAS	2115	0,093046156
CAPACITACIÓN	3000	0,131980363

En el cuadro se detallan los gastos de organización del proyecto, los cuales serán utilizados para el registro en FUNDEMPRESA, Servicios de Impuestos Nacionales (SIN), licencia de funcionamiento, capacitaciones, entre otros, dando un total de Bs. 5115 lo que representa el 0,23% del total de la inversión.

6.5 Estructura de financiamiento

En este apartado se determinará un estudio de las fuentes de financiamiento interna y externa necesarias para poner en funcionamiento el proyecto, inversión que asciende a Bs 1.093.190,2 de los cuales el 60% será financiado con capital propio, mientras que el 84,52% será financiado por la fuente externa. Es por esta razón que se ha incurrido a esta entidad bancaria para obtener el crédito necesario para poner un funcionamiento el proyecto.

Tabla 6.5 Financiamiento del proyecto (Bs.)

DETALLES	CRÉDITO	APORTE PROPIO	TOTAL
ACTIVOS FIJOS	785665,2	408254	1193919,2
MAQUINARIAS	76125,2		76125,2
TERRENO	0	350000	350000
VEHÍCULOS	105000	0	105000
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	0	39178	39178
ENSERES	4540		4540
MUEBLES	0	18680	18680
SERVICIOS BÁSICOS DE ADM		396	396
CONSTRUCCIÓN	600000	0	600000
ACTIVOS CORRIENTES	0	1208031,221	1208031,221
MATERIAL DE ESCRITORIO	0	7185	7185
MATERIAL DE PRODUCTOS QUÍMICOS Y FARMACIAS	0	4282	4282
TEXTILES Y VESTUARIOS	0	16735	16735
MATERIAL DE HIGIENE Y LIMPIEZA	0	8650	8650
MATERIA PRIMA	0	534262,4212	534262,4212
SERVICIOS BÁSICOS DE PLANTA	0	1128	1128
ALQUILERES	0	18000	18000
ENVASES Y ETIQUETAS	0	416788,8	416788,8
SUELDOS Y SALARIOS	0	201000	201000
ACTIVOS DIFERIDOS	0	5115	5115
LICENCIAS	0	2115	2115
CAPACITACIÓN	0	3000	3000
TOTAL	785665,2	1621400,221	2407065,421

En la tabla 6.5 se determinan las fuentes de financiamiento interna y externa teniendo los siguientes resultados:

- Aporte propio: financiara un 1.621.400,221 siendo el 67,36% del total invertido.

- Préstamo Banco Unión financiará un total de Bs 785.665,2 monto que representa el 32,64% del total de la inversión la misma que será destinada para el financiamiento de activos fijos.
- Las construcciones el Banco Unión financiara un 100%
- El terreno que se ocupara para el proyecto fue donado por los comunarios de la comunidad pagando un aporte de 350.000 Bs. en base a (los mercados de tierra rurales en Bolivia).

6.6 Análisis de financiero

El préstamo de la entidad se detalla a continuación para conocer los pormenores del crédito, tales como el monto de interés que se deberá pagar, de acuerdo a las condiciones establecidas por el banco, en la modalidad de amortización variable y amortización constante.

Tabla 6.6 Análisis financiero del proyecto (Bs.)

AÑO	MONTO	INTERÉS 11%	AMORTIZACIÓN	CUOTA TOTAL	SALDO
0					785665,2
1	785665,2	86423,172	80306,98012	166730,1521	705358,2199
2	705358,2199	77589,40419	89140,74793	166730,1521	616217,472
3	616217,472	67783,92192	98946,2302	166730,1521	517271,2418
4	517271,2418	56899,83659	109830,3155	166730,1521	407440,9262
5	407440,9262	44818,50189	121911,6502	166730,1521	285529,276
6	285529,276	31408,22036	135321,9318	166730,1521	150207,3442
7	150207,3442	16522,80787	150207,3442	166730,1521	0
TOTAL		381445,8648	785665,2	1167111,065	

En el cuadro se detalla la cantidad de préstamo financiado para el proyecto de Harina de plátano, a un pago anual durante diez años y a una tasa de interés de 11% anual en la modalidad de cuota fija este crédito representa un porcentaje de 32,64% para la inversión en la implantación de una planta procesadora de Harina de plátano para la producción de Harina de plátano en la ciudad de Guayaramerín.



CAPITULO VII

INGRESOS Y COSTOS

CAPITULO VII

7 INGRESOS Y COSTOS

7.1 Costos y financiamiento

En el presente capítulo se presenta el detalle y en forma desagregada todos los costos en los cuales incurrirá con la puesta en marcha del proyecto. Así también se mostrará todos los ingresos que obtendrá el proyecto desde su funcionamiento hasta el último año contemplado (año 10). Se realizará un análisis de la depreciación de los activos fijos, amortización de los activos diferidos, el costo del mantenimiento de los activos fijos, costos financieros, sueldos y salarios.

7.2 Descripción Activos Fijos

Tabla 7.2 Amortización de Activos Diferidos Vida útil del proyecto 10 años (Bs.)

DETALLES	MONTO	VIDA ÚTIL	% DEPRECIACIÓN	DEP. ANUAL	DEP TOTAL	VALOR RESIDUAL
ACTIVOS FIJOS	1193523,2	58	97,33333333	63829,45333	638294,5333	353026,6667
MAQUINARIAS	76125,2	10	10	7612,52	76125,2	
TERRENO	350000					350000
VEHÍCULOS	105000	5	20	21000	210000	
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	39178	5	20	7835,6	78356	
ENSERES	4540	3	33,33333333	1513,333333	15133,33333	3026,666667
MUEBLES	18680	10	10	1868	18680	
CONSTRUCCIÓN	600000	25	4	24000	240000	
ACTIVOS DIFERIDOS	5115	2	200	5115	51150	0
CAPACITACIÓN	3000	1	100	3000	30000	
LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO	2115	1	100	2115	21115	
TOTAL	1198638,2	60	297,3333333	68944,45333	689444,5333	353026,6667

Podemos apreciar que la depreciación anual de los Activos Fijos del proyecto asciende a un total de Bs. **63.829,45** la amortización anual de Activos Diferidos alcanza un total de Bs. **5.115** El valor residual es de Bs. **353.026,67**

Tabla 7.2.1 Costo de mantenimiento de activos fijos (Bs.)

COSTO DE MANTENIMIENTO			
ACTIVOS FIJOS	MONTO	%	C/U
MAQUINARIA	76125,2	10%	7612,52
TERRENOS	350000	2%	7000
VEHÍCULO	105000	8%	8400
EQUIPO DE COMPUTACIÓN	39178	5%	1958,9
ENSERES	4540	4%	181,6
MUEBLES	18680	8%	1494,4
CONSTRUCCIÓN	600000	7%	42000
TOTAL	1193523,2	0,44	68647,42

El proyecto requiere anualmente una inversión de Bs. 68.647,42 para realizar el mantenimiento de los Activos Fijos.

7.3 Proyección de los costos

Tabla 7.3 Proyección de los costos con financiamiento (Bs.)

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS FIJO	1402539,64	1388590,88	1569283,39	1558399,31	1546317,97	1675777,13	1660891,72	1644368,91	1641450,75	1641450,753
DEPRECIACIÓN DE A. F	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,453	63829,45333
AMORTIZACIÓN DE A. D	5115									
COSTO DE MTO DE A. F	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42
COSTOS FINANCIERO	86423,17	77589,40	67783,92	56899,84	44818,50	31408,22	16522,88	0	0	0
SUELDOS	1142265,6	1142265,60	1332763,6	1332763,6	1332763,6	1475633,04	1475633,04	1475633,04	1472714,88	1472714,88
SERVICIOS BÁSICOS	1128	1128	1128	1128	1128	1128	1128	1128	1128	1128
TEXTILES Y VESTUARIOS	16735	16735	16735	16735	16735	16735	16735	16735	16735	16735
ALQUILERES	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000	18000
SERVICIOS BÁSICOS DE (ADMINISTRACIÓN)	396	396	396	396	396	396	396	396	396	396
COSTO VARIABLE	1251835,66	1356155,30	1460474,94	1740049,35	1856052,64	1972055,93	2088059,22	2204062,51	2667389,79	2667389,797
MATERIAL DE ESCRITORIO	7185	7783,75	8382,5	8981,25	9580	10178,75	10777,5	11376,25	11975	11975
MATERIA PRIMA	801393,63	868176,435	934959,24	1001742,04	1068524,842	1135307,65	1202090,45	1268873,25	1335656,05	1335656,053
ENVASES	260493	282200,75	303908,5	500871,02	534262,42	567653,82	601045,22	634436,62	667828,03	667828,0265
ETIQUETAS	138929,6	150507,07	162084,53	173662	185239,47	196816,93	208394,4	219971,87	578873,33	578873,3333
MATERIAL DE LIMPIEZA	8650	9370,83	10091,67	10812,5	11533,33	12254,17	12975	13695,83	14416,67	14416,66667
PRODUCTOS QUÍMICOS Y FARMACIAS	4282	4638,83	4995,67	5352,5	5709,33	6066,17	6423	6779,83	7136,67	7136,666667
EMBALAJE	17366,2	18813,83	20260,57	21707,75	23154,93	24602,12	26049,3	27496,48	28943,67	28943,66667
SERVICIO BÁSICOS (PLANTA)	13536,23	14664,25	15792,27	16920,28	18048,31	19176,33	20304,35	21432,36	22560,38	22560,384
TOTAL	2654375,31	2744746,18	3029758,33	3298448,66	3402370,61	3647833,06	3748950,94	3848431,42	4308840,55	4308840,55

En la tabla 7.3 se detalla la proyección de costos fijos y variables con financiamiento externo (costo financiero) durante 10 años, a partir del 2022 hasta el 2031

Tabla 7.4 Proyección de los costos sin financiamiento (Bs.)

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
COSTOS FIJO	1316116,47	1311001,47	1501499,47	1501499,47	1501499,47	1644368,91	1644368,91	1644368,91	1641450,75	1641450,75
DEPRECIACIÓN DE A. F	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45
AMORTIZACIÓN DE A. D	5115,00									
COSTO DE MTO DE A. F	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42	68647,42
SUELDOS	1142265,60	1142265,60	1332763,60	1332763,60	1332763,60	1475633,04	1475633,04	1475633,04	1472714,88	1472714,88
SERVICIOS BÁSICOS	1128,00	1128,00	1128,00	1128,00	1128,00	1128,00	1128,00	1128,00	1128,00	1128,00
TEXTILES Y VESTUARIOS	16735,00	16735,00	16735,00	16735,00	16735,00	16735,00	16735,00	16735,00	16735,00	16735,00
ALQUILERES	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00	18000,00
SERVICIOS BÁSICO DE ADMINISTRACIÓN	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00	396,00
COSTO VARIABLE	1373399,06	1356155,30	1456006,64	1740049,35	1677965,16	1972055,93	2088059,22	2204062,51	2667389,80	2667389,80
MATERIAL DE ESCRITORIO	7185,00	7783,75	8382,50	8981,25	9580,00	10178,75	10777,50	11376,25	11975,00	11975,00
MATERIAL DE LIMPIEZA	8650,00	9370,83	10091,67	10812,50	11533,33	12254,17	12975,00	13695,83	14416,67	14416,67
EMBALAJES	17366,20	18813,38	15792,27	21707,75	23154,93	24602,12	26049,30	27496,48	28943,67	28943,67
SERVICIOS BÁSICOS DE PLANTA	13536,23	14664,25	15792,27	16920,29	18048,31	19176,33	20304,35	21432,36	22560,38	22560,38
MATERIA PRIMA	801393,63	868176,43	934959,24	1001742,04	1068524,84	1135307,65	1202090,45	1268873,25	1335656,05	1335656,05
ENVASES	260493,00	282200,75	303908,50	500871,02	356174,95	567653,82	601045,22	634436,63	667828,03	667828,03
PRODUCTOS QUÍMICOS Y FARMACIAS	4282,00	4638,83	4995,67	5352,50	5709,33	6066,17	6423,00	6779,83	7136,67	7136,67
ETIQUETAS	260493,00	150507,07	162084,53	173662,00	185239,47	196816,93	208394,40	219971,87	578873,33	578873,33
TOTAL	2689515,54	2667156,77	2957506,11	3241548,82	3179464,64	3616424,84	3732428,13	3848431,42	4308840,55	4308840,55

En el cuadro 7.4 se detalla la proyección de costos fijos y variables sin financiamiento durante 10 años, a partir del 2022 hasta el 2031

7.5 Proyección de ingresos del proyecto

Tabla 7.5 Proyección de los ingresos

%	60%	65%	70%	75%	80%	85%	90%	95%	100%	100%
Detalles	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
Kg	173.662,00	188.133,83	202.605,67	217.077,50	231.549,33	246.021,17	260.493,00	274.964,83	289.436,67	289.436,67
PRECIO	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00	24,00
Total	4.167.888,00	4.515.212,00	4.862.536,00	5.209.860,00	5.557.184,00	5.904.508,00	6.251.832,00	6.599.156,00	6.946.480,00	6.946.480,00

En el cuadro 7.5 se detalla los ingresos proyectados a ser generados por los 10 años de su vida útil, se puede apreciar que durante el primer año se estima una producción de harina es de Bs 173.662 a un precio unitario de Bs. 24,00.

Tabla 7.5.1 Estado de resultados con financiamiento (Bs.)

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS	4167888	4515212	4862536	5209860	5557184	5904508	6251832	6599156	6946480	6946480
IMPUESTOS (IVA) 13%	541825,44	586977,56	632129,68	677281,8	722433,92	767586,04	812738,16	857890,28	903042,4	903042,4
INGRESOS (IT) 3%	125036,64	135456,36	145876,08	156295,8	166715,52	177135,24	187554,96	197974,68	208394,4	208394,4
COSTOS	2654375,31	2744746,178	3029758,334	3298448,658	3402370,613	3647833,06	3748950,938	3848431,42	4308840,55	4308840,55
UTILIDAD BRUTA	846650,612	1048031,902	1054771,906	1077833,742	1265663,947	1311953,66	1502587,942	1694859,62	1526202,65	1526202,65
IUE	105831,327	131003,9877	131846,4882	134729,2178	158207,9934	163994,207	187823,4927	211857,4525	190775,3312	190775,3312
UTILIDAD NETA	740819,286	917027,914	922925,4173	943104,5246	1107455,954	1147959,45	1314764,449	1483002,167	1335427,319	1335427,319

Tabla 7.5.2 Estados de resultados sin financieros

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
INGRESOS	4.167.888,00	4515212,00	4862536	5209860	5557184	5904508	6251832	6599156	6946480	6.946.480,00
IMPUESTOS (IVA) 13%	541825,44	586977,56	632129,68	677281,8	722433,92	767586,04	812738,16	857890,28	903042,4	903042,4
INGRESOS (IT) 3%	125.036,64	135456,36	145876,08	156295,8	166715,52	177135,24	187554,96	197974,68	208394,4	208394,4
COSTOS	2689515,536	2667156,77	2957506,115	3241548,821	3179464,637	3616424,84	3732428,13	3848431,42	4308840,55	4308840,55
UTILIDAD BRUTA	811510,3845	1125621,31	1127024,125	1134733,579	1488569,923	1343361,88	1519110,75	1694859,62	1526202,65	1526202,65
IUE	101438,7981	140702,66	140878,0157	141841,6974	186071,2404	167920,235	189888,8437	211857,45	190775,33	190775,3312
UTILIDAD NETA	710071,5864	984918,64	986146,1096	992891,8817	1302498,683	1175441,64	1329221,906	1483002,17	1335427,32	1335427,32



CAPITULO VIII

EVALUACIÓN

CAPITULO VIII

8 EVALUACIÓN

8.1 Evaluación del proyecto

En el presente capítulo se realizará la evaluación del proyecto, aplicando indicadores financieros tales como: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Rendimiento (TIR), Y Relación Beneficios Costos (RBC) y el periodo de recuperación de la inversión (PRI).

En la evaluación del proyecto se considera dos escenarios de análisis.

8.2 Evaluación del proyecto con financiamiento externo

Bajo esta perspectiva se analiza el rendimiento y la rentabilidad de toda la inversión, considerando el origen de las fuentes de financiamiento, debido a que se tiene una fuente interna de inversión que corresponde al aporte propio y una fuente externa de financiamiento, canalizando por una entidad en calidad de préstamos.

8.3 Flujos de beneficios

Se ha calculado corriente de liquidez con financiamiento externo y sin financiamiento, que corresponde al flujo de caja del proyecto durante un periodo de 10 años.

Las corrientes de liquidez muestran que el proyecto presenta un flujo de caja favorable a los intereses del proyecto desde el primer año, así también durante los siguientes años.

Tabla 8.3 Flujos de fondos con financiamiento (Bs.)

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FUENTES	2407065,421	809763,7392	980857,3674	986754,8707	1006933,978	1171285,407	1211788,905	1378593,902	1546831,621	1399256,772	2960314,66
APORTE PROPIO	1621400,221										
PRÉSTAMO	785665,2										
UTILIDAD NETA		740819,2859	917027,914	922925,4173	943104,5246	1107455,954	1147959,452	1314764,449	1483002,167	1335427,319	1335427,319
DEPRECIACIÓN		63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333
A. F											
AMORTIZACIÓN											
A. D		5115									
VALOR											
RESIDUAL AF											353026,6667
RECUPERACIÓN											1208031,221
DEL CT											
USOS	2273065,421	86423,172	77589,40419	67783,92192	56899,83659	44818,50189	31408,22036	16522,80787	0	0	0
INVERSIÓN DE A. F	1193919,2										
INVERSIÓN DE A. D	5115										
CAPITAL DE TRABAJO	1074031,221										
AMORTIZACIÓN DE PRESTA.		86423,172	77589,40419	67783,92192	56899,83659	44818,50189	31408,22036	16522,80787	0	0	0
FLUJOS NETOS	134000	723340,5672	903267,9632	918970,9487	950034,1414	1126466,905	1180380,685	1362071,094	1546831,621	1399256,772	2960314,66
FLUJO NETO ACUMULADO	134000	857340,5672	1760608,53	2679579,479	3629613,621	4756080,526	5936461,211	7298532,305	8845363,925	10244620,7	13204935,36

Tabla 8.4 Flujos de fondos sin financiamiento (Bs.)

DESCRIPCIÓN	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
FUENTES	2407065,421	779016,0397	1048748,096	1049975,563	1056721,335	1366328,136	1239271,098	1393051,359	1546831,621	1399256,77	2960314,66
APORTE PROPIO	2407065,421										
UTILIDAD NETA		710071,5864	984918,6427	986146,1096	992891,8817	1302498,683	1175441,644	1329221,91	1483002,167	1335427,32	1335427,319
DEPRECIACIÓN A. F		63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45333	63829,45	63829,45	63829,45	63829,45333
AMORTIZACIÓN A. D		5115	0	0	0	0	0	0	0	0	0
VALOR RESIDUAL AF RECUPERACIÓN DEL CT											353026,6667 1208031,221
USOS	2407065,421	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INVERSIÓN DE A. F	1193919,2										
INVERSIÓN DE A. D	5115										
CAPITAL DE TRABAJO	1208031,221										
FLUJOS NETOS	0	779016,0397	1048748,096	1049975,563	1056721,335	1366328,136	1239271,098	1393051,359	1546831,62	1399256,772	2960314,66
FLUJOS ACUMULADOS	2407065,421	3186081,461	4234829,557	5284805,12	6341526,455	7707854,591	8947125,689	10340177,05	11887008,67	13286265,44	16246580,1

Tabla 8.5 Indicadores de evaluación – VAN con financiamiento (Bs.)

PERIODO	FLUJO NETO	F. A (14%)	VAN	F. A (50%)	VAN (-)	BENEFICIOS	COSTOS
0	-2273065,421	1	-2273065,421	1	-2273065,421		
1	723340,5672	0,877192982	634509,2695	0,666666667	482227,0448	4167888	2654375,308
2	903267,9632	0,769467528	695035,3672	0,444444444	401452,4281	4515212	2744746,178
3	918970,9487	0,674971516	620279,2146	0,296296296	272287,6885	4862536	3029758,334
4	950034,1414	0,592080277	562496,4779	0,197530864	187661,065	5209860	3298448,658
5	1126466,905	0,519368664	585051,6121	0,131687243	148341,3209	5557184	3402370,613
6	1180380,685	0,455586548	537765,561	0,087791495	103627,3852	5904508	3647833,061
7	1362071,094	0,399637323	544334,4453	0,058527663	79718,83863	6251832	3748950,938
8	1546831,621	0,350559055	542255,8309	0,039018442	60354,96035	6599156	3848431,42
9	1399256,772	0,307507943	430282,5715	0,026012295	36397,87976	6946480	4308840,55
10	2960314,66	0,26974381	798526,5537	0,01734153	51336,38523	6946480	4308840,55
TOTAL			3677471,483		-449660,4248		

VANF	3.677.471,48
TIRF	41%
RBC	1,621622548
PRI	3 AÑOS 8 MESES 12 DIAS

Tabla 8.6 Cálculo del VAN sin financiamiento (Bs.)

PERIODO	FLUJO NETO	F. A (14%)	VAN	F. A (50%)	VAN (-)	BENEFICIOS	COSTOS
0	-2407065,421	1	-2407065,421	1	-2407065,421		
1	779016,0397	0,877192982	683347,4033	0,666666667	519344,0265	4.167.888	2689515,536
2	1048748,096	0,769467528	806977,6054	0,444444444	466110,2649	4515212	2667156,774
3	1049975,563	0,674971516	708703,5977	0,296296296	311103,8705	4862536	2957506,115
4	1056721,335	0,592080277	625663,8611	0,197530864	208735,0785	5209860	3241548,821
5	1366328,136	0,519368664	709628,019	0,131687243	179927,985	5557184	3179464,637
6	1239271,098	0,455586548	564595,2411	0,087791495	108797,4626	5904508	3616424,841
7	1393051,359	0,399637323	556715,3153	0,058527663	81532,04114	6251832	3732428,13
8	1546831,621	0,350559055	542255,8309	0,039018442	60354,96035	6599156	3848431,42
9	1399256,772	0,307507943	430282,5715	0,026012295	36397,87976	6946480	4308840,55
10	2960314,66	0,26974381	798526,5537	0,01734153	51336,38523	6946480	4308840,55
TOTAL			4019630,578		-383425,4667		

VANF=	4.019.630,58
TIRF=	43%
RBC	1,64534517
PRI	3 AÑOS 6 MESES 18 DIAS



CAPITULO IX

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CAPITULO IX

9 Conclusiones y recomendaciones

9.1 Conclusiones

- El proyecto tiene una ventaja competitiva con relación a los competidores principales de la harina, ya que nuestro precio será menor a la del mercado, lo cual ayudará a introducir rápidamente el producto al mercado.
- Se determinó que el lugar más adecuado para la ubicación de la planta es la Comunidad “Barranco colorado” debido a que reúne las mejores condiciones para el funcionamiento eficiente del proyecto Harina de plátano.
- La empresa es viable a nivel financiero generando utilidades netas desde el primer año, los indicadores financieros reportan que durante los cinco años proyectados la empresa obtiene una estructura financiera más sólida. De acuerdo a la evaluación económica- financiera, se llegó a la conclusión de que el proyecto es rentable.
- Se utilizará maquinaria industrial para la producción del presente proyecto, porque es la que mejor se adapta a las condiciones del financiamiento local.
- La actividad de industrialización en la ciudad de Guayaramerín se verá diversificada, mediante la implementación de la planta prosadora de harina de plátano verde.
- Lo que se concluye que el proyecto es rentable, el total de los beneficios generados (VAN) es positivo y se recomienda su pronta ejecución

9.2 Recomendaciones

- Realizar un estudio a nivel regional y nacional para la distribución y comercialización de “SELVA ORIENTAL”
- Evaluar el uso potencial de la harina de plátano verde con otro tipo de harinas en productos para celíacos.
- Además, una recomendación para el sector panadero de la ciudad de Guayaramerín, es buscar nuevas alternativas que aporten valor nutricional a los productos que ofertan, y que además sean saludables para sus consumidores.
- Desarrollar nuevas presentaciones e innovar otros tamaños y opciones sobre la presentación del producto. En base a la preferencia de nuestros clientes potenciales.
- Buscar nuevas alternativas de comercialización del producto, ampliando el tamaño del mercado.
- Realizar la implementación de planta productora de harina de plátano para dar ingresos económicos tanto a los productores de plátano, como también beneficiar a la población en general



CAPITULO X

ANEXOS

ANEXOS X

10.1 Planilla de sueldos y salarios (Año 1 -2)

Tabla 10.1 Planilla de sueldos y salarios (Año 1 -2)

CARGO	HABER	CANTIDAD	BONO ANTIGÜEDAD	BONO FRONTERA	TOTAL GANADO
GERENTE GENERAL	7000	1	0	1400	8400
SECRETARIA	2164	1	0	432,8	2596,8
JEFE DE PRODUCCIÓN	5000	1	0	1000	6000
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	5000	1	0	1000	6000
JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO	5000	1	0	1000	6000
PROMOTORES DE VENTAS	3000	1	0	600	3600
RECEPCIONISTA	2500	1	0	500	3000
CHOFER	3000	1	0	600	3600
OPERARIO DE LAS MAQUINARIAS	3500	6	0	4200	7700
SEGURIDAD	2500	2	0	1000	3500
CARGADORES	2000	2	0	800	2800
TOTAL					53196,8
				TOTAL (AÑO 1 Y 2)	744755,2

10.2 Planilla de sueldos y salarios (Año 3 - 5)

Tabla 10.2 Planilla de sueldos y salarios (Año 3 - 5)

CARGO	HABER	CANTIDAD	BONO ANTIGÜEDAD	BONO FRONTERA	TOTAL GANADO
GERENTE GENERAL	7000	1	324,6	1400	8724,6
SECRETARIA	2164	1	324,6	432,8	2921,4
JEFE DE PRODUCCIÓN	5000	1	324,6	1000	6324,6
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	5000	1	324,6	1000	6324,6
JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO	5000	1	324,6	1000	6324,6
PROMOTORES DE VENTAS	3000	1	324,6	600	3924,6
RECEPCIONISTA	2500	1	324,6	500	2824,6
CHOFER	3000	1	324,6	600	3924,6
OPERARIO DE LAS MAQUINARIAS	3500	6	1947,6	4200	9647,6
SEGURIDAD	2500	2	649,2	1000	4149,2
CARGADORES	2000	2	649,2	800	3449,2
TOTAL DEL MES					58539,6
				TOTAL (AÑO 3 - 5)	819554,4

10.3 Planilla de sueldos y salarios (Año 6 - 8)

Tabla Planilla de sueldos y salarios (Año 3 - 5)

CARGO	HABER	CANTIDAD	BONO ANTIGÜEDAD	BONO FRONTERA	TOTAL, GANADO
GERENTE GENERAL	7000	1	714,12	1400	9114,12
SECRETARIA	2164	1	714,12	432,8	3310,92
JEFE DE PRODUCCIÓN	5000	1	714,12	1000	6714,12
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	5000	1	714,12	1000	6714,12
JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO	5000	1	714,12	1000	6714,12
PROMOTORES DE VENTAS	3000	1	714,12	600	4314,12
RECEPCIONISTA	2500	1	714,12	500	3714,12
CHOFER	3000	1	714,12	600	4314,12
OPERARIO DE LAS MAQUINARIAS	3500	6	4284,72	4200	11984,72
SEGURIDAD	2500	2	1428,24	1000	4928,24
CARGADORES	2000	2	1428,24	800	4228,24
TOTAL					66050,96
				TOTAL (AÑO 6- 8)	924713,44

10.4 Planilla de sueldos y salarios (Año 9 - 10)

Tabla Planilla de sueldos y salarios (Año 9 - 10)

CARGO	HABER	CANTIDAD	BONO ANTIGÜEDAD	BONO FRONTERA	TOTAL, GANADO
GERENTE GENERAL	7000	1	1168,56	1400	9568,56
SECRETARIA	2164	1	1168,56	432,8	3765,36
JEFE DE producción	5000	1	1168,56	1000	7168,56
JEFE DE COMERCIALIZACIÓN	5000	1	1168,56	1000	7168,56
JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO	5000	1	1168,56	1000	7168,56
PROMOTORES DE VENTAS	3000	1	1168,56	600	4768,56
RECEPCIONISTA	2500	1	1168,56	500	4168,56
CHOFER	3000	1	1168,56	600	4768,56
OPERARIO DE LAS MAQUINARIAS	3500	6	7011,36	4200	14711,36
SEGURIDAD	2500	2	2337,12	1000	5837,12
CARGADORES	2000	2	2337,12	800	5137,12
TOTAL					74230,88
				TOTAL (AÑO 9 - 10)	1039232,32

10.5 Logotipo del producto con mayor preferencia de acuerdo a las encuestas realizadas

Figura 10.5 Logotipo del producto



10.6 Envase utilizado

Figura 10.6 Envase utilizado



10.7 Encuesta

Encuesta dirigida a los hogares de guayaramerín sobre la aceptación de la “Harina de plátano”

Tabla 10.7.1 ¿Cuántos miembros integran en tu familia?

1 – 2	
5 – 8	
13 - 14	
3 – 6	
9 – 12	

Tabla 10.7.2 ¿En su hogar alguna vez han consumido "harina de plátano"?

SI	No

Tabla 10.7.3 ¿En su hogar estarían dispuesto a consumir "harina de plátano"?

SI	No

Tabla 10.7.4 ¿En qué tamaño de presentación le gustaría encontrar en el mercado?

100 gramos	
500 gramos	
OTROS	
250 gramos	
NO CONSUMO	

Tabla 10.7.5. ¿En su hogar que precio estarían dispuestos a pagar?

8 Bs por 250 gramos	13 Bs por 500 gramos	25 Bs por 1 kg	NO CONSUMO

Tabla 10.7.6. ¿Qué atributos valora más, al momento de adquirir o consumir la "harina de plátano"?

VALOR NUTRITIVO	PROPIEDADES	SABOR	FÁCIL ADQUISICIÓN	PRESENTACIÓN	CALIDAD	NO CONSUMO

Tabla 10.7.7. ¿Conoce usted el valor nutritivo de la "harina de plátano"?

SI	No

Tabla 10.7.8. ¿En su hogar cuánto estarían dispuestos a consumir de harina de plátano?

0 kg por semana	0,5 a 1 kg por semana	1 a 2 kg por semana	2 a 3 kg por semana	3 a 4 kg por semana	4 a 5 kg por semana	NO CONSUMO

Tabla 10.7.9. ¿Con qué frecuencia compraría el producto?

DIARIO	2 VECES POR SEMANA	3 VECES POR SEMANA	1 VEZ POR MES	NO CONSUMO

Tabla 10.7.10. ¿Porque medios de comunicación se informa?

REDES SOCIALES	RADIO	TELEVISIÓN	VOLANTES	NO CONSUMO

Tabla 10.7.11. ¿En qué lugar le gustaría comprar este producto?

TIENDAS DEL BARRIO	MERCADOS	PLAZAS	NO CONSUMO

Tabla 10.7.12. En comparación con harinas derivadas de otros productos, el sabor de la harina de plátano es...

ALGO BUENA	MUY BUENA	IGUAL	PEOR	NO LO SÉ...

Tabla 10.7.13. Indique el slogan que más le guste

LA REINA DEL NORTE 100% NATURAL	
SELVA ORIENTAL UNA DELICIA TRADICIONAL	
EL NORTE UN NUEVO SUSTITUTO Y SABOR DE HARINA	

Tabla 10.7.14. Indique el logotipo que más le guste

1	
	
2	
	
3	
	

Tabla 10.7.15. ¿Cómo le gustaría que sea la presentación de nuestro producto?

1	
2	
3	

Tabla 10.7.16. ¿En qué OTB vive?

EL CARMEN	
22 DE SEPTIEMBRE	
LA POZA	
SAN PEDRO	
GUAYARAGUAZÚ	
SAN FRANCISCO	
REYES MAGOS	
31 DE ENERO	
EL MANANTIAL	
HERNANDO SILES	
16 DE JULIO	
16 DE MAYO	
8 DE DICIEMBRE	
LOS ALMENDROS	
BELÉN	
SAN MARTIN DE PORRES	
EL TRIUNFO	
SIMÓN BOLÍVAR	
SAN MARTIN II	
SAN MIGUEL	
SAN ISIDRO	
FE Y ESPERANZA	
VILLA EVO MORALES	
9 DE ABRIL	
NICOLÁS SUÁREZ	
MAMORÉ	
CANCHA VIEJA	
SAN JOSÉ	
SAN JOAQUÍN	
FRANCISCO I	
CROACIA	
LAS PALMAS	

Tabla 10.7.17. ¿Recomendaría usted la "harina de plátano"?

SI	No

10.8 Proceso de elaboración

