



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN BANCARIA Y FINANCIERA

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A
BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO
METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020**

**Trabajo de Titulación previo la obtención del título de Tecnólogo en Administración
Bancaria y Financiera**

AUTOR: Brayan Israel Tito Armijos

TUTORA: Ing. Diana Gabriela Legña P.

Quito, Julio 2020

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Brayan Israel Tito Armijos, declaro bajo juramento que la investigación es absolutamente original, autentica, es de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.



Brayan Israel Tito Armijos

C.C: 175587691-7

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Brayan Israel Tito Armijos portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 175587691-7 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.” otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020 con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



Brayan Israel Tito Armijos

C.C: 175587691-7

Quito, 10/Marzo/2020

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

CORDILLERA

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE INTEGRACIÓN CURRICULAR EN EL REPOSITORIO DIGITAL

DATOS PERSONALES:

1. **NOMBRE COMPLETO DEL ESTUDIANTE:**
BRAYAN ISRAEL TITO ARMIJOS
2. **CÉDULA DE CIUDADANÍA**
1755876917
3. **FECHA DE NACIMIENTO**
26/05/1998
4. **NACIONALIDAD**
ECUATORIANO
5. **DIRECCIÓN DE RESIDENCIA**
AV. HUANCABILCA, TUNGURAHUA N25-53 Y RIO SAN PEDRO
6. **PROVINCIA DE RESIDENCIA**
Pichincha
7. **CANTÓN DE RESIDENCIA**
Quito
8. **CORREO ELECTRÓNICO**
israelamjs@hotmail.com
9. **TELÉFONOS**
02 3805327 / 0980479982
10. **FECHA DE SUSTENTACIÓN**
Julio del 2020

TEMA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020

**COMPLETE Y AÑADA SU FIRMA DIGITAL A CONTINUACIÓN
TIPO DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA

I+D+i

INCUBADORA EMPRESARIAL

PRODUCCIÓN ARTÍSTICA

Yo Brayan Israel Tito Armijos, portador de la cédula de identidad N° 1755876917 autorizo al Instituto Tecnológico Superior Cordillera la publicación del Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital.



FIRMA DEL ALUMNO

ENTIDAD QUE AUSPICIO EL TRABAJO: _____

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL: _____

TELÉFONO Y/O CELULAR EMPRESA: _____

Ing. William Patricio Parra López
ADMINISTRADOR DE BIBLIOTECA CENTRAL
INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020

AGRADECIMIENTO

Agradezco de manera muy considerada al Instituto Tecnológico Superior Cordillera (ITSCO) por ser una institución impulsadora en el desarrollo de conocimiento académico para ser puesta en marcha en el ámbito profesional y mejorar la calidad de vida personal, a todos los maestros que participaron en el periodo de formación durante el transcurso de la carrera al impartir sus experiencias y sabiduría, moldeando así a una persona con principios y valores.

A mi tutora Ing. Gabriela Legña al ser la profesional que compartió su experiencia para poder culminar el proyecto, al tener paciencia y preocupación para el desarrollo de la misma, a mis amigas que desde un principio me brindaron su ayuda incondicional, de igual manera a mi familia que siempre estuvo pendiente de los pasos que iba dando en el transcurso de mi vida académica.

DEDICATORIA

El presente proyecto de titulación está dedicado principalmente a Dios por brindarme la sabiduría y la salud y haber puesto a personas a mi alrededor las cuales han sido eje fundamental para el desarrollo de mi vida profesional, a mi padre que puso en mi la importancia de la constancia del trabajo, a mi madre por enseñarme que la perseverancia es el motor de la vida, y a mi familia.

Finalmente, al Hno. Reinaldo al ser un amigo que ayudo de manera incondicional para poder continuar con mis estudios y ser la persona que colaboro para formarme en el ser humano que me he convertido.

Índice General

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	II
LICENCIA DE USO NO COMERCIAL.....	III
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN	IV
AGRADECIMIENTO.....	VI
DEDICATORIA	VII
ÍNDICE DE TABLAS	XIII
ÍNDICE DE FIGURAS	XVII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XIX
RESUMEN EJECUTIVO	XX
ABSTRACT	XXI
CAPÍTULO I.....	1
1.01 Introducción.....	1
1.02 Justificación.....	2
1.03 Antecedentes.....	3
CAPÍTULO II	5
2. Análisis situacional	5
2.01 Ambiente externo	5
2.01.01 Factor económico	5
2.01.02 Factor Social.....	13
2.01.03 Factor legal.....	16
2.01.04 Factor tecnológico	18
2.02 Entorno local.....	19
2.02.01. Clientes	19
2.02.02 Proveedores.....	21

2.02.03 Competidores	22
2.03 Análisis interno	22
2.03.01 Propuesta estratégica	23
2.03.02 Gestión administrativa	26
2.03.03 Gestión operativa.....	33
2.03.04 Gestión comercial.....	34
2.03.05 Nombre de la Microempresa.....	40
2.04 Análisis foda	41
CAPÍTULO III.....	45
3. Estudio de mercado	45
3.01 Análisis del consumidor	45
3.01.01 Determinación de la población y muestra.....	45
3.01.02 Técnicas de obtención de la información	47
3.01.03 Análisis de la información	49
3.02 Oferta.....	58
3.02.01 Oferta histórica	58
3.02.02 Oferta actual	59
3.02.03 Oferta proyectada	59
3.03 Demanda.....	59
3.03.01 Demanda histórica	60
3.03.02 Demanda actual	60
3.03.03 Demanda proyectada	61
3.04 Balance oferta – demanda.....	62
3.04.01 Balance actual	62
3.03.01 Balance proyectado.....	63

CAPÍTULO IV	64
4. Estudio técnico	64
4.01 Tamaño del proyecto	64
4.01.01 Capacidad instalada	64
4.01.02 Capacidad óptima	65
4.02 Localización.....	66
4.02.01 Macro localización	66
4.02.02 Micro localización	67
4.02.03 Localización óptima	68
4.03 Ingeniería del producto y/o servicio	69
4.03.01 Definición de bienes y/o servicios.....	69
4.03.02 Distribución de la planta	69
4.03.03 Proceso productivo	71
4.03.04 Equipos	74
CAPÍTULO V	75
5.0 Estudio financiero	75
5.01 Ingresos	75
5.01.01 Ingresos operacionales	75
5.01.02 Ingresos no operacionales	76
5.02 Costos.....	76
5.02.01 Costos directos	77
5.02.02 Costos indirectos	78
5.03 Gastos	79
5.03.01 Gasto administrativo	79
5.03.02 Gasto de ventas.....	80

5.03.03 Costos Fijos y Variables	82
5.04 Inversiones	82
5.04.01 Inversión fija	83
5.04.02 Activos nominales	83
5.04.03 Capital de trabajo.....	84
5.04.04 Fuentes de financiamiento y uso de fondos	85
5.04.05 Amortización del financiamiento	86
5.04.06 Depreciaciones	87
5.04.07 Estado de situación inicial	87
5.04.08 Estado de resultados	89
5.04.09 Flujo de caja	90
5.05 Evaluación financiera	90
5.05.01 Tasa de descuento.....	91
5.05.02 WACC	91
5.05.03 VAN.....	91
5.05.04 TIR.....	92
5.05.05 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)	93
5.05.06 RCB (Relación costo / beneficio).....	94
5.05.07 Punto de equilibrio	95
5.06 Análisis de indicadores financieros.....	96
5.06.01 ROA.....	96
5.06.02 ROE	97
5.06.03 Margen Bruto	98
5.06.04 Margen operativo.....	98
5.06.05 Margen neto	99

CAPÍTULO VI.....	100
6. Análisis de impactos.....	100
6.01 Impacto ambiental.....	100
6.02 Impacto económico.....	100
6.03 Impacto productivo.....	101
6.04 Impacto social.....	101
CAPÍTULO VII.....	102
7. Conclusiones y recomendaciones.....	102
7.01 Conclusiones.....	102
7.02 Recomendaciones.....	103
BIBLIOGRAFÍA.....	104

Índice de Tablas

Tabla 1:.....	6
Tabla 2:.....	8
Tabla 3:.....	9
Tabla 4:.....	10
Tabla 5:.....	11
Tabla 6:.....	12
Tabla 7:.....	13
Tabla 8:.....	15
Tabla 9:.....	19
Tabla 10:.....	20
Tabla 11:.....	21
Tabla 12:.....	21
Tabla 13:.....	22
Tabla 14:.....	27
Tabla 15:.....	28
Tabla 16:.....	29
Tabla 17:.....	30
Tabla 18:.....	30
Tabla 19:.....	32
Tabla 20:.....	32
Tabla 21:.....	33
Tabla 22:.....	33
Tabla 23:.....	36
Tabla 24:.....	37

Tabla 25:.....	49
Tabla 26:.....	50
Tabla 27:.....	51
Tabla 28:.....	52
Tabla 29:.....	52
Tabla 30:.....	53
Tabla 31:.....	54
Tabla 32:.....	55
Tabla 33:.....	56
Tabla 34:.....	56
Tabla 35:.....	57
Tabla 36:.....	59
Tabla 37:.....	59
Tabla 38:.....	60
Tabla 39:.....	60
Tabla 40:.....	61
Tabla 41:.....	61
Tabla 42:.....	62
Tabla 43:.....	62
Tabla 44:.....	63
Tabla 45:.....	64
Tabla 46:.....	65
Tabla 47:.....	65
Tabla 48:.....	66
Tabla 49:.....	66

Tabla 50:.....	67
Tabla 51:.....	68
Tabla 52:.....	70
Tabla 53:.....	70
Tabla 54:.....	71
Tabla 55:.....	73
Tabla 56:.....	74
Tabla 57:.....	75
Tabla 58:.....	76
Tabla 59:.....	76
Tabla 60:.....	77
Tabla 61:.....	77
Tabla 62:.....	78
Tabla 63:.....	78
Tabla 64:.....	78
Tabla 65:.....	79
Tabla 66:.....	79
Tabla 67:.....	80
Tabla 68:.....	80
Tabla 69:.....	80
Tabla 70:.....	81
Tabla 71:.....	81
Tabla 72:.....	81
Tabla 73:.....	82
Tabla 74:.....	83

Tabla 75:.....	84
Tabla 76:.....	85
Tabla 77:.....	86
Tabla 78:.....	86
Tabla 79:.....	87
Tabla 80:.....	87
Tabla 81:.....	88
Tabla 82:.....	89
Tabla 83:.....	90
Tabla 84:.....	91
Tabla 85:.....	91
Tabla 86:.....	92
Tabla 87:.....	93
Tabla 88:.....	93
Tabla 89:.....	94
Tabla 90:.....	94
Tabla 91:.....	95
Tabla 92:.....	95
Tabla 93:.....	96
Tabla 94:.....	97
Tabla 95:.....	98
Tabla 96:.....	99
Tabla 97:.....	99

Índice de Figuras

Figura 1: Inflación.....	7
Figura 2: PIB.....	8
Figura 3: Tasa Activa	10
Figura 4: Tasa Pasiva	11
Figura 5: Riesgo Pais	12
Figura 6: Tasa de Desempleo	14
Figura 7: Tasa de Desempleo	15
Figura 8: Planeación de Actividades.....	28
Figura 9: Organigrama Estructural	29
Figura 10: Gestión Operativa	34
Figura 11: Producto.....	35
Figura 12: Tarjeta de Presentación	39
Figura 13: Página de Facebook.....	39
Figura 14: Página de Facebook.....	40
Figura 15: Nombre de la Empresa	40
Figura 16: Logotipo	41
Figura 17: FODA	43
Figura 18: Consumo del Edulcorante.....	49
Figura 19: Consumo de edulcorante	50
Figura 20: Gasto del Producto	51
Figura 21: Satisfacción.....	52
Figura 22: Acogida del Producto	53
Figura 23: Característica del Producto.....	53
Figura 24: Preferencia del Consumidor	54

Figura 25: Presentación del Producto	55
Figura 26: Marketing.....	56
Figura 27: Punto de Venta.....	57
Figura 28: Recomendación del Producto	58
Figura 29: Mapa Macro Localización	67
Figura 30: Mapa Micro Localización.....	68
Figura 31: Matriz SLP	70
Figura 32: Plano	71
Figura 33: Diagrama de Flujo	72
Figura 34: Diagrama de Flujo de la empresa.....	73
Figura 35: Punto de Equilibrio	96

Índice de Anexos

Anexo 1: Producto Terminado.....	106
Anexo 2:Producto Muestra.....	106
Anexo 3: Página de Instagram.....	106
Anexo 4: Página de Facebook	107
Anexo 5: Tarjeta de Presentación	107
Anexo 6: Logotipo	107
Anexo 7: Nombre de la Empresa	108
Anexo 8: Manual de Funciones	108

RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente proyecto tiene la finalidad de determinar el estudio de factibilidad para la implantación de una microempresa dedicada a la elaboración de un edulcorante a base de miel de penco, ubicada en el sur del distrito metropolitano de Quito, con el fin de brindar a los clientes un producto que ayude a mejorar la calidad de vida debido a los beneficios que presenta la planta.

Por lo cual se deberá realizar un análisis de los factores tecnológicos, legales y sociales los cuales se involucran al momento de poner en marcha el proyecto determinando de esta manera el rumbo que puede llegar a tener el proyecto, a su vez ayudara a hallar y conocer las fortalezas y debilidades.

Seguidamente se realizará un estudio de mercado para determinar la población en donde se encuentra ubicada la microempresa, realizando una encuesta se podrá observar el comportamiento del consumidor y utilizándolos a favor logrando que el edulcorante sea conocido tanto nivel local como nacional.

Una vez constituida la microempresa DulcMish`s se instaurará en un lugar óptimo la misma que se situará en la parroquia de Conocoto, dando paso a la venta del edulcorante teniendo en cuenta que se consta con competencia directa ubicada cerca de la microempresa.

Seguidamente se realiza un estudio financiero donde se tendrá en cuenta las herramientas necesarias para lograr evidenciar si la microempresa DulcMish`s tendrá una aceptación en el mercado, contando con una inversión pequeña a la espera que la recuperación sea rápida y con margen de utilidad aceptable.

ABSTRACT

The following project has the purpose of determining the feasibility study for the implantation of a micro-enterprise dedicated to the elaboration of a sweetener based on penco honey, located in the south of the metropolitan district of Quito, in order to provide customers a product that helps improve the quality of life due to the benefits of the plant.

Therefore, an analysis of the technological, legal and social factors that are involved when starting the project must be carried out, thus determining the direction that the project may have, in turn helping to find and know strengths and weaknesses.

Next, a market study will be carried out to determine the population where the microenterprise is located. By conducting a survey, the behavior of the consumer can be observed and used in favor, making the sweetener known both locally and nationally.

Once the DulcMish's microenterprise has been established, it will be installed in an optimal place, which will be located in the parish of Conocoto, giving way to the sale of the sweetener taking into account that there is direct competition located near the microenterprise.

Subsequently, a financial study is carried out that will take into account the necessary tools to demonstrate whether DulcMish's microenterprise will have an acceptance in the market, with a small investment, waiting for the recovery to be quick and with an acceptable profit margin.

CAPÍTULO I

1.01 Introducción

La biodiversidad en Ecuador es eje fundamental para dar nacimiento a una amplia gama de plantas en cada una de sus regiones, que tienen diferentes usos y que yacen desde tiempos inmemorables, como es el caso del penco, una planta ancestral conocida por los antepasados y de poca importancia para la nueva generación.

Una mala alimentación y el consumo excesivo del azúcar juegan un papel importante en la salud, ya que pueden desarrollarse enfermedades sistémicas como la diabetes, que con el tiempo esta va en aumento empeorando la calidad de vida y restringiéndose algunos productos dulces.

En el mercado existe una variedad de edulcorantes como: el azúcar refinado, la panela y la miel de abeja las que poseen un nivel glicémico que oscila entre 86 y 100 siendo este un valor perjudicial para el organismo y de este problema nace una oportunidad que es la creación de una microempresa dedicada a producción de un edulcorante a base de la miel del penco.

Este edulcorante a más de ser natural lo que busca es crear una alternativa más saludable en el mercado para que las personas que padecen de diabetes la puedan ingerir de manera diaria evitando así el crecimiento desmedido de esta enfermedad, pues esta es “la segunda causa de muerte en el Ecuador” (INEC, 2016, pág. 34)

El chaguarmisque o misque es un elixir que cuenta con beneficios curativos y su miel cuenta con las mismas características puesto que posee un nivel glicémico menor a 34, ayudando a mantener un equilibrio de glucosa estable.

1.02 Justificación

La salud es lo más importante para el ser humano por tal razón cualquier idea es una oportunidad para emprender un negocio hacia un producto que este a favor de mantener la calidad de vida y va ser aceptado por la sociedad, por ello se ve la oportunidad de crear una microempresa dedicada a la elaboración de un edulcorante a base de la miel del penco.

La producción de un edulcorante a base de la miel del penco traerá una mejora en la vida cotidiana de las personas, cuenta con propiedades curativas como aliviar dolores musculares, insomnio, estrés etc. Al observar que la variedad de productos edulcorantes que existen en el mercado son azúcares que contiene un alto nivel glicémico por lo que se ve la necesidad de crear una alternativa de edulcorante con un sabor similar, pero con muchos más beneficios que la azúcar tradicional.

“En Ecuador es el segundo país con más muertes a cuanto a causa de diabetes se refiere” (INEC, 2016, pág. 34). Y Esto impulsa a buscar un sustituto del azúcar tradicional con un producto sano y natural con más nutrientes que los que existen en el mercado convencional.

Se pensó sobre que producto sería factible para ser utilizado y se eligió el penco pues emana un líquido que se llama chaguarmisque que cuenta con varios beneficios a favor de nuestro cuerpo y este después de ser pasado por varios procesos llega al punto de convertirse en miel y de aquí se parte para crear el edulcorante.

Posee una particularidad fundamental, al paso de los meses sigue manteniendo su sabor y textura sin dañarse, el crecimiento de esta planta se da en lugares impensables en nuestro país, pues no es obligatorio que lo sembremos para poder utilizarlo ya que esta misma se encarga de arrojar su semilla alrededor antes de morir, gracias a ello el costo para poder adquirir el producto ya terminado va a ser asequible para todas las personas.

Enfocándose en el objetivo principal que es ayudar a las personas que padecen de diabetes o alguna enfermedad similar al mostrarles que no deberán reprimir su gusto por el consumo del dulce temiendo por su salud, pues este producto cuenta con sabores similares de los que se encuentran en el mercado, pero no con los mismos efectos dañinos que estas producen.

La forma de alentar a las personas que conozcan sobre los beneficios que ofrecen algunas plantas es mostrar lo que esta genera en el organismo y la percepción es fundamental, al estar atentos se puede notar que todo lo que existe alrededor tiene un propósito y es la de alargar la vida, solo se debe saber cómo elegir la más indicada y aprovecharla al máximo.

1.03 Antecedentes

Hace millones de años cuando la tierra era un solo continente denominado Pangea esta planta tuvo un antepasado. Bonifaz (2018) afirma “Que dividirse la está planta evolucionó, tanto en América como en África, en América el agave y en África los aloes” (pág. 1). Una notable diferencia entre estos dos géneros es que al momento de producir su flor el aloe sigue vivo en cambio el agave florece y muere.

Existen más de 200 tipos de agave, pero todos se resumen en dos; los de la hoja delgada, y; las de hoja gruesa. En México se utiliza el agave de hojas delgadas, este es utilizado para producir el tequila que es muy conocido en todo el mundo, por su nivel de alcohol y el sabor que esta tiene.

El penco está presente a lo largo de la región andina pero solo en México existe el 70% de esta planta, por el hecho que es originaria de aquel lugar, en Ecuador se lo conoce como agave americano andino y se la encuentra de manera silvestre en los alrededores ya sea el campo o la ciudad.

Desde siglos atrás esta planta se la utilizaba para endulzar bebidas y ser el alimento de las personas por su nivel de azúcar y los beneficios que esta posee, además se la utilizaba y se la sigue usando por los campesinos para delimitar sus tierras y evitar la invasión de los demás habitantes.

El penco como se lo conoce en Ecuador no es utilizado para crear licor como lo hace México, aquí se extrae el jugo o sirope que se encuentra en el corazón de esta planta, un líquido llamado misque. “Para poder lograr extraer este dulce es necesario que cumpla algunos requisitos como lo es la edad” (Bonifaz, 2018, pág. 2). Ya que no se puede extraer uno que este recién madurando porque su sabor será diferente.

Al momento de la extracción es necesario cortar de 3 a 4 hojas para poder llegar al corazón y crear una abertura no muy grande, se obtiene el agua que esta genera, se puede llegar a recolectar hasta 12 litros diarios esto ya depende del tamaño del corazón de la planta, se la recolecta en la mañana y en la tarde o a veces también en el medio día.

Una vez extraído es esencial raspar la zona donde está alojado el líquido para evitar la cicatrización y que siga emanado el Misque, después se lo cierra ya sea con un plástico o una piedra para evitar que los animales entren y contaminen el dulce. La planta tiene una vida de 40 a 60 días luego de ser abierta.

Para lograr convertir en miel es necesario que el misque pase un proceso de hervido lento donde 10 litros de dulce se convierten en 1 litro de miel, lo que se espera es que se conozca los beneficios que ofrece para cuidar la salud de todos los ecuatorianos.

CAPÍTULO II

2. Análisis situacional

Se define como análisis situacional al estudio del entorno en el que se desenvuelve la empresa en un momento determinado en donde se toma en cuenta factores externos e internos que intervienen en cómo se proyecta la empresa en su ambiente (Enciclopedia económica, 2019, pág. 1).

Este análisis es fundamental para la empresa por que identifica los elementos o factores que puede llegar afectar de forma directa o indirecta en la realización de las actividades mismas que pueden ser:

Factores internos: recursos, organización, productos, servicios, procesos.

Factores externos: competidores, proveedores, clientes, tecnología, cultura, economía.

2.01 Ambiente Externo

El ambiente externo de las empresas se refiere a todas las fuerzas institucionales que están fuera de la organización las cuales pueden influir en su desempeño, se forma por dos componentes llamados por diferentes autores de otras maneras como macro y micro entorno (Jéssica, 2015, pág. 2).

Estos factores son de especial atención ya que no se los consigue controlar, pero se los puede ir evadiendo de a poco, evitando riesgos potenciales.

2.01.01 Factor económico

El factor económico es el estudio de todas las variables económicas que consiguen afectar a la empresa o a su vez alentar al crecimiento de la misma, logrando de esta

manera cumplir con todos los objetivos planteados, aquí se consideran aspectos como el PIB, tasas de interés, balanza comercial etc.

En un estudio de factibilidad como este es elemental analizar los indicadores como el PIB, inflación, riesgo país, tasa activa y pasiva y la balanza comercial porque muestra cómo se encuentra la economía en ese país y son los indicadores directos para la forma de decisiones en el aspecto financiero.

2.01.01.01 Inflación

La inflación es el aumento del precio en los productos que circulan en el país “El fenómeno de la inflación se define como un aumento persistente y sostenido del nivel general de precios a través del tiempo.” (Banco Central del Ecuador, 2019, pág. 3). Por lo cual el mantener un porcentaje equilibrado es la mejor opción para cada país.

Es un desequilibrio debido a la oferta y demanda que perjudica a los precios ya sean de bienes o servicios. Entendiendo por oferta al sector productivo que no ha tenido un apoyo por parte del gobierno y la demanda, el comportamiento del consumidor con la falta del poder adquisitivo como lo es el dinero.

Tabla 1:
Inflación

Años	Porcentaje
Diciembre 2015	3.38
Diciembre 2016	1.12
Diciembre 2017	-0.20
Diciembre 2018	0.27
Diciembre 2019	-0.07

Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Brayan Tito

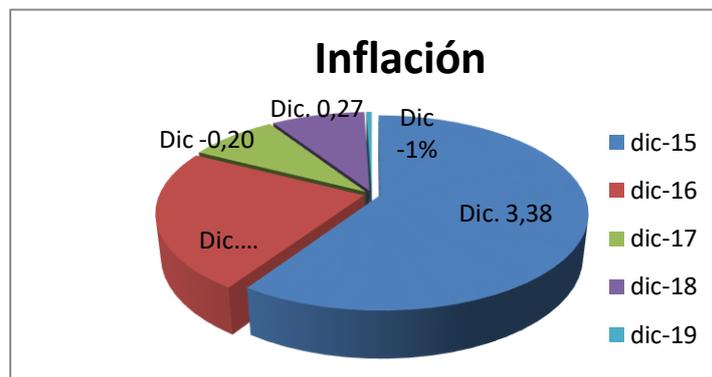


Figura 1: Inflación

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Brayan Tito

Análisis:

En el año 2017 se obtuvo una deflación del 0,27 y actualmente se mantiene una inflación del 0,20 que se considera estable puesto que una inflación moderada es óptima para mantener una economía equilibrada, pero delicada cuando los puntos de referencia son muy elevados, siendo este un obstáculo para los emprendimientos porque al incrementar los precios el consumo baja.

2.01.01.02 PIB

El producto interior bruto (PIB) es un indicador económico que refleja el valor monetario de todos los bienes y servicios finales producidos por un país o región en un determinado periodo de tiempo, normalmente un año. Se utiliza para medir la riqueza de un país. También se conoce como producto bruto interno (Sevilla, 2020, pág. 1).

Este es el principal indicador porque refleja cómo se localiza la riqueza del país, si está creciendo o decreciendo y si persiste el aumento este dará un margen de oportunidad para que el producto sea adquirido, ya que muestra el valor monetario de todo lo producido tanto bienes y servicios de una nación.

Tabla 2:
Producto Interno Bruto

Fecha	Dólares	Variación
2014	\$ 70105,4	3,79
2015	\$ 70174,7	0,10
2016	\$ 69314,1	-1,23
2017	\$ 70955,7	2,37
2018	\$ 71705,2	1,38

Fuente: Banco Mundial
Elaborado por: Brayan Tito

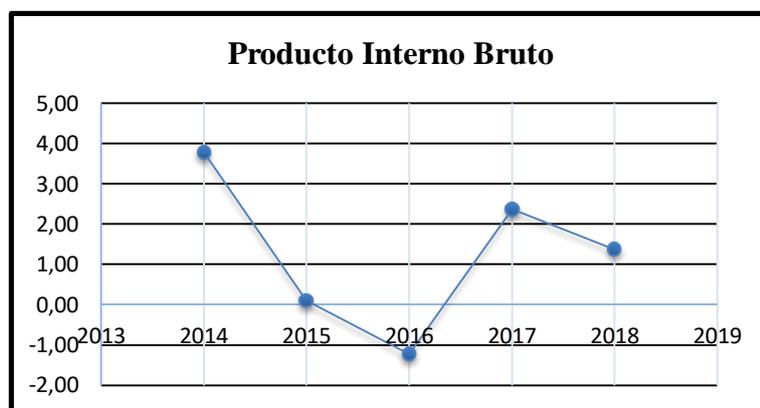


Figura 2: PIB
Fuente: Banco Mundial
Elaborado: Brayan Tito

Análisis

El Producto Interno Bruto (PIB), en el año 2017 se posiciona en 2,37 a comparación con el periodo 2018 que tuvo una declinación de 1,38 dando a notar que el país no está generando ingresos como se deben, por lo cual las creaciones de estos emprendimientos son esenciales para levantar la economía del país.

2.01.01.03 PIB Per Cápita

El PIB per cápita, ingreso per cápita o renta per cápita es un indicador económico que mide la relación existente entre el nivel de renta de un país y su población. Para ello, se divide el Producto Interior Bruto (PIB) de dicho territorio entre el número de habitantes (Galan, 2019, pág. 2).

El objetivo de analizar este dato es especialmente para determinar el bienestar o la riqueza que existe en ese país, se lo ocupa primordialmente para realizar comparaciones entre países y así medir que nación es mejor en cuanto a producción se refiere, en este caso.

Tabla 3:
PIB Per Cápita

Habitantes	PIB (2018)
17.023.000	42.005.000
Total PIB Per Cápita	\$ 2.468

Fuente: Banco Mundial

Elaborado por: Brayan Tito

Análisis:

Ecuador posee una población de 17.023.000 de habitantes y el PIB anual en el 2018 fue de \$42.005.000 millones de dólares dando así un valor per cápita de \$2.468 dólares, dando un valor bajo o demostrando que la calidad de vida ecuatoriana es muy deplorable a comparación de los países como Colombia y Perú.

2.01.01.04 Tasa de Interés Activa

Se entiende como tasa activa a el cobro que realiza una entidad por un préstamo es así que “Tasa Activa referencial es equivalente al promedio ponderado semanal de las operaciones de crédito asignadas por todos los bancos privados, al sector corporativo.” (Banco Central del Ecuador, 2019, pág. 1).

La tasa activa es el porcentaje de intereses que se la va cobrar a cambio de un préstamo de dinero en una entidad bancaria siendo esta la opción más fácil y la más conocida que se tiene en el mercado al momento de un financiamiento para crear una empresa.

Tabla 4:
Tasa Activa

Fecha	Tasa de microcréditos
2015	24,25%
2016	21,48%
2017	21,07%
2018	20,24%

Fuente: Banco Mundial
Elaborado por: Brayan Tito

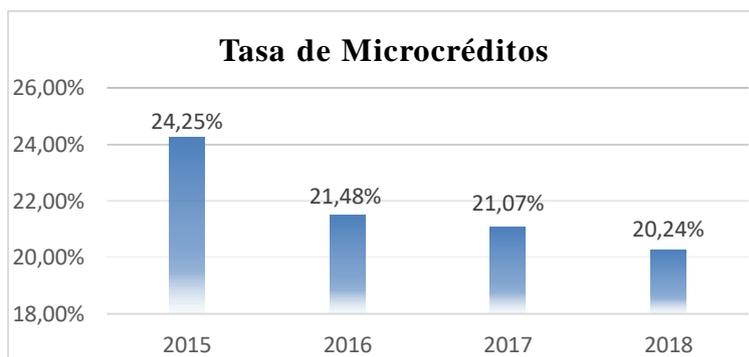


Figura 3: Tasa Activa
Fuente: Banco Central del Ecuador
Elaborado por: Brayan Tito

Análisis

Se observa que en el año 2015 la tasa para adquirir un microcrédito es de 24,25%, a comparación al año 2018 que tiene un 20,24%, a pesar de que disminuyó en 4,01% este sigue siendo un valor muy alto para poder recurrir a un préstamo, se debería consultar otras opciones de financiamiento.

2.01.01.05 Tasa de interés Pasiva

Esta tasa es el interés que las entidades bancarias deberán pagar a los usuarios o cuenta ahorristas que depositan el dinero para que el banco lo utilice y lo devuelva en un periodo de tiempo.

Tabla 5:
Tasa Pasiva

Fecha	Tasa Pasiva
2015	6,89%
2016	7,52%
2017	7,05%
2018	7,73%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Brayan Tito

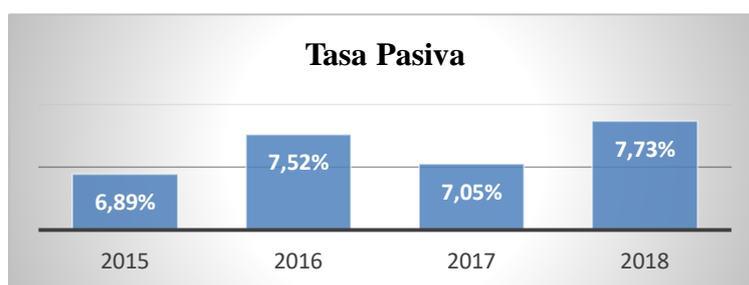


Figura 4: Tasa Pasiva

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Brayan Tito

Análisis

En el año 2015 la tasa fue de 6,89% a comparación con el año 2018 con un 7,73% siendo estos valores pequeños, se debe optar por otra opción para que el dinero trabaje y no permanezca vago, una idea sería invertir en la bolsa de valores que genera un porcentaje más alto en cuanto a interés se refiere.

2.01.01.06 Riesgo País

Es una valoración que lo realiza la banca internacional para poder determinar el grado en el que se encuentra el país con relación a los créditos que se le otorgan y la capacidad de pago de los mismos dando lugar a la atracción de inversiones al país

El riesgo país es el reflejo de la economía de una nación, esta se la calcula por puntos mientras más alto sea la puntuación más difícil será que inversionistas lleguen a invertir

en el país afectando de esta manera al desarrollo económico y el crecimiento tardara más años.

Tabla 6:
Riesgo País

Año 2019	Puntos
Abril	803
Mayo	492
Junio	512
Julio	639
Agosto	717
Septiembre	497
Octubre	823
Noviembre	805

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Brayan Tito



Figura 5: Riesgo País

Fuente: JP Morgan

Elaborado: Brayan Tito

Análisis

En el mes de octubre el riesgo país alcanzó 823 puntos, actualmente se mantiene en 805 siendo estos valores exageradamente altos provocando que el Ecuador quede mal visto económicamente por los demás países alejando a posibles inversionistas al país, evitando de esta manera el desarrollo de la nación.

2.01.02 Factor Social

El Factor Social se refiere a la influencia que tiene la sociedad con la crisis económica; la desigualdad social y el crecimiento demográfico descontrolado que por lo tanto lleva a la reducción del espacio vital y a la concentración poblacional numerosa (Hikal, 2010, pág. 58).

El factor social detalla las variables que existen en la población e indica cómo se encuentra la calidad de vida de los diferentes segmentos ya sea de personas con trabajo estable o cuantas personas están desempleadas

2.01.02.01 Tasa de Desempleo

Se entiende como tasa de desempleo a las personas que no tienen un trabajo estable es decir “Es el porcentaje que resulta del cociente entre el número de desocupados y la población económicamente activa” (INEC, 2019, pág. 3). En la cual los datos obtenidos son de manera anual.

La tasa de desempleo es todo lo contrario a la tasa de empleo ya que esta busca analizar y contabilizar cuantas personas mayores a 16 años no cuentan con un trabajo estable y que a pesar de buscar no lo encuentran ya que cuentan con la edad de hacerlo.

Tabla 7:
Tasa de Desempleo

Periodo	Tasa
2015	4,80%
2016	5,20%
2017	4,60%
2018	4,10%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado: Brayan Tito

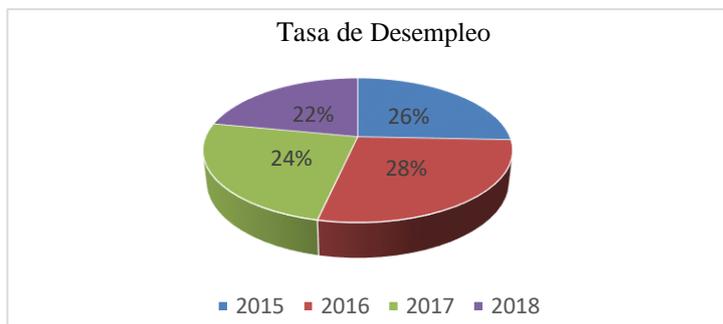


Figura 6: Tasa de Desempleo

Fuente: "Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos"

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Se presencia una variación no muy grande durante los 4 años expuestos, por lo que en el año 2017 tenemos un 4,60% a comparación con el año 2016 puesto que este presenta 5,20%, a simple vista se observa que ha disminuido el porcentaje al pasar el tiempo, pero la realidad es otra, se necesita crear más oportunidades laborales como la creación de estas micro empresas.

2.01.02.02 Población económicamente activa (PEA)

Las personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o, aunque no trabajaron y tuvieron trabajo (empleados); y personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desempleados) (INEC, 2019, pág. 6).

Aquí se encuentran inmersas las personas que poseen una ocupación o sin tenerla la están buscando aquí se encuentra las poblaciones ocupadas y la población desocupada.

Tabla 8:
Personas Económicamente Activas

Indicadores Nacionales	Diciembre	Diciembre	Variación
	2017	2018	
T. empleo adecuado	42,3	40,6	-1,6
T. subempleo	19,8	16,5	-3,3
T. no remuner	9,0	9,9	0,9
T. empleo no pleno	24,1	28,8	4,7

Fuente: “Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos”

Elaborado: Brayan Tito

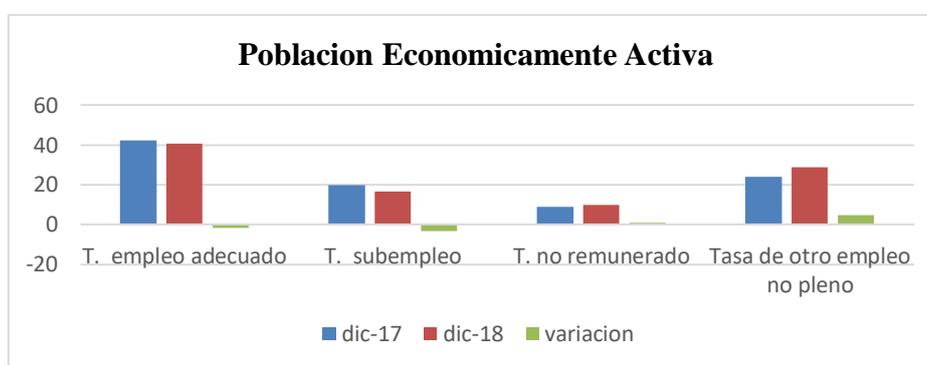


Figura 7: Tasa de Desempleo

Fuente: Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

La población económicamente activa es fundamental para cualquier proyecto ya que son las personas que pueden adquirir nuestro producto, las personas con un empleo adecuado podrían ser posibles clientes ya que tienen poder económico pues bien en comparación con el año 2017 a 2018 existe una variación de -1,6.

Da mucho de qué hablar, ya que han disminuido las personas con un trabajo adecuado sumándose al subempleo, pero en los datos se observa que el subempleo también disminuyó ahí se detecta un error y solo basta decir que los datos no son verdaderos, el Ecuador pasa por una crisis en cuanto a empleos se refiere.

2.01.03 Factor legal

Hace referencia al conjunto de medidas legales y jurídicas las cuales son necesarias para que la puesta en marcha de las operaciones de la empresa pueda darse sin ningún tipo de interrupción, pero estas se verán afectadas dependiendo de la persona que esté a cargo.

Es fundamental conocer todos los permisos y documentos que se necesita para la creación de una microempresa en el país, ya que estos son papeles importantes con los que la microempresa DulcMishi's se registrará al momento de comenzar con las operaciones de producción.

2.01.03.01 Servicio de Rentas Internas

El Servicio de Rentas Internas SRI una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de manera transparente tanto sus políticas como la legislación tributaria (Servicio de Rentas Internas SRI, 2019, pág. 1).

2.01.03.01.01 Requerimientos para formar una empresa como persona natural:

Para dar comienzo con las operaciones es necesario la creación del Ruc, en donde se detalla la razón social de la empresa contando con un código único con la que la empresa se manejara, por ello los requisitos necesarios son: cedula de ciudadanía, papeleta de votación, copia de la planilla de servicios básicos.

2.01.03.02 Patente Municipal expedido por: Ilustre Municipio de Quito

La patente municipal es un documento de carácter obligatorio que en este caso pertenece al Municipio de Quito y es dirigido para personas naturales, jurídicas o domiciliadas en el sector para poder realizar cualquier actividad permanente tanto comerciales, financieras e industriales.

2.01.03.03 Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades

Económicas.

Este es un permiso necesario para que los emprendedores que desean comenzar con sus actividades puedan hacerlo, tomando en cuenta que solo tendrá validez en la ciudad de Quito, por consiguiente, es necesario cumplir con varios requisitos para poder obtener la licencia LUAE.

2.01.03.04 Permiso de bomberos.

Estar a salvo es importante es por ello que se debe contar con normas de seguridad para poder operar, el permiso deberá ser emitido por los bomberos los cuales inspeccionarán los riesgos posibles, es necesario cumplir con ciertos requisitos.

- Mostrar la solicitud de inspección
- Haber obtenido un informe bueno
- Una copia del registro único del contribuyente

2.01.03.05 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

El Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) es una entidad gubernamental encargada de manejar el sistema de seguro general obligatorio, que forma parte del sistema nacional de seguridad social, a través del cual proporciona a la población

cobertura de salud en caso de enfermedad, maternidad, riesgos del trabajo, discapacidad, cesantía, vejez y muerte (bnamericas, 2020, pág. 1).

En el Ecuador la afiliación al seguro social es de carácter obligatorio por lo cual todas las empresas deben asegurar a sus empleados, para que estos reciban beneficios después de cierto tiempo o a su vez en su fallecimiento, es necesario conocer los requisitos para la obtención de la clave y como se aporta.

2.01.03.06 Permiso Sanitario

Es una autorización que permite a una persona ya sea natural o jurídica producir, envasar y comercializar el producto que será para el consumo, ofreciendo de esta manera un producto de calidad.

2.01.04 Factor tecnológico

Al momento que empezamos a analizar el factor tecnológico encontramos que es importante para cualquier empresa o para cualquier emprendimiento que se quiera realizar y comercializar ya que con estos avances que se han ido suscitando últimamente ayudaron a la creación de varias máquinas, que facilitan la elaboración de los productos acortando los tiempos de producción evitando así tiempos muertos.

No solo mejora la rapidez de elaboración, pues también ayuda a que el producto terminado se muestre a la sociedad y que este se pueda venderá cualquier persona ya sea que se encuentre en el país o fuera, por medio de redes sociales que ahora es el medio más utilizado para la venta de cualquier tipo de producto, todo esto repercute y se le ve reflejado en la utilidad de la empresa.

Tabla 9:
Factor Tecnológico

Recursos	Característica
Web	Medio de publicidad por medio de redes sociales
Computadora	Uso para el desarrollo de registro y ventas
Impresora	Documentación necesaria
Celular	Para comunicarse con clientes/proveedores

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Estos cuatro recursos son indispensables puesto que el internet es el medio por donde se va a realizar la publicidad, ya que ahora las redes sociales son el lugar por donde más se receptan compras por el hecho de que todas las personas sin importar el lugar donde residan la puedan ver, el computador viene arraigado con lo que es facturaciones para poder llevar un registro claro y rápido al momento de realizar declaraciones.

Conforme la empresa vaya teniendo un crecimiento deberá seguir obteniendo los permisos correspondientes y la impresora entrega el documento necesario para poder realizar el trámite pertinente, el celular ya viene de segundo plano por este medio se tendrá comunicación rápida y precisa con los proveedores para la obtención de los recursos necesarios para el funcionamiento adecuado.

2.02 Entorno Local

2.02.01. Clientes

Son personas que cuentan con el poder monetario para adquirir el producto que una empresa ofrece, de esta manera ayuda a mantenerse en el mercado, por lo cual un cliente es la parte fundamental para cualquier negocio.

Los clientes son el eje fundamental para cualquier tipo de empresa ya sea de servicio, comercial o industrial, ya que las tres ofrecen cualquier tipo de bien o servicio, al

adquirir el producto ayuda a lograr el objetivo que se ha planteado y además demuestran el interés del producto a tener una buena acogida.

2.02.01.01 Clientes Internos

Los clientes internos son importantes para la empresa a pesar de no adquirir el producto son las que laboran dentro de la empresa, prestando sus servicios, su fuerza de trabajo para el proceso de elaboración, facilitando así el producto final para luego ser comercializado.

*Tabla 10:
Clientes Internos*

No	Nombre del cliente	Ubicación
1	Luis Alberto Armijos	Loja-Ecuador

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Se ha establecido que el único cliente interno por el momento será el Sr. Alberto Armijos ya que él será quien ayude a la recolección y preparación del edulcorante juntamente con el dueño para de esta manera evitar generar grandes costos de producción y mano de obra, ya que el proceso por el cual deberá pasar no es muy complicado.

2.02.01.02 Clientes externos

Aquí se incluyen todas las personas hacia quien va orientada los bienes o servicios que una empresa ofrece en el mercado y estos podrían ser posibles compradores del producto, aportando al flujo de ingresos mejorando la economía de la empresa.

Tabla 11:
Cientes Externos

No.	Nombre del cliente	Ubicación
1	Tiendas	Quito
2	Público en general	Quito

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El producto está destinado para todas las personas que deseen adquirir el producto sin ninguna restricción alguna, pero está enfocada en personas de entre 20 a 60 años, ya que están son edades en los cuales las personas ya tienen un conocimiento sobre las enfermedades que puede ocasionar el mantener una mala alimentación.

2.02.02 Proveedores

Es importante conocer a los proveedores porque ellos son los que suministran la materia prima para que nuestro producto se pueda llevar a cabo y que de este dependa la calidad, los precios pueden variar dependiendo de cada proveedor, a su vez elegir la mejor opción depende de cada criterio, los proveedores directos de la microempresa son:

Tabla 12:
Proveedores

No.	Nombre del Proveedor	Ciudad/País	Detalle del Producto
1	Ecuavases	Quito - Ecuador	Distribuidor de Envases
2	Netlife	Quito – Ecuador	Distribuidor de Internet
3	Finca. Alberto	Loja - Ecuador	Distribuidor del Misque
4	Agip Gas	Quito - Ecuador	Distribuidor de Gas
5	MoldsFIND'S	Quito - Ecuador	Distribuidor de Moldes

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

2.02.03 Competidores

Se los denomina competidores a las empresas que comercializan productos iguales en el mercado, pero además de igual manera se denomina competencia a aquellas empresas las cuales ofertan en el mercado productos que pueden sustituir al convencional.

El producto se elaborará y comercializara en el Sur del Distrito Metropolitano de Quito, en el Valle de los chillos, sector de Conocoto, en su entorno solo presenta dos locales o micro emprendimientos que ofrecen productos similares como lo es la Stevia y pastillas para diabéticos, por lo cual se ve la oportunidad de introducir este edulcorante para que el mercado obtenga un producto nuevo, pero con mejores beneficios que los que ya se están ofertando

Tabla 13:
Competidores

No.	Competidores	Ciudad/País	Detalle del Producto
1	Naturist	Quito – Ecuador	Comercializadora de Stevia
2	Casa Naturista	Quito - Ecuador	Expende azúcar para diabéticos

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

2.03 Análisis Interno

Evaluar el análisis interno es de especial importancia ya que esto muestra los recursos de la empresa para llegar a conocer su situación y lo que puede lograr a crear, al igual que detectar las debilidades y fortalezas para poder diseñar estrategias ya sea para potenciar o neutralizar fortalezas y debilidades.

2.03.01 Propuesta estratégica

Lo que la planeación estratégica busca es lograr que las empresas establezcan sus objetivos y las estrategias que se utilizaran para lograr encaminarse al rumbo planteado, se establece la misión, la visión y los valores con los que la empresa va a trabajar

La propuesta estratégica será la encargada de definir los objetivos, valores, principios, logo de la empresa, puesto que todo esto es importante para que se pueda dar a conocer en el mercado y se remarca como lo primero que se necesita para dar inicio a la empresa.

Por lo cual para que el producto sea conocido por el mercado se promoverá la entrega de frascos pequeños con el producto, como un prototipo de lo que va a ser el producto, mostrando la presentación y el sabor que esta va a tener, ayudando a que el producto sea reconocido una vez sea lanzado al mercado.

El frasco de muestra contendrá de 7 a 8 pastillas, manteniendo el tamaño original del producto principal, el objeto de hacer esto es demostrar que el producto tiene buen sabor y una excelente presentación, para que sea consumido por los diferentes consumidores.

2.03.01.01 Misión

La misión es la parte esencial de toda empresa pues cuando decide ya implantarse en el mercado, esta da a conocer varias cosas como: el motivo por la cual se va a crear la microempresa, mostrándolo lo que es ahora y lo que ofrece a sus clientes potenciales, quedando de esta manera la misión de la microempresa.

DulcMish's es una microempresa dedicada a la producción de un edulcorante a base de la miel de penco; proporcionando a sus clientes una opción más sana y nutritiva, contando con modelos de calidad, además cuenta con un personal calificado

comprometidos con su labor para desarrollar un producto apto para el consumo humano diario.

2.03.01.02 Visión

La visión es la parte sustancial para la empresa puesto que el emprendedor realiza una idea mental de cómo quiere que la empresa llegue a ser en un futuro, que tan grande o que tan reconocida espera llegar hacer y puede plantearse de dos maneras ya sea un sueño que desea alcanzar o una meta a lograr.

DulcMish's se plantea para el 2023 ser una microempresa reconocida a nivel local en la producción de un edulcorante a base de la miel de penco, contando con tecnología de punta para un rápido proceso en la elaboración. Abriéndose así puertas a un mercado más grande.

2.03.01.03 Objetivos

Los objetivos son la pieza fundamental de una empresa ya que de su planeación dependerá que lo proyectado llegue a lograrse, estos deben realizarse con cinco parámetros como: específicos, medibles, alcanzables, realizables y con un tiempo límite, todos estos ayudarán para que la empresa logre su finalidad

2.03.01.03.01 Objetivo general

Un objetivo general es el encargado de mostrar la idea central del trabajo que se va a realizar, en otras palabras, esta muestra lo que se va a realizar, el objetivo general es el siguiente:

Implementar un estudio de factibilidad para la ejecución de una microempresa dirigida a la producción de un edulcorante a base de la miel del penco, para que sea esta

una alternativa saludable en el Ecuador y que su comercialización sea mayor a la del azúcar tradicional.

2.03.01.03.02 Objetivos específicos

Los objetivos específicos son esenciales en un trabajo puesto que ayuda a que el objetivo general se logre cumplir mediante.

- Calcular la demanda insatisfecha que existe en el mercado.
- Establecer la rentabilidad del proyecto.
- Analizar si la implementación de la microempresa en el sector designado es apta para la comercialización.
- Desarrollar flujos de caja para determinar si la microempresa puede llegar a tener buenas utilidades.
- Implementar campañas de capacitación sobre el uso del azúcar convencional con el ofertado.

2.03.01.04 Principios y/o valores

Los valores son parte importante de la vida ya sea en lo cotidiano como en lo empresarial, estos son principios, cualidades o virtudes que posee cada ser humano en su interior, estas detallan la forma en como coexistimos ante la sociedad, demostrando que una convivencia con las demás personas es posible.

Para que exista un correcto funcionamiento al momento de comenzar con las operaciones de la microempresa DulcMish´s contará con los siguientes valores:

- Compromiso: Con el trabajo responsable lo que buscara será ofrecer un producto de calidad y nutritivo para que los consumidores no sufran ningún tipo de problema en su salud.
- Respeto: es importante mantener cortesía hacia los clientes para que exista un trato honesto y sensible, facilitando las recomendaciones del producto hacia clientes nuevos.
- Honestidad: al ofrecer el producto este será creado con excelente materia prima, demostrando que un producto tan noble puede ser tratado de igual manera que uno tradicional.
- Puntualidad: el producto lo que fomentara es la puntualidad ya que esta será la imagen de la empresa, al demostrar que todo tiene un proceso dejando a un lado los tiempos muertos puesto que se aprovechara al máximo todo su tiempo.
- Responsabilidad: la empresa lo que requiere es mantener críticas ya sean buenas o malas para mejorar el producto así sea el caso, es así que se responsabiliza con los clientes a mantener una comunicación directa, para atender quejas o cosas a mejorar, ya que estas críticas incentivan a mejorar en lo que se está fallando.

2.03.02 Gestión administrativa

La gestión administrativa cuenta con un ciclo en el que se detallan 4 importantes pasos a seguir para lograr alcanzar los objetivos propuesto por parte de la empresa, básicamente lo que la gestión desarrolla es la planificación, la organización, la dirección y el control de los procesos por los cuales se va a someter el producto.

2.03.02.01 Planeación

La planeación es el primer punto importante en el proceso de la gestión administrativa ya que en esta se detalla lo que se va a realizar paso a paso, manejando de esta manera el presupuesto con el que contara el proyecto, para después dar paso al control del mismo.

Es importante planificar las actividades que se van a realizar, ya que ayuda a tener una idea clara de lo que se va hacer, la microempresa contara con un cronograma donde este especificado el área donde va a trabajar y las funciones que ve a realizar en ese cargo.

Como toda planificación la parte contable es de vital importancia, ya que no solo se la realiza teóricamente, sino que debe abarcar cifras, dinero, para saber en qué se va a invertir para que las operaciones tanto administrativas como operativas puedan desarrollarse sin problema alguno.

Tabla 14:
Planeación

No.	Etapas de Planeación
1	Creación de una estrategia de negocio
2	Sondeo de una entidad financiera para un crédito
3	Gestionar los documentos necesarios para el funcionamiento de la empresa
4	Contar con empleados leales
5	Comenzar con el negocio
6	Analizar la acogida el producto en el mercado

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

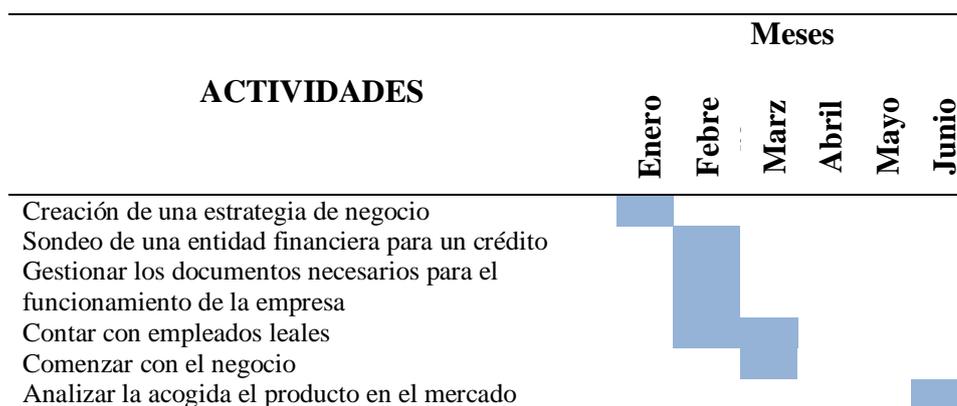


Figura 8: Planeación de actividades

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Para dar paso al desarrollo óptimo de las actividades que recién comienzan a operar se ha destinado un presupuesto para varios gastos tanto para la parte operativa como para la administrativa y se la detallará a continuación.

Tabla 15:
Presupuesto

Área a invertir	Fondo destinado
Área Operativa	\$250
Área administrativa	\$250
Área de Marketing	\$100

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Se ha destinado un total de \$600 dólares para adquirir los insumos o materia prima que sean necesarios para la creación del producto, y; para dar a conocer el mismo en el mercado. Este gasto se lo realizará de forma mensual pero claramente estos se controlarán para ver si es suficiente o se pueda disminuir con el tiempo.

2.03.02.02 Organización

Lo más importante en este punto es la delegación de funciones, cuando se dispone a realizar cualquier tipo de actividad está siempre deber tener un objetivo claro, que es mantener una armonía y no importa que se esté realizando, puesto que todo debe tener un proceso.

Organizar en palabras entendibles es una coordinación de un grupo de personas para poder cumplir con una meta establecida y poder entregar el producto final.

2.03.02.02.01 Organigrama Estructural

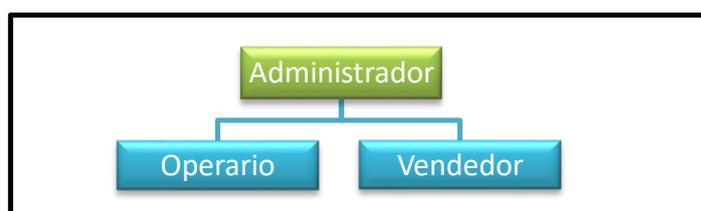


Figura 9: Organigrama Estructural

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 16:

Manual de funciones Administrador

 <p>Manual de cargos</p>	
Cargo:	Administrador
Subordinación:	Oficina
Requisitos	
Formación:	Tecnólogo en Administración Bancaria y Financiera.
Experiencia:	Haber cumplido mínimo dos años de experiencia en un puesto igual o similar.
Funciones Básicas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar la parte administrativa de la empresa • Planificar las actividades de producción • Realizar la toma de decisiones de la empresa. 	

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 17:
Manual de funciones Producción

 <p>Manual de cargos</p>	
Cargo:	Producción
Subordinación:	Operario
Requisitos	
Formación:	Haber trabajado en la elaboración de algún producto, relacionado con edulcorantes.
Experiencia:	Haber cumplido un mínimo dos años de experiencia en un puesto igual o similar.
Funciones Básicas <ul style="list-style-type: none"> • Realizar los procesos para la elaboración del producto. • Mantener un control de inventarios para que el producto no tenga retrasos. • Garantizar la calidad del producto que se va a entregar al mercado. 	

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 18:
Manual de funciones Ventas

 <p>Manual de cargos</p>	
Cargo:	Ventas
Subordinación:	Vendedor
Requisitos	
Formación:	Tecnólogo en Marketing y tener conocimiento sobre atención al cliente.
Experiencia:	Haber cumplido mínimo dos años de experiencia en un puesto similar.
Funciones Básicas <ul style="list-style-type: none"> • Buscar campos de venta en el sector y distribuir • Manejo a atención al cliente. • Control de las ventas y la gestión de la publicidad. 	

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

2.03.02.03 Dirección

El punto clave de la dirección es la de controlar todos los procesos que se vayan a realizar al momento de la producción o comercialización, el correcto manejo de esta fase es elemental para que todo funcione de acuerdo al objetivo planteado desde un comienzo en la planificación, la microempresa DulcMish's contara con un administrador capaz de lograr todas las metas propuestas, para llegar a ser eficaces en el mercado por lo cual:

Se trabajará con un liderazgo democrático, puesto que la microempresa lo que busca es tener un buen crecimiento y sea duradero, y como lo se lo consigue; pues fácil lo que se quiere es buscar la participación de todos, así mismo el consenso para la toma de decisiones, ya que el equipo de trabajo es primero ante cualquier circunstancia.

2.03.02.04 Control

Este es el último proceso con el que cuenta, este ciclo lo que busca es evaluar que todo lo planificado y se desarrolle de la manera más óptima, también se debe considerar que si no se maneja un adecuado control todas las actividades pueden terminar en un fracaso sea cual sea el producto ofertante. Además, se verifica que todos los procedimientos realizados concuerden y tengan una justificación con lo invertido es así que:

- Los \$230 dispuestos en la planificación para la parte administrativa han sido destinado de la siguiente manera.

Tabla 19:
Presupuesto administrativo

Producto	Valor
Compra de un computador 1/6	\$ 150
Útiles de oficina	\$ 50
Servicio de internet	\$ 30
Total	\$ 230

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El presupuesto que se destinó a la parte administrativa abarca un 100%, cumpliendo así con lo planificado, cabe mencionar que la compra del computador se ha realizado a plazos por lo cual mensualmente tendrá un gasto de \$ 150 hasta que se cumpla el periodo, los demás si forman parte de un gasto mensual.

- Se destinó \$250 dólares para la parte de producción en los cuales han incurrido en costos fijos y variables, mostrados a continuación:

Tabla 20:
Costos Fijos

Costos fijos	Valor
Salario	\$ 12400
Alquiler del local	\$ 100

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Los gastos fijos están compuestos solo de rubros que son el salario del empleado y el alquiler del local, dando, así como resultado el gasto total del presupuesto fijado en la planificación, al paso del tiempo si la empresa continua con el crecimiento se fijara un nuevo presupuesto.

Tabla 21:
Costos Variables

Costos variables	Valor
Materia Prima	\$ 75
Luz, agua	\$ 25

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Los costos variables tendrán dos rubros, por una parte, la materia prima no tendrá un costo muy alto puesto que no es una planta cara, depende de la producción para que los costos se eleven o disminuyan según sea el caso, por lo cual, la planificación tendrá un cumplimiento del 100% según lo dispuesto anteriormente.

Tabla 22:
Presupuesto de Marketing

Costos Marketing	Valor
Servicio de publicidad	\$ 60
Gasto de Muestras “Degustaciones”	\$ 40

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

La parte de marketing contemplará el servicio de publicidad, puesto que se elaborará hojas volantes, de igual manera se tendrá un gasto en cuanto a muestras se refiere ya que se proporciona pequeños frascos con el producto “DulcMish’s” alentando la compra al consumidor.

2.03.03 Gestión operativa

La gestión operativa es importante para las empresas porque son los procesos por los cuales se orienta, se previene, se emplean los recursos y esfuerzos para llegar a una meta, un fin, un objetivo o a resultados de una organización, todas estas obtenidas por la secuencia de actividades además de un tiempo requerido.

Como expresa (Daruma, 2017, pág. 2) “Disponer de buena tecnología en su empresa ayuda a que no se presenten fallos técnicos y mejore los tiempos de realización de una labor, igualmente complementar tu gestión con un Software sería indispensable para alcanzar resultados de manera eficiente”.

Es importante para las acciones que se llevará a cabo mediante la utilización de los recursos para la elaboración del producto, así como también las actividades y funciones, como los entes que regulan a través del cumplimiento legal.

Figura 10:
Gestión Operativa



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Lo que toda empresa desea es mantener ganancias después de haber realizado sus actividades, por lo cual se ha establecido que se tendrá un solo operario en el puesto de producción, puesto que el proceso por el cual se someterá no es muy arduo, pero si llegase a necesitar ayuda con el aporte del gerente/administrador facilitará la ayuda que pueda necesitar.

2.03.04 Gestión comercial

La gestión comercial es un ciclo llamado Marketing Mix, en donde por este proceso es el encargado de hacer conocer y abrir las puertas hacia el mercado, aportando a dos aspectos importante: la satisfacción del cliente, y; la participación en el mercado.

2.03.04.01 Marketing Mix

Es una estrategia que se la elabora de manera interna en cada empresa en donde se tiene en cuenta 4 aspectos fundamentales, que en este caso son producto, precio, promoción y plaza, al unir estos 4 elementos reflejara la posición en la que se encuentra la empresa al momento de promocionar el producto.

2.03.04.01.01 Producto

El producto es el resultado de un proceso de elaboración que contara con características específicas ya sea de forma o tamaño que tiene el fin de satisfacer las necesidades del cliente por lo cual la microempresa DulcMish´s ofertara un producto beneficioso para la salud.

2.03.04.01.01.1 Características del Producto

El producto que se va a elaborar es 100% natural, no contiene ningún químico que altere la salud del consumidor, el enfoque de la microempresa es entregar un edulcorante en forma de pastilla, para que al momento de consumirlo sea rápida su disolución, esta tendrá una presentación en cristal, de tamaño 10x5.

Figura 11:
Producto



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

Figura: 10
Producto Muestra



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

Detalles básicos del producto:

- Envase de cristal
- Diseño llamativo
- Contiene entre 90 a 100 pastillas
- Envase reutilizable.

2.03.04.01.02 Precio

La fijación del precio es la parte clave a considerar, ya que esta determinará las ganancias por cada unidad vendida y será fijada mediante el cálculo de los costos de la materia prima y la utilidad que se desea obtener por cada envase, además se consideró un precio accesible para que las personas puedan adquirirlo de manera continua

Tabla 23:
Precio del Producto

Concepto	Valor
Costo de producción	\$ 1,50
% Utilidad 100%	\$ 1,50
PVP	\$ 3,00

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

2.03.04.01.03 Plaza

Este hace referencia al lugar en donde estará situada la microempresa para posteriormente comenzar a la comercialización, la microempresa DulcMish's estará situada en un lugar concurrido facilitando el reconocimiento del edulcorante, pero se halla rodeada de otros 2 locales que expenden productos similares.

Tabla 24:
Plaza

Detalle	
Cantón	Quito
Parroquia	Conocoto
Calle Principal	Pedro Bruning
Calle Secundaria	Eugenio Espejo

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

2.03.04.01.03.1 Canales de distribución

Estos son vías o caminos que eligen las empresas para que su producto pueda llegar al consumidor final desde que este es creado, existen diferentes canales de distribución, pero los dos tipos que más se utilizaran en la empresa DulcMish's es el canal directo e indirecto.

2.03.04.01.03.1.1 Canal directo de distribución

Este medio es el más adecuado y más utilizado, ya que se cuenta con un local de venta el cual al momento de terminar la producción del producto se lo pondrá a la venta de inmediato y será destinado al cliente final, teniendo como involucrados a la empresa-cliente.

Por eso la microempresa DulcMish's posee un local de venta para entregar su producto a todas las personas que se acerquen a adquirirlo, manejando una venta directa

con sus clientes, ofertando al precio establecido anteriormente ofreciendo y con un carisma especial al momento de la venta.

2.03.04.01.03.1.2 Canal indirecto de distribución

Por otro lado, un canal indirecto de distribución es el que maneja una grande industria ya que esta pasa por un mayorista o un minorista para luego este ser entregado a su cliente final, ayudando a que el producto no solo se lo entregue de manera local si no que expanda su campo hacia distintos lugares.

La microempresa destinará algunos oficios para que esta pueda ser vendida en otros centros como, por ejemplo: tiendas del sector, micro mercado, ayudándose así a que el producto llegue a todas las puertas de las familias ecuatorianas.

2.03.04.01.04 Promoción

Este será el punto clave del cual la microempresa debe aferrarse puesto que ayudará a mejorar el reconocimiento del producto ante el mercado, aumentando de esta manera las ventas, además ayudará a mostrar los beneficios que el producto ofrece, es más se amplía la variedad en el mercado.

2.03.04.01.04.1 Material POP

El material POP es manipulado por todas las empresas, puesto que ayudan a que su producto se dé a conocer en el mercado, ya sea por distintos medios. La publicidad se puede dar por medio de volantes o por redes sociales, ya que en la actualidad este medio ha crecido significativamente ayudando a que cualquier producto llegue a cualquier parte del país e incluso del mundo.

Se manejará 3 distintas fuentes de publicidad, la primera es la entrega de tarjetas de presentación, por medio de redes sociales como lo es Facebook y la que ha sobresalido

de las demás en los últimos tiempos, la página de Instagram esto ayudará a que el producto llegue a zonas inimaginables.

2.03.04.01.04.1.1 Tarjeta de presentación

La creación de la tarjeta se diseñó de acuerdo a los colores de la planta y se insertó los datos necesarios para que el público conozca la actividad de la microempresa y su ubicación.

Figura 12:
Tarjeta de Presentación

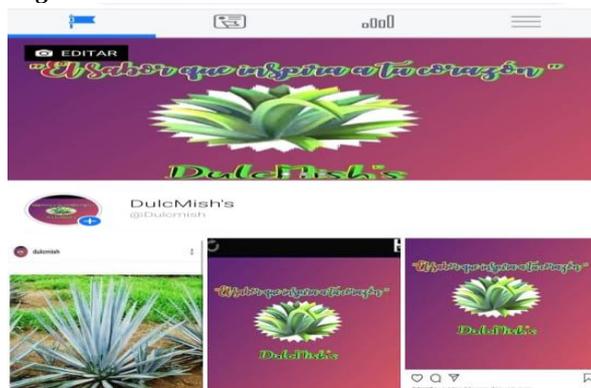


Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

2.03.04.01.04.1.2 Página de Facebook

Se ha implementado una página de Facebook, puesto que ahora esta es una página utilizada por el 85% de la población, tratando de llegar a todo tipo de clientes, en donde se muestra el producto, dirección y su presentación.

Figura 13:
Página de Facebook



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

2.03.04.01.04.1.3 Página de Instagram

Esta página ha sido parte fundamental en los últimos años para los empresarios o alguna industria que desea presentar algún producto nuevo o existente, por lo cual se optó por crear una que es la siguiente:

Figura 14:
Página de Instagram



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

2.03.05 Nombre de la Microempresa

El nombre es la parte fundamental para cualquier tipo de negocio, ya que este será con el que se dará a conocer en el mercado, de tal manera que a microempresa se va a identificar con el nombre de:

Figura 15:
Nombre de la empresa



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

La abreviatura es la siguiente:

- **Dulc:** dulce
- **Mish:** Mishque

2.03.01.01 Logotipo

La microempresa contará con el siguiente logo, el cual será utilizado ya sea para papeles administrativos, así como para su respectivo letrero y como parte de la presentación del producto.

Figura 16:
Logotipo



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

Los colores correspondientes son el verde y rojo por la siguiente razón:

Verde: representa la planta de penco, ya que desde que nace posee un verde claro, y este sigue manteniendo el mismo color hasta el último día de vida.

Rojo: Representa la rudeza con la que el producto va a entrar en el mercado, dando pelea sin importar los obstáculos que se atraviesen.

2.04 Análisis FODA

Es una herramienta administrativa por medio del cual se realiza análisis de las variables que pueden influenciar de manera directa a la microempresa y lo que se busca es poderlo

enfrentar y controlar, siendo además un instrumento fundamental para la planificación, al ayudar a una toma de decisiones correcta.

Además, esta herramienta refleja la situación actual en el que se encuentra la empresa, de tal manera que va abriendo un campo de visión más extenso, mostrando lo que está sucediendo en el entorno interno de la empresa así mismo por lo que está afrontando la sociedad, o el mundo exterior.

FORTALEZAS

- Ubicación estratégica en el sector.
- Calidad en la elaboración del producto
- Empleados altamente calificados
- Pronta entrega del producto.

DEBILIDADES

- Nuevos en el mercado
- Espacio reducido del local
- Recursos insuficientes

OPORTUNIDADES

- Facilidad de créditos en el mercado
- Crecimiento en el sector
- Extensa progresión en productos

- Baja de precios en ciertos productos

AMENAZAS

- Catástrofes naturales
- Aumento de puntos en el riesgo país
- Alza de impuesto en el país

<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Ubicación estratégica en el sector. ➤ Calidad en la elaboración del producto ➤ Empleados altamente calificados ➤ Pronta entrega del producto. 	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Nuevos en el mercado ➤ Espacio reducido del local ➤ Recursos insuficientes
<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Facilidad de créditos en el mercado. ➤ Crecimiento en el sector ➤ Extensa progresión en productos. ➤ Baja de precios en ciertos productos. 	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Catástrofes naturales ➤ Aumento de puntos en el riesgo país ➤ Alza de impuesto en el país

Figura 17: FODA

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Fortalezas – Oportunidades: Una estrategia importante sería acceder a préstamos bancarios para poder incrementar las ventas ya que estamos situados en un lugar bueno y el mercado está en una expansión continua.

Debilidades – Oportunidades: Gracias a que el mercado ofrece una disminución en la materia prima, el producto puede venderse a un menor costo para poder dar pelea a la competencia.

Fortalezas – Amenazas: La única forma en cómo podemos combatir con el problema del riesgo país es generar más producción para salir de esa dificultad, se cuenta con personal de calidad que ayudará a lograr el objetivo.

Debilidades – Amenazas: En esta parte lo que se busca es minimizar las debilidades con las amenazas ya que son dos conflictos importantes que acabarían con la vida de la microempresa, mantener nuestras debilidades controladas será la única forma en cómo se pueda lograr.

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

Se utiliza para saber con qué se va a enfrentar la empresa “el estudio de mercado es el conjunto de acciones que se ejecutan para saber la respuesta del mercado (Target (demanda) y proveedores, competencia (oferta)) ante un producto o servicio.” (Estudio de Mercado, 2020, pág. 2)

Es un proceso mediante el cual se recolecta la información de los clientes, competencia y del mercado en el que se va a aventurar, mediante este proceso se analizara a los clientes idóneos, así mismo cual es la competencia con la que se debe confrontar y lo más importante de realizar este estudio es para determinar si es apto el lugar en donde se va a distribuir el producto que en este caso es el edulcorante a base de la miel del penco.

3.01 Análisis del consumidor

Este es un análisis esencial para determinar los gustos del consumidor, así el mercado puede conocer las necesidades y proveer de lo que haga falta, se lo efectúa antes, durante y después del transcurso de compra, se realiza la pregunta: porque, cuando, donde, como y con qué frecuencia lo consume, es necesario entender cómo piensan los clientes y como puede cambiar su decisión ante cualquier circunstancia en el que se encuentre la microempresa.

3.01.01 Determinación de la población y muestra

La microempresa DulcMish's generará sus actividades en el sector Sur Este de la ciudad, en donde se considerará la parroquia de Conocoto, este al ser un lugar concurrido ofrece más oportunidad de crecimiento.

3.01.01.01 Población

Se determina población a un conjunto de individuos u objetos de características iguales, las cuales habitan o se encuentran en un lugar y tiempo determinado, para la investigación de la microempresa DulcMish's se tomará a la población de la parroquia de Conocoto que cuenta con 53.137 habitantes, esto ayudará para determinar la muestra.

3.01.01.02 Muestra

La muestra se deriva de la población, y es necesario conocerla puesto que esta ayuda a que la recolección de información sea más fácil y rápida puesto que abarca una suma de personas menor, permitiendo dar inicio a la encuesta en el lugar que se va a desarrollar la microempresa.

3.01.01.02.01 Cálculo de la muestra

Para poder determinar el número de personas a las que se les debe encuestar es necesario la aplicación de la fórmula correspondiente:

$$n = \frac{N \cdot p \cdot q \cdot z^2}{((N - 1)e^2) + (p \cdot q \cdot z^2)}$$

3.01.01.02.02 Extracción de la muestra

Para conocer el número de encuestados tomamos los datos a continuación:

Datos:

N= 53 137

P= 0.5

Q= 0.5

e= 0.05

Z= 1.96

$$n = \frac{53\,137 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 1.96^2}{(53\,137 - 1) \cdot (0.05)^2 + (0.5 \cdot 0.5 \cdot 1.96^2)}$$

n= 381

Después de haber aplicado la fórmula anterior se puede observar que el tamaño de la muestra es de 381, es decir se debe realizar 381 encuestas en el sector para establecer la posibilidad de implementar la microempresa DulcMish's.

3.01.02 Técnicas de obtención de la información

Las técnicas para la recolección de la información son importantes para poder determinar si el estudio va a ser exitoso o no y es necesario que los datos sean verdaderos, existen varias alternativas como lo son las entrevistas, encuestas, sondeos etc.

3.01.02.01 Encuesta

En este caso se utilizará la encuesta, que no es más que un cuestionario, esta proporciona datos cualitativos y cuantitativos, y su resolución es de manera rápida y fácil, ayudando a que el encuestado no se tome más de 5 minutos en responder las preguntas evitando el aburrimiento y facilitando respuestas reales.

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ESCUELA DE ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA
MODELO DE ENCUESTA

Objetivo: determinar si es factible implementar una microempresa dedicada a la producción de un edulcorante a base de miel de penco, ubicada en el sector Sur del Distrito Metropolitano de Quito.

Encuesta:

1. ¿Consume usted algún edulcorante?

SI NO

Nota: Si su respuesta fue no, favor salte a la pregunta 5

2: ¿Con qué frecuencia consume usted el edulcorante?

Diario Semanal Quincenal Mensual

3: ¿Cuánto gasta en promedio por edulcorantes quincenalmente?

\$1-\$2 \$2-\$3 \$3-\$5 \$5-\$8

4: ¿Se siente satisfecho con la oferta del edulcorante actual?

SI NO

Sabía usted que el penco genera una sustancia llamada chaguarmisque y del mismo se crea la miel de penco, la cual cuenta con buenos beneficios para la salud como: mantener los niveles de azúcar normales y el fortalecimiento de los huesos etc.

5: ¿Le gustaría consumir un edulcorante a base de la miel del penco?

SI NO

Nota: Si su respuesta fue no, la encuesta ha terminado

6: ¿Qué característica analiza al momento de comprar un edulcorante?

Marca Calidad y sabor Precio Variedad

7: ¿Qué marca de edulcorante prefiere consumir?

Stevia Miel de abeja Azúcar morena Azúcar blanca

8: ¿Cómo le gustaría la presentación?

En polvo Pastillas Líquido” Gotas”

9: ¿Cómo le gustaría conocer el producto?

Redes sociales Hojas volantes Degustaciones

10: ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?

Tienda del barrio Local propio Entrega a domicilio

11: ¿Después de haber degustado del producto, recomendaría comprar usted este edulcorante a base de la miel de penco?

SI NO

3.01.03 Análisis de la información

1. ¿Consume usted algún edulcorante?

*Tabla 25:
Consumo de edulcorante*

Opciones	Número de respuestas	Porcentaje
SI	344	90,29%
NO	37	9,71%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 18: Consumo del edulcorante

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis

El 90,29% ha mencionado que sí, son consumidores de algún tipo de edulcorante, dando como resultado datos positivos para que la microempresa DulcMish's tenga posibilidades de surgimiento en el mercado.

2: ¿Con qué frecuencia consume usted el edulcorante?

Tabla 26:
Frecuencia de consumo

Frecuencia	Número de respuestas	Porcentaje
Diario	187	49,08%
Semanal	87	22,83%
Quincenal	45	11,81%
Mensual	25	6,56%
No aplica	37	9,71%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

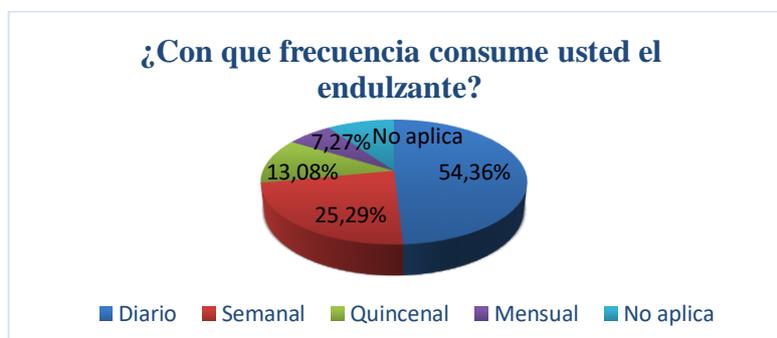


Figura 19: Consumo de edulcorante

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Un total de 49,08% mencionan que consumen de manera diaria este producto, seguido de un 22,83% de manera semanal, basándose en estos dos periodos se puede observar que el consumo de un edulcorante es una costumbre para las personas sea cual sea el medio en donde se utilice.

3: ¿Cuánto gasta en promedio por edulcorantes quincenalmente?

Tabla 27:
Gasto del producto

Precio	Número de respuestas	Porcentaje
\$1.00-\$2.00	126	33,07%
\$2.00-\$3.00	179	46,98%
\$3.00-\$5.00	30	7,87%
\$5.00-\$8.00	9	2,36%
No aplica	37	9,71%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 20: Gasto del producto

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Se planteó la pregunta de esta manera para que su respuesta no sea la común de elegir la más baja, dando, así como resultado un 46,98% que las personas se gastan un promedio de 2 a 3 dólares para adquirir este producto, dando una idea para establecer el precio al que se va a vender.

4: ¿Se siente satisfecho con la oferta del edulcorante actual?

Tabla 28:
Satisfacción

Opciones	Número de Respuestas	Porcentaje
Sí	284	74,54%
No	60	16,01%
No aplica	37	9,71%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 21: Satisfacción

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El 74,54% de los encuestados confirman que se sienten satisfechos con la oferta que se presenta en el mercado, pero el 16,01% demuestra lo contrario, dando un panorama en donde la venta de este edulcorante va ser aceptado por parte de la población para tratar de satisfacer sus necesidades.

5: ¿Le gustaría consumir un edulcorante a base de la miel del penco?

Tabla 29:
Acogida del producto

Opciones	Número de respuestas	Porcentaje
SI	365	95,8%
NO	16	4,2%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 22: Acogida del producto

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Se cuenta con una aceptación de un 95,8% siendo este un valor aceptable para la microempresa ya que ve la oportunidad de iniciar sus operaciones, contando que este total de personas adquieran el producto, y así demostrar que algunos productos dulces son buenos para la salud.

6: ¿Qué característica analiza al momento de comprar un edulcorante?

Tabla 30:
Característica del producto

Características	Número de respuestas	Porcentaje
Marca	88	23,10%
Calidad y sabor	183	48,03%
Precio	94	24,67%
No aplica	16	4,20%
TOTAL	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 23: Característica del producto

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

La característica más importante que analizan los consumidores al comprar un producto como lo es el edulcorante, es la calidad con la que se elabore y el sabor, puesto que refleja el 48,03%, que sin duda para este producto es bueno pues el edulcorante de miel de penco cuenta con un sabor único y con un proceso de calidad riguroso.

7: ¿Qué marca de edulcorante prefiere consumir?

Tabla 31:
Preferencia del consumidor

<i>Marcas</i>	<i>Número de respuestas</i>	<i>Porcentaje</i>
<i>Stevia</i>	<i>49</i>	<i>12,86%</i>
<i>Miel de abeja</i>	<i>91</i>	<i>24,67%</i>
<i>Azúcar morena</i>	<i>84</i>	<i>22,05%</i>
<i>Azúcar blanca</i>	<i>141</i>	<i>37,07%</i>
<i>No aplica</i>	<i>16</i>	<i>4,20%</i>
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

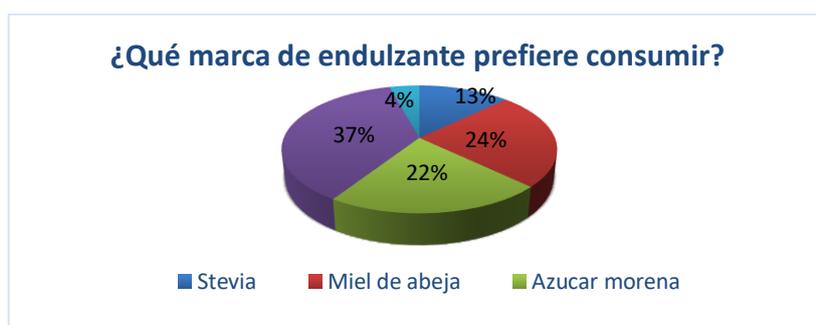


Figura 24: Preferencia del consumidor

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Esta pregunta definirá el porcentaje de la competencia al cual se va a enfrentar, dando así que el azúcar blanco cuenta con un 37,07%, siendo este el edulcorante que

más se consume no solo en el sector encuestado, sino que también a nivel nacional, esta es una pregunta importante para dar una imagen clara a que nos enfrentamos.

8: ¿Cómo le gustaría la presentación?

Tabla 32:
Presentación del producto

Presentación	Número de respuestas	Porcentaje
Pastillas	201	52,76%
En polvo	91	23,88%
Líquido "gotas"	73	19,16%
No aplica	16	4,20%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 25: Presentación del producto

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

La presentación es la parte importante puesto que limitará la forma en la que se va a comercializar el producto, por lo cual el 52,76% prefiere que la presentación del producto se lo realice en forma de pastillas, ya que es más fácil al momento de utilizar y poder llevar a todos lados con facilidad.

9: ¿Cómo le gustaría conocer el producto?

Tabla 33:
Marketing

Marketing	Número de respuestas	Porcentaje
Redes sociales	67	17,59%
Hojas volantes	111	29,13%
Degustaciones	187	49,08%
No aplica	16	4,20%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 26: Marketing

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El 49,08% prefiere que la manera por la que el producto se dé a conocer sea por degustaciones en cantidades menores para constatar el sabor y la presentación, siguiendo del uso de hojas volantes con un 29,13% y el uso de las redes sociales con 17,59%, para que las promociones o cualquier aviso lo sepan de manera inmediata.

10: ¿Dónde le gustaría adquirir el producto?

Tabla 34:
Punto de venta

Distribución	Número de respuestas	Porcentaje
Tienda del barrio	175	45,93%
Local propio	127	33,33%
Entrega a domicilio	63	16,54%
No aplica	16	4,20%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 27: Punto de venta

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El lugar en donde la mayoría de personas desean adquirir el producto es en las tiendas del barrio que cuentan con un 45,93% por encima de las demás, ya que estas se encuentran cerca de los hogares, facilitando de esta manera la compra rápida del producto.

11: ¿Después de haber degustado del producto, recomendaría comprar usted este edulcorante a base de la miel de penco?

Tabla 35:
Recomendación del producto

Opciones	Número de respuestas	Porcentaje
SI	365	95,80%
NO	0	0.0%
No aplica	16	4,20%
Total	381	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 28: Recomendación del producto

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El 95,80% de los encuestados recomendarían el producto que sería el edulcorante a base de la miel del penco, para poder realizar esta pregunta se hizo una degustación brindando una pastilla de miel de penco que fue disuelta en agua aromática, y café, cada encuestado y con el sabor en sus bocas fue más fácil responder la interrogante, dando como resultado casi el total de la recomendación del producto.

3.02 Oferta

La oferta no es más que la cantidad de bienes y servicios que el mercado dispone para los clientes y/o consumidores a cambio de un precio establecido, para poder calcular la oferta es necesario primero calcular la demanda, el producto estrella de la microempresa es el edulcorante a base de la miel del penco.

3.02.01 Oferta histórica

Para determinar la oferta histórica es necesario que se conozca los datos de los años anteriores mediante una investigación en fuentes confiables, para la obtención de datos reales, existen estudios realizados sobre el producto, pero no de la manera en la que se la va a diseñar, por lo cual no son recomendables los cálculos de la misma.

3.02.02 Oferta actual

La oferta se analizará de forma efímera pues esta puede variar acorde con el paso del tiempo, es necesario que se la calcule según la capacidad instalada, para calcular necesitamos encontrar primero la demanda y tomar los datos de la encuesta para así determinar la oferta actual como se muestra a continuación.

Tabla 36:
Oferta actual

Año	Demanda Actual	Satisfacción	Oferta Actual
2019	9.049.740	0,7454	6.745.676

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

3.02.03 Oferta proyectada

Cuando se analiza al mercado es importante que exista una proyección de la oferta ya que esta mostrará la situación a la que se va a ingresar con el producto que en este caso sería el edulcorante a base de la miel de penco, para el cálculo de proyección se basará en la demanda actual y la satisfacción, datos tomados de la encuesta.

Tabla 37:
Oferta proyectada

Año	Demanda Proyectada	Satisfacción	Oferta Proyectada
2019	9.049.740	0,7454	6.745.676
2020	9.190.916	0,7454	6.850.909
2021	9.334.294	0,7454	6.957.783
2022	9.479.909	0,7454	7.066.324
2023	9.627.796	0,7454	7.176.559
2024	9.777.989	0,7454	7.288.513

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

3.03 Demanda

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que están disponibles en el mercado para que los consumidores puedan adquirirlos, en esta ocasión el producto será el edulcorante a base de la miel de penco.

3.03.01 Demanda histórica

No se conoce los datos reales de este producto por tal motivo no se puede calcular este ítem, ya que si se lo realiza se estaría cometiendo deshonestidad académica, al implementar datos erróneos, existen estudios realizados referente a los beneficios de la miel, pero no enfocados en la creación de un edulcorante.

3.03.02 Demanda actual

Hace referencia al volumen de bienes que requiere el consumidor en una zona específica y en un momento determinado, para hallar el valor es necesario tomar los datos arrojados por la encuesta que se la realizo anteriormente.

Tabla 38:
Demanda Actual

Resultados arrojados por la encuesta	
Población de la parroquia	53137
Total de encuestas	381
Aceptación porcentual	95,80%
Frecuencia porcentual	54.36%
Precio establecido	\$2.00 – \$3.00
Tasa de Crecimiento	1.0156
Satisfacción	74,54%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

➤ Aceptación

Tabla 39:
Aceptación del producto

Población	Aceptación	Aceptación Total
53137	0,958	50905

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

➤ Frecuencia

Tabla 40:
Frecuencia de consumo

Aceptación total	% Frecuencia	Resultado	Tiempo	Demanda actual
50905	0,4908	22984	360	8'274.240
50905	0,2283	11622	52	604.344
50905	0,1181	6012	24	144.288
50905	0,0656	2239	12	26.868
Total demanda actual				9'049.740

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

➤ Precio Promedio

Tabla 41:
Precio Promedio

Rango promedio	Dividido para 2	Precio promedio
\$2,00 + \$3,00	/ 2	\$2,50

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El precio fue estipulado gracias a la encuesta, ya que en este reflejo el precio promedio de cuanto se gasta por la adquisición de un edulcorante que existe en el mercado, por lo cual el precio sería de \$2.50 en el interior vendría la cantidad de 80-85 pastillas de edulcorate

3.03.03 Demanda proyectada

Realizar una proyección como lo es la de la demanda es importante para saber si el estudio que se va realizando tiene posibilidades de crecimiento con el pasar de los años, es así que se podrá conocer los datos e ingresar con seguridad al mercado con el producto que en este caso es la del edulcorante a base de la miel de penco.

Tabla 42:
Demanda proyectada

Año	Demanda Actual	Tasa de Crecimiento Poblacional	Demanda Proyectada
2019	9.049.740		9.049.740
2020	9.049.740	1,0156	9.190.916
2021	9.190.916	1,0156	9.334.294
2022	9.334.294	1,0156	9.479.909
2023	9.479.909	1,0156	9.627.796
2024	9.627.796	1,0156	9.777.989

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

3.04 Balance Oferta – Demanda

Se realiza un balance de la oferta y la demanda para determinar la demanda insatisfecha la cual muestra que existe un porcentaje de personas que consumen el producto, pero no se sienten conforme con la oferta del mercado actual, abriendo una oportunidad para que este producto pueda satisfacer las necesidades de los consumidores.

3.04.01 Balance actual

Tabla 43:
Balance actual

Año	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
2019	9.049.740	6.745.676	2.304.064

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

La demanda insatisfecha es calculada de acuerdo a la diferencia de la demanda y la oferta actual, la cual refleja el porcentaje de personas que no se sienten satisfechas con el producto actual del mercado y a las cuales se tratará de satisfacer, dando como resultado 2.304.064 personas.

3.03.01 Balance proyectado

Tabla 44:
Balance proyectado

Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2019	9.049.740	6.745.676	2.304.064
2020	9.190.916	6.850.909	2.340.007
2021	9.334.294	6.957.783	2.376.511
2022	9.479.909	7.066.324	2.413.585
2023	9.627.796	7.176.559	2.451.237
2024	9.777.989	7.288.513	2.489.476

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

CAPÍTULO IV

4. Estudio técnico

Permitirá observar la capacidad de la microempresa, esta se elabora después de terminar el capítulo III, esta permite identificar la demanda que queremos cubrir y sale a partir de la demanda insatisfecha, en la cual se verifica los equipos necesarios y los materiales a utilizar para la función de la misma, utilizando los mejores recursos para luego dar paso al análisis financiero.

4.01 Tamaño del proyecto

Hace referencia a la capacidad con la que contara la microempresa para poner en marcha la producción del producto, en donde se toma en cuenta la capacidad de producción durante un lapso de tiempo, el proyecto contara con 3 empleados los cuales serán suficientes para lograr la mayor cantidad de productos.

Tabla 45:
Tamaño del proyecto

Número de trabajadores	Cargo
1	Administrador
1	Operario
1	Vendedor

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

4.01.01 Capacidad instalada

Hace referencia a la capacidad de las instalaciones con la que cuenta la empresa para producir una cierta cantidad de productos en relación a la cantidad de recursos que se tuviese, indicando cuantas cantidades debe producir, pero con un supuesto que todos mis recursos son ilimitados.

La cantidad de empleados con los que se maneja la microempresa serán dos empleados en una jornada de 8 horas, dando con un total de 960 minutos diarios con los que contarán los empleados para realizar la mayor cantidad de productos en un día.

Tabla 46:
Actividades de Capacidad Instalada

Proceso	Tiempo/min
Traslado del producto	2
Cocción del producto	210
Enfriamiento	90
Caramelizarían	2
Moldeado	5
Empaquetado	2
Etiqueta	3
Almacenamiento	5
Total =	319

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 47:
Capacidad Instalada

Tipo	Cantidad
Diaria	90
Semanal	450
Mensual	1800
Anual	21600

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

4.01.02 Capacidad óptima

La capacidad óptima es la cantidad de productos que se elaboraran en ciertos tiempos, tomando en cuenta la capacidad instalada calculada anteriormente se la descontaran los mermas que no son más que tiempos muertos en el proceso de producción, así se tendrá un aproximado más real de lo que se va a producir.

Tabla 48:
Capacidad Óptima

Capacidad Instalada	Mermas %	Mermas	Capacidad Óptima
21600	20% Personal	4320	15120
	10% Maquinaria	2160	

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

4.02 Localización

Es la ubicación demográfica en donde la empresa se situará para comenzar con sus labores de comercialización, por lo cual el manejo del estudio debe ser de manera muy profesional y justa ya que este será el aliado para lograr el objetivo de las ventas que se propongo la empresa.

4.02.01 Macro localización

Es importante tener en cuenta que la macro localización va a ser el lugar en donde el establecimiento se ubicará, la cual estará situada en el sector Sureste del Distrito Metropolitano de Quito, parroquia Conocoto.

Tabla 49:
Macro localización

Detalle	
País	Ecuador
Región	Sierra
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Ciudad	Quito
Parroquia	Conocoto

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

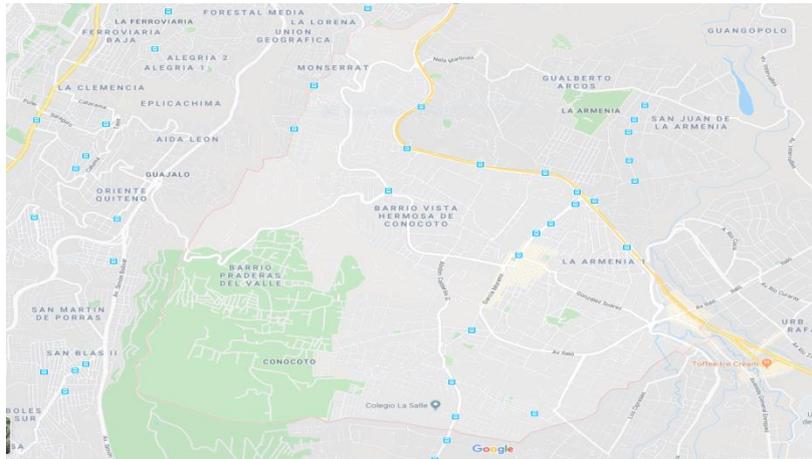


Figura 29: Mapa Macro localización

Fuente: Google Maps

Elaborado: Brayan Tito

4.02.02 Micro localización

La micro localización hace referencia a una parte más pequeña el cual puede llegar a ser un barrio o una zona en donde el proyecto se llevará a cabo, desde este punto de vista la microempresa estará ubicada en el Sur Este de Quito en la parroquia Conocoto.

Las calles Pedro Bruning y Eugenio Espejo cuentan con variables que benefician al proyecto, es un lugar donde constantemente circulan las personas los cuales podrían ser futuros clientes.

Tabla 50:
Micro localización

Detalle	
Cantón	Quito
Parroquia	Conocoto
Calle Principal	Pedro Bruning
Calle Secundaria	Eugenio Espejo

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito



Figura 30: Mapa Micro localización

Fuente: Google Maps

Elaborado: Brayan Tito

4.02.03 Localización óptima

La localización óptima hace referencia al lugar estratégico en donde deberá situarse la empresa ya sea para reducir los costos o para lograr crear una imagen masiva del producto que se está ofertando, de esta manera se logrará obtener una rentabilidad aceptada para la empresa.

Los dos lugares en donde sería la posible ubicación será en la parroquia de Conocoto, pero con diferentes localizaciones, la primera alternativa estará ubicada en la calle: Pedro Bruning y Eugenio Espejo y la segunda alternativa se situará en Av.: García Moreno y Polit Lasso.

**Tabla 51:
Localización óptima**

Factores Relevantes	Ponderación	1: Alternativa		2: Alternativa	
		Calificación	Total	Calificación	Total
Costo de Arriendo	0,20	4	0,80	3	0,60
Tamaño	0,15	3	0,45	3	0,45
Afluencia	0,10	2	0,20	4	0,40
Seguridad del sector	0,14	2	0,28	3	0,42
Facilidad de llegada	0,16	3	0,48	4	0,64
Vol. De Competidores	0,10	3	0,30	3	0,30
Zonas de parking	0,15	3	0,45	3	0,45
TOTAL	1,00	20	2,95	23	3,25

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Una vez realizado el análisis de ponderación de factores se puede identificar que la mejor alternativa es la 1 es decir Av.: Pedro Bruning y Eugenio Espejo, se toman dos factores con más ponderación que vendrían a ser el costo y la accesibilidad ya que el costo es el mejor que la otra alternativa puesto que con un costo más barato optimizamos recursos y además es accesible asegurando la llegada de los clientes.

4.03 Ingeniería del producto y/o servicio

La ingeniería del producto es esencial desde que se propone la instalación hasta el funcionamiento de la empresa, por lo cual el proceso, la compra de los equipos ayudara a determinar la distribución óptima y posteriormente define el modelo de la organización y la estructura que va a tener la planta.

4.03.01 Definición de bienes y/o servicios

4.03.01.01 Bien

El producto de la microempresa está dirigido a todas las personas para satisfacer sus necesidades, teniendo en constancia los beneficios que oferta la planta.

DulcMish's será el encargado de producir y comercializar un edulcorante a base de la miel de penco, la cual para que sea reconocida será expendida de manera gratuita pequeñas degustaciones para que el cliente pruebe su sabor y tenga conocimiento de los beneficios que esta le puede entregar, abriendo oportunidades nuevas en el mercado para que el cliente cuente con una extensa gama de alternativas.

4.03.02 Distribución de la planta

La distribución ayudara a que las operaciones se las realice de manera más rápida y eficientemente es así que cada empresa es la responsable de distribuir tomando en cuenta

las funciones con las que cuente cada área, de esta manera se tendrá una optimización de recursos.

4.03.02.01 Matriz SLP

La matriz SLP es una herramienta muy utilizada, puesto que se maneja con códigos indicando que tan necesario es mantener una zona cerca de otra, esto ayudara a plantear la distribución de la planta, mediante esta metodología elegiremos la mejor distribución para la microempresa.

Tabla 52:
Orden de proximidad

Letra	Orden de Proximidad
A	Absolutamente Necesario
E	Especialmente
I	Importante
O	Poco deseable
U	Indeseable
X	Innecesario

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

Tabla 53:
Razón de Proximidad

Números	Razón
1	Por Proceso
2	Por higiene
3	Por Ruido
4	Por Conveniencia

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

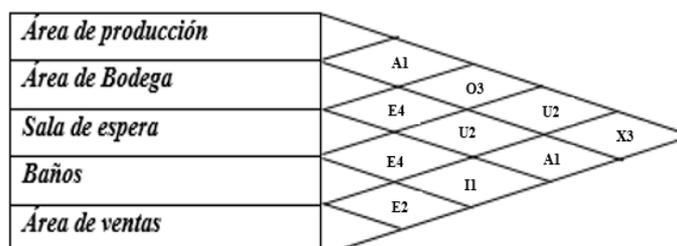


Figura 31: Matriz SLP
Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

4.03.02.02 Plano

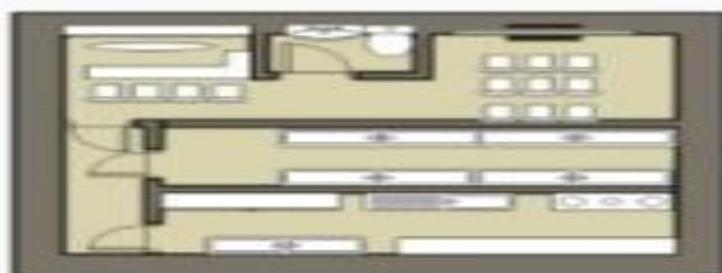


Figura 32: Plano

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 54:
Dimensiones del Plano

Áreas	Dimensiones	Medidas Totales
Área Producción	3,5m * 4,5m	15,75m ²
Área Bodega	2,5m * 4,5m	11,25 m ²
Sala de Espera	3,0m * 2,2m	6,60 m ²
Baño	1,5m * 1,5m	2,25m ²
Área Ventas	3,0m * 2,2m	6,60 m ²
Total		93,53m²

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Las dimensiones con las que contara el local en donde se ubicara la empresa DulcMish's será de tamaño pequeño, puesto que es una empresa nueva en el mercado, conforme vaya aumentando la aceptación del producto la empresa tomara decisiones de ampliación.

4.03.03 Proceso productivo

Todo el proceso por el cual va a pasar el producto va a ser realizado por la microempresa y su comercialización de igual manera y será de forma directa ya que los posibles compradores llegarán al local y lo adquirirán, al no ser una microempresa reconocida no se va tener por el momento quien ayude a la venta de este producto en una zona de mayor afluencia.

4.03.03.01 Diagrama de Flujo

Es una herramienta que muestra el proceso de forma secuencial de los pasos que se deben seguir para que el producto sea desarrollado o distribuido ofreciendo así un bien terminado de buena calidad, para lo cual será necesaria la utilización de conectores gráficos los cuales crearan un flujo grama. DulcMish's se manejará con el método ANSI para el desarrollo del diagrama de flujo, la cual está representado de forma vertical.

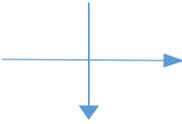
Símbolo	Significado
	Inicio o fin
	Actividad
	Decisión o Alternativa
	Documento
	Conector
	Archivo

Figura 33: Diagrama de flujo
Fuente: Investigación Propia
Elaborado: Brayan Tito

4.03.03.01.01 Actividad de producción

Tabla 55:
Actividades de Producción

N.	Descripción de actividades:
1	Colocar el chaguarmisque en un recipiente
2	Cocinarlo hasta convertirlo en miel
3	Preparar los moldes
4	Colocar la miel en el molde
5	Dejarlo en reposo para el enfriamiento
6	Desmolde
7	Empaquetado

Fuente: Investigación Propia

Elaborado: Brayan Tito

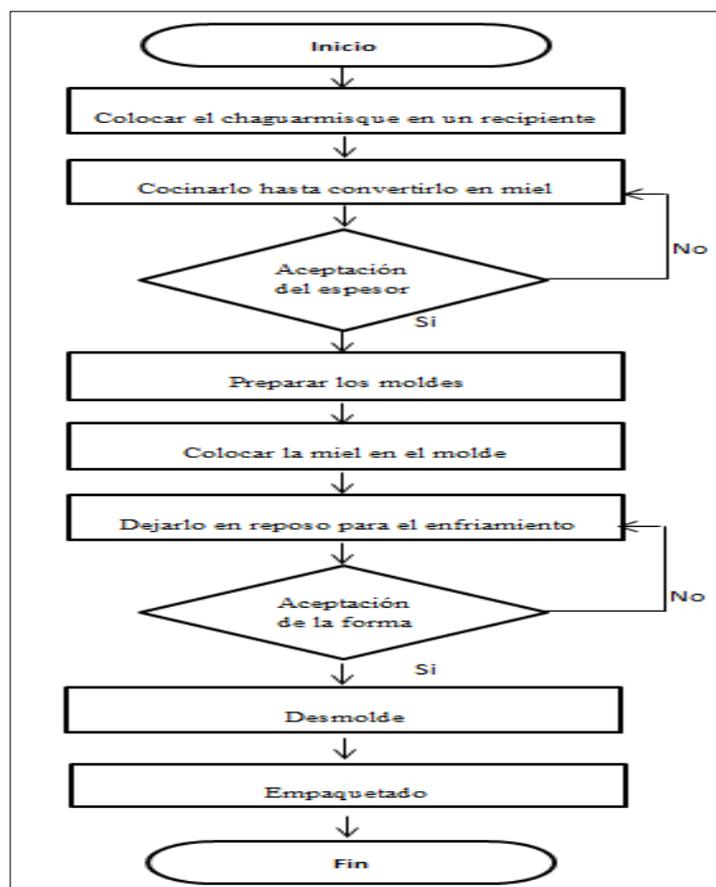


Figura 34: Diagrama de flujo de la empresa

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

4.03.04 Equipos

Los equipos son todos los bienes físicos ya sean dispositivos o maquinarias que la empresa tendrá para continuar con sus operaciones productivas y/o administrativas, a continuación, se detallaran los equipos que la microempresa DulcMish's ocupara para comenzar con su producción.

Tabla 56:
Activos Fijos

MAQUINARIA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN			
	Unidades	Precio Unitario	Valor total
Cocina Industrial	1	\$330,00	\$330,00
Mesa inoxidable	2	\$120,00	\$240,00
Utensilios			\$200,00
SUBTOTAL			\$770,00
MUEBLES Y ENSERES			
	Unidades	Precio Unitario	Valor total
Escritorio	1	\$85,00	\$85,00
Sillas	6	\$12,00	\$72,00
Mostrador	2	\$120,00	\$240,00
Archivo	1	\$95,00	\$95,00
SUBTOTAL			\$492,00
EQUIPO DE OFICINA			
	Unidades	Precio Unitario	Valor total
Teléfono de escritorio	1	\$45,00	\$45,00
SUBTOTAL			\$45,00
EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
	Unidades	Precio Unitario	Valor total
Computadora de mesa	1	\$410,00	\$410,00
Impresora	1	\$250,00	\$250,00
Impresora Térmica Usb/facturas	1	\$45,00	\$45,00
SUBTOTAL			\$705,00
TOTAL EN ACTIVOS			\$2.012,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

CAPÍTULO V

5.0 Estudio financiero

El análisis del estudio financiero es importante cuando se decide iniciar las operaciones de un proyecto nuevo, esta sirve para determinar la capacidad de la empresa, determinando si resulta rentable y viable con el paso del tiempo ya que estas dos resultan estar íntimamente ligadas.

Este estudio financiero facilitara conocer los escenarios en los que se situara la microempresa DulcMish´s es decir se analizara el capital invertido, los ingresos, los costos, gastos y los riesgos que podría enfrentar etc. Demostrando de esta manera el avance que sufre la microempresa.

5.01 Ingresos

5.01.01 Ingresos operacionales

Es el ingreso de efectivo que se da mediante la actividad que realiza la empresa a lo largo de su vida en el mercado.

Esta microempresa contara con la actividad de vender un edulcorante a base de la miel de penco, por lo que es importante el cálculo de las ventas anuales hasta el periodo 2025 siendo este la fecha de vida del proyecto.

Tabla 57:
Ingresos operacionales

Concepto	Valor
Capacidad Optima/ Frasco x 90u.	15120
Precio de Venta Unitario Frasco x 90u.	\$3,00
Total ingresos Anuales	\$45.360,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 58:
Precio Venta Público

Concepto	Valor
Materia Prima Directa	\$0,33
Mano de Obra Directa	\$0,42
Costos Indirectos de Fabricación	\$0,67
Costo unitario final (Frasco x 90u)	\$1,42
Margen de Utilidad 111%	\$1,58
PVP Frasco de 90 Unidades	\$3,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

La venta del producto para el público será de \$3 dólares, valor calculado por los costos unitarios al momento de producir el edulcorante y sumado un margen de utilidad de un 111%, generando por cada envase una ganancia de \$1,58, siendo una ganancia que beneficia de gran manera a la microempresa.

Tabla 59:
Proyección de Ingresos

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	15120	15426,94	15740,10	16059,63	16385,64

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.01.02 Ingresos no operacionales

Los ingresos no operacionales son entradas de dinero que no tienen nada que ver con la actividad principal de la empresa, siendo estos generados por actividades diferentes del objetivo principal.

5.02 Costos

Son todos los desembolsos que se realizan ya sea para la adquisición de un bien o un servicio, con el objetivo de generar beneficios; Para esta microempresa serán todos los

egresos que sean necesarios para poder obtener el producto ya terminado con el fin de recibir beneficios monetarios.

5.02.01 Costos Directos

Se definen como costos directos a los desembolsos de dinero que sean destinados para la producción del producto final de la empresa, en este proceso los costos directos vendrían a ser todos los que se relacionen con la producción del edulcorante.

Tabla 60:
Materia Prima Directa

Descripción	Producción Mensual	Costo Mensual	Producción Anual	Costo Anual
Materia Prima Directa	1260 Frascos x 90u	\$300,00	15120 Frascos x 90u	\$4.989,60
Mano de Obra Directa		\$527,93		\$6.335,20
Total		\$827,93		\$11.324,80

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis

Se evidencia que de la materia prima y mano de obra directa de la microempresa DulcMish's genera costos anuales de \$ 11.324,80 con una producción de 15120 unidades en los cuales \$ 4.989,60 en materia prima y \$6.681,29 en mano de obra, en esta ya viene incluido el gasto sueldo del operario de producción.

Tabla 61:
Materia Prima Directa

Concepto	Cantidad Total	Cantidad Unitaria	Costo Unitario	Cantidad por frasco	Producción mensual 1260	Producción anual 15120
Chaguarmisque	6000g	0,74g	\$ 0,0037	\$ 0,33	\$ 415,80	\$ 4.989,60
Total			\$ 0,0037	\$ 0,33	\$ 415,80	\$ 4.989,60

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 62:
Mano de Obra Directa

Trabajador	Sueldo Mensual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Aporte al IESS Patronal	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
Operario 1	\$400,00	\$33,33	\$33,33	\$16,67	\$44,60	\$0,00	\$527,93	\$6.335,20

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.02.02 Costos Indirectos

Los costos indirectos son todos los egresos que realiza la empresa para que el producto se puede realizar, pero esta no se ve afectada en el producto final; Para la microempresa DulcMish's los costos serán: Servicios básicos, gas, stickers, tarjetas y los envases en los que se comercializara.

Tabla 63:
Costos Indirectos de Fabricación

Concepto	Producción anual (15120 Frascos x 90u)
Servicios básicos	\$ 300,00
Gas Industrial	\$ 156,00
Stickers	\$1.922,40
Tarjetas (4000)	\$ 144,00
Envase	\$7.560,00
Total CIF	\$10.082,40

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 64:
Desglose de Servicios Básicos

Concepto	Distribución Servicios Básicos		%	Área Producción	
	Valor Mensual	Valor Anual		Valor Mensual	Valor Anual
Agua Potable	\$20,00	\$240,00	50%	\$10,00	\$120,00
Luz Electrica	\$30,00	\$360,00	50%	\$15,00	\$180,00
Teléfono	\$25,00	\$300,00			
Internet	\$20,00	\$240,00			
Total			100%	\$25,00	\$300,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.03 Gastos

5.03.01 Gasto administrativo

El gasto administrativo abarca todas las cuentas para que la microempresa pueda desarrollar las actividades de la manera correcta como lo son: gasto sueldos, suministro de aseo, oficina, servicios básicos, arriendo etc.

Tabla 65:
Gastos Administrativos

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Gasto Sueldos	\$527,93	\$6.335,16
Suministros de Aseo	\$10,33	\$124,00
Suministros de Oficina	\$ 2,91	\$ 34,95
Servicios Básicos	\$35,00	\$420,00
Arriendo	\$200,00	\$2.400,00
Total	\$776,18	\$9.314,11

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Los gastos administrativos ascienden a \$ 9.314,11, siendo este un valor alto debido a que el sueldo salario es el rubro más alto teniendo en cuenta que solo se cuenta con un solo administrador y los demás rubros vendrían a ser parte básica del departamento de administración.

Tabla 66:
Gasto Sueldos

Trabajador	Sueldo Mensual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Aporte IESS Patronal	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
Administrador	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$16,67	\$ 44,60	\$ 0,00	\$ 527,93	\$6.335,16
Total	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 33,33	\$16,67	\$ 44,60	\$ 0,00	\$ 527,93	\$6.335,16

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 67:
Suministros de Aseo

Concepto	Cantidad	Costo	Costo	Costo
	Anual	Unitario	Mensual	Anual
Escobas	12	\$1,50	\$1,50	\$18,00
Recogedores	4	\$1,00	\$0,33	\$4,00
Trapeadores	12	\$2,00	\$2,00	\$24,00
Desinfectantes	12	\$3,50	\$3,50	\$42,00
Ambientadores	12	\$3,00	\$3,00	\$36,00
Total		\$11,00	\$10,33	\$124,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 68:
Suministros de Oficina

Concepto	Cantidad	Costo	Costo	Costos
	Anual	Unitario	Mensual	Anual
Resma de papel	3	\$3,00	\$0,75	\$9,00
Papel para facturas	4	\$3,00	\$1,00	\$12,00
Lápices	12	\$0,35	\$0,35	\$4,20
Esferos	12	\$0,40	\$0,40	\$4,80
Borradores	3	\$0,25	\$0,06	\$0,75
Grapadora	2	\$1,30	\$0,22	\$2,60
Grapas	2	\$0,80	\$0,13	\$1,60
Total		\$9,10	\$2,91	\$34,95

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 69:
Servicios Básicos

Concepto	Distribución Servicios Básicos			Área Administración	
	Valor	Valor	%	Valor	Valor
	Mensual	Anual		Mensual	Anual
Agua Potable	\$20,00	\$240,00	25%	\$5,00	\$60,00
Luz Eléctrica	\$30,00	\$360,00	25%	\$7,50	\$90,00
Teléfono Fijo	\$25,00	\$300,00	50%	\$12,50	\$150,00
Internet	\$20,00	\$240,00	50%	\$10,00	\$120,00
Total			100%	\$35,00	\$420,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.03.02 Gasto de ventas

El gasto de venta son todas las salidas de dinero para que el producto o servicio se pueda dar a conocer y comercializar en el mercado, en esta abarca: publicidad, servicios

básicos, salarios, gastos de viaje entre otros; Los gastos de venta que va asumir

DulcMish's son las 3 cuentas básicas que se detallan a continuación:

Tabla 70:
Gasto de Ventas

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Gasto Sueldos	\$527,93	\$6.335,16
Servicios Básicos	\$ 35,00	\$420,00
Publicidad	\$120,00	\$240,00
Total	\$682,93	\$6.995,16

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Los gastos de venta anual de la microempresa DulcMish's ascienden a \$6.995,16 aquí también se incluye el sueldo del vendedor con el que va a contar para que el producto pueda salir al mercado y ser promocionado.

Tabla 71:
Gasto Sueldos

Trabajador	Sueldo Mensual	Décimo Tercer Sueldo	Décimo Cuarto Sueldo	Vacaciones	Aporte al IESS Patronal	Fondos de Reserva	Total Mensual	Total Anual
Vendedor	\$400,00	\$33,33	\$33,33	\$16,67	\$44,60	\$0,00	\$527,93	\$6.335,16

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 72:
Servicios Básicos

Concepto	Distribución Servicios Básicos		%	Área Ventas	
	Valor Mensual	Valor Anual		Valor Mensual	Valor Anual
Agua Potable	\$20,00	\$240,00	25%	\$5,00	\$60,00
Luz Eléctrica	\$30,00	\$360,00	25%	\$7,50	\$90,00
Teléfono Fijo	\$25,00	\$300,00	50%	\$12,50	\$150,00
Internet	\$20,00	\$240,00	50%	\$10,00	\$120,00
Total			100%	\$35,00	\$420,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.03.03 Costos Fijos y Variables

5.03.03.01 Costos Fijos

Son todos los costos en los que incurre la empresa para que las actividades se puedan realizar de manera eficaz, la característica principal es que el valor no depende del volumen de producción

5.03.03.02 Costos Variables

Son los valores que la empresa debe desembolsar para las actividades en este caso para la producción y está dependerá de la cantidad de productos que se elaboren en un periodo de tiempo.

Tabla 73:
Costos Fijos y Variables

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Fijos					
Gastos administrativos	\$ 9.314,11	\$ 9.456,62	\$ 9.601,30	\$ 9.748,20	\$ 9.897,35
Depreciaciones	\$ 365,70	\$ 365,70	\$ 365,70	\$ 130,70	\$ 130,70
Amortización de la inversión Nominal	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
Total costos fijos	\$ 9.859,81	\$ 10.002,32	\$ 10.147,00	\$ 10.058,90	\$ 10.208,05
Costos Variables					
Costos de producción	\$ 21.407,20	\$ 21.734,73	\$ 22.067,27	\$ 22.404,90	\$ 22.747,70
Gastos de ventas	\$ 6.995,16	\$ 7.102,19	\$ 7.210,85	\$ 7.321,18	\$ 7.433,19
Gastos financieros	\$ 1.604,40	\$ 884,68			
Total costos variables	\$ 30.006,76	\$ 29.721,60	\$ 29.278,12	\$ 29.726,08	\$ 30.180,89
Total costos anuales	\$ 20.146,95	\$ 19.719,28	\$ 19.131,12	\$ 19.667,17	\$ 19.972,84

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04 Inversiones

Las inversiones son aquellos gastos que se los utiliza para traer elementos de producción ya sean materiales para la elaboración como la adquisición de equipos y maquinarias las cuales son importantes para una empresa industrial y dar comienzo a la producción del producto.

Para todo proyecto que se desea realizar es necesaria la implementación de una inversión, como bien se sabe no solo son volúmenes de capital, sino que también hace referencia a los equipos y maquinarias, terrenos etc. Todos estos son relevantes al momento que la empresa comience con sus actividades.

5.04.01 Inversión Fija

5.04.01.01 Activos Fijos

No depreciables: Estas inversiones están arraigadas con los bienes inmuebles que son los terrenos los cuales no pierden valor con el pasar del tiempo, si no que más bien poseen plusvalía.

Depreciables: Estas inversiones son los bienes muebles que con el pasar del tiempo comienza a disminuir el valor que se tenía desde un comienzo conocido como depreciación.

Tabla 74:
Activos Fijos

Concepto	Valor	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor en Libros
Maquinaria, Equipo y Utensilios de producción	\$770,00	10	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$385,00
Muebles y Enseres	\$492,00	10	\$49,20	\$49,20	\$49,20	\$49,20	\$49,20	\$246,00
Equipos de Oficina	\$ 45,00	10	\$ 4,50	\$ 4,50	\$ 4,50	\$4,50	\$4,50	\$22,50
Equipo de Computación	\$705,00	3	\$ 235,00	\$235,00	\$235,00			\$0,00
Total	\$2012,00		\$365,70	\$365,70	\$365,70	\$130,70	\$130,70	\$653,50

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04.02 Activos Nominales

Los activos nominales son un desembolso de efectivo, el cual es utilizado para la constitución de la empresa o los gastos que enfrentara para poder desarrollar un estudio

del proyecto, a pesar de ser un gasto se sitúa en los activos puesto que esta pagado, pero no se lo utiliza aún.

La microempresa DulcMish's ha sido constituida por dos rubros los cuales ya fueron pagados, por tal motivo se determinó un primer gasto que fue de constitución de \$800 y un gasto adicional vendría a ser los gastos al momento de realizar el estudio de factibilidad.

Tabla 75:
Activos Nominales

Activos Nominales	Valores
Gastos de constitución	\$800,00
Gastos de Estudio de Factibilidad	\$100,00
Total	\$900,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04.03 Capital de trabajo

Es la inversión que necesita la empresa para que pueda mantenerse a flote los días después de haber comenzado con sus actividades y no tenga la acogida esperada lo cual son regularmente 90 días, en otras palabras, es una reserva que se tendrá que tener para los gastos que se aproximen.

La microempresa DulcMish's necesitara una inversión de \$ 9489,10 para solventar los gastos de los 3 meses, esperando que después de este tiempo los números estén a favor de la microempresa y así lograr tener una recuperación en un periodo no muy largo.

Tabla 76:
Capital de trabajo

Descripción	1 Mes	2 Mes	3 Mes	TOTAL
Costo de Ventas				
Costo producción mensual	\$1.783,93	\$1.783,93	\$1.783,93	\$5.351,79
Gastos Administrativos				
Gastos Sueldos	\$527,93	\$527,93	\$527,93	\$1.583,79
Arriendo	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$600,00
Servicios Básicos	\$35,00	\$35,00	\$35,00	\$105,00
Suministros de Oficina	\$2,91	\$2,91	\$2,91	\$8,73
Suministros de Aseo y Limpieza	\$10,33	\$10,33	\$10,33	\$30,99
Gastos de Ventas				
Gasto Sueldo	\$527,93	\$527,93	\$527,93	\$1.583,79
Servicios Básicos	\$35,00	\$35,00	\$35,00	\$105,00
Publicidad	\$120,00	0	0	\$120,00
TOTAL	\$3.243,04	\$3.123,03	\$3.123,03	\$9.489,10

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04.04 Fuentes de financiamiento y uso de fondos

Las fuentes de financiamiento hacen referencia a las entidades bancarias que ofertan servicios de préstamos de dinero sea cual sea el uso que se le dé, gracias a ello se logra obtener un fondo para comenzar con las actividades que la empresa se planteó determinando si el uso del dinero fue el correcto viéndose reflejado en la rentabilidad que se logre.

La microempresa DulcMish's a pesar de contar con un capital propio no logra abastecer los pagos de los gastos que implica mantener las actividades tanto nominales como los activos fijos, para lo cual se ve en la necesidad de solicitar un financiamiento de \$ 7.000.

Tabla 77:**Fuente de financiamiento**

Concepto	Uso de fondos	Recursos Propios	Recursos Financiados
Inversiones en Activos Fijos			
Maquinaria, Equipo y Utensilios de Producción	\$ 770,00	\$ -	\$ 770,00
Muebles y Enseres	\$ 492,00	\$ 307,50	\$ 184,50
Equipo de Computación	\$ 705,00	\$ 11,29	\$ 693,71
Equipo de Oficina	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ -
Total	\$ 2.012,00	\$ 363,79	\$ 1.648,21
Activos Diferidos			
Gasto de Constitución	\$ 800,00	\$ 800,00	\$ -
Estudio de Factibilidad	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ -
Total	\$ 900,00	\$ 900,00	\$ -
Capital de trabajo			
Costo producción mensual	\$ 5.351,79		\$ 5.351,79
Gasto Administración			
Gasto Sueldos	\$ 1.583,79	\$ 1.583,79	\$ -
Suministros de aseo y de limpieza	\$ 30,99	\$ 30,99	\$ -
Suministros de oficina	\$ 8,73	\$ 8,73	\$ -
Servicios Básicos	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ -
Arriendo	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ -
Gasto Ventas			
Gasto Sueldo	\$ 1.583,79	\$ 1.583,79	\$ -
Servicios Básicos	\$ 105,00	\$ 105,00	\$ -
Publicidad	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ -
Total capital de trabajo	\$ 9.489,09	\$ 4.137,30	\$ 5.351,79
Total de Inversión	\$ 12.401,09	\$ 5.401,09	\$ 7.000,00
Participación	100%	44%	56%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 78:**Fuente de financiamiento Participación**

Fuente	Aporte	Participación
Recursos Propios	\$ 5.401,09	44%
Deuda	\$ 7.000,00	56%
Total	\$ 12.401,09	100%

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04.05 Amortización del financiamiento

La amortización es una cantidad que se plantea con la entidad financiera para el pago de un prestado, existen dos métodos para el cálculo, en este caso se utilizara el método francés, esta pose cuota fija la cual beneficia a la microempresa ya que es nueva en el

mercado, para lo cual se acudió al banco del Pichincha un monto de \$7000 a una tasa del 22,92% en un periodo de 24 meses, utilizando el método francés.

Tabla 79:
Amortización del Financiamiento

Periodo	Saldo Inicial	Interés	Cuota	Amortización	Saldo Final
0	-	-	-	-	\$ 7.000,00
1	\$ 7.000,00	\$ 1.604,40	\$ 4.744,54	\$ 3.140,14	\$ 3.859,86
2	\$ 3.859,86	\$ 884,68	\$ 4.744,54	\$ 3.859,86	\$ 0,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04.06 Depreciaciones

Las depreciaciones es la pérdida del valor de un bien ya sea material o inmaterial, el motivo de la disminución del valor se debe al desgaste por el uso que se le ha venido dando con el paso del tiempo.

Tabla 80:
Depreciaciones

Concepto	Valor	Vida Útil	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria, Equipo y Utensilios de producción	\$770,00	10	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$77,00	\$77,00
Muebles y Enseres	\$492,00	10	\$49,20	\$49,20	\$49,20	\$49,20	\$49,20
Equipos de Oficina	\$45,00	10	\$4,50	\$4,50	\$4,50	\$4,50	\$4,50
Equipo de Computación	\$705,00	3	\$235,00	\$235,00	\$235,00		
Total			\$365,70	\$365,70	\$365,70	\$130,70	\$130,70

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04.07 Estado de situación inicial

Todos los estados financieros que se manejan en la empresa tienen un fin, la de proporcionar información útil para dar paso a la toma de decisiones por los directivos de

la empresa, uno de estos es el estado de situación inicial la que muestra con que va a contar la empresa al momento de comenzar sus operaciones.

Tabla 81:
Estado de Situación Inicial

MICROEMPRESA DULCMISH'S		
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERO INICIAL AL 1 DE ENERO DEL 2020		
ACTIVOS		
Activo Corriente		\$9.489,10
Caja-Bancos	\$9.489,10	
Activo no Corriente		\$2.012,00
Maquinaria, Equipo y Utensilios de Producción	\$770,00	
Muebles y Enceres	\$492,00	
Equipo de Computación	\$705,00	
Equipo de Oficina	\$45,00	
Otros Activos		\$900,00
Gasto de Constitución	\$800,00	
Estudio de Factibilidad	\$100,00	
TOTAL ACTIVOS		<u>\$12.401,10</u>
PASIVOS		
Pasivos no Corrientes		\$7.000,00
Préstamo Bancario por pagar	\$ 7.000,00	
PATRIMONIO		\$ 5.401,09
Capital	\$ 5.401,09	
TOTAL PASIVO MÁS PATRIMONIO		<u>\$12.401,09</u>

Gerente

Contador

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

La microempresa DulcMish's comenzara con sus operaciones con un total de activo de \$12401,1, el pasivo constara de \$7000 los cuales son debido al préstamo requerido, y el patrimonio con la que constara es de \$ 5401,09 siendo este el capital propio con el que cuenta la microempresa.

5.04.08 Estado de resultados

El estado de resultados es el que demuestra si existe una utilidad o pérdida en el ejercicio económico que se esté realizando con base a los egresos e ingresos que generan las empresas, en este estado se puede evidenciar como va aumentando o disminuyendo su rendimiento con el paso del tiempo.

Para la microempresa DulcMish´s se ha detectado los rubros que conforman a esta, y se puede evidenciar que al final del periodo se obtiene una utilidad de \$6124,73, siendo este un valor favorable para la microempresa, la misma muestra que al invertir se va a obtener una utilidad en el presente y en sus proyecciones.

Tabla 82:
Estado de Resultados

MICROEMPRESA "DULCMISH'S"					
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS					
CUENTAS	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas	\$ 45.360,00	\$ 46.054,01	\$ 46.758,63	\$ 47.474,04	\$ 48.200,39
(-) Costo de producción	\$ 21.407,20	\$ 21.734,73	\$ 22.067,27	\$ 22.404,90	\$ 22.747,70
(=)Utilidad bruta	\$ 23.952,80	\$ 24.319,28	\$ 24.691,36	\$ 25.069,14	\$ 25.452,70
(-)Gastos administrativos	\$ 9.314,11	\$ 9.456,62	\$ 9.601,30	\$ 9.748,20	\$ 9.897,35
(-)Gastos de venta	\$ 6.995,16	\$ 7.102,19	\$ 7.210,85	\$ 7.321,18	\$ 7.433,19
(-) Depreciaciones	\$ 365,70	\$ 365,70	\$ 365,70	\$ 130,70	\$ 130,70
(-) Amortizaciones	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
(=)Utilidad operacional	\$ 7.097,83	\$ 7.214,78	\$ 7.333,51	\$ 7.689,06	\$ 7.811,46
Gastos financieros	\$ 1.604,40	\$ 884,68			
(=)Utilidad A.P.T	\$ 5.493,43	\$ 6.330,10	\$ 7.333,51	\$ 7.689,06	\$ 7.811,46
15% Participación trabajadores	\$ 824,01	\$ 949,51	\$ 1.100,03	\$ 1.153,36	\$ 1.171,72
(=) Utilidad antes del impuesto a la renta	\$ 4.669,42	\$ 5.380,58	\$ 6.233,48	\$ 6.535,70	\$ 6.639,74
Impuesto a la renta	\$ 1.027,27	\$ 1.183,73	\$ 1.371,37	\$ 1.437,85	\$ 1.460,74
(=)Utilidad neta	\$ 3.642,14	\$ 4.196,85	\$ 4.862,12	\$ 5.097,85	\$ 5.179,00

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.04.09 Flujo de caja

Son todas las entradas y salidas de dinero neto del capital de la compañía en un periodo determinado, aquí se determinan los dos tipos: flujo de caja del inversionista que abarca con recursos propios y el flujo de caja del proyecto en donde todo el capital es financiado con recursos propios.

Tabla 83:
Flujo de caja

MICROEMPRESA " DULCMISH'S"						
FLUJO DE CAJA						
DEL 2019 AL 2024						
CUENTAS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad operacional		\$ 7.097,83	\$ 7.214,78	\$ 7.333,51	\$ 7.689,06	\$ 7.811,46
Depreciaciones		\$ 365,70	\$ 365,70	\$ 365,70	\$ 130,70	\$ 130,70
Amortizaciones		\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00	\$ 180,00
15% Participación trabajadores		\$ 824,01	\$ 949,51	\$ 1.100,03	\$ 1.153,36	\$ 1.171,72
Impuesto a la renta		\$ 1.027,27	\$ 1.183,73	\$ 1.371,37	\$ 1.437,85	\$ 1.460,74
Flujo de efectivo operacional		\$ 5.792,24	\$ 5.627,23	\$ 5.407,82	\$ 5.408,55	\$ 5.489,70
Inversión activos fijos	\$ -2.012,00					
Inventario activo nominal	\$ -900,00					
Inversión capital de trabajo	\$ -9.489,10					
Recuperación capital de trabajo						\$ 9.489,10
Valor de Salvamento						\$ 428,63
Flujo de caja del proyecto	\$ -12.401,10	\$ 5.792,24	\$ 5.627,23	\$ 5.407,82	\$ 5.408,55	\$ 15.407,43
Préstamo	\$ 7.000,00					
Gastos financieros		\$ 1.604,40	\$ 884,68	\$ -	\$ -	\$ -
Devolución del préstamo		\$ 3.140,14	\$ 3.859,86	\$ -	\$ -	\$ -
Flujo de caja del inversionista	\$ -5.401,10	\$ 1.047,70	\$ 882,69	\$ 5.407,82	\$ 5.408,55	\$ 15.407,43

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.05 Evaluación financiera

Es la determinación del estudio del flujo de caja y el riesgo que esta posee para poder comprobar el tiempo retorno de la inversión y saber si va a dar resultado o no la creación de la microempresa.

5.05.01 Tasa de descuento

Esta tasa nos ayuda a traer el dinero a valores actuales para poder conocer cuánto vale ahora el dinero en una fecha próxima o futura, por lo cual se utiliza la TMAR, en la cual se necesita 3 indicadores: inflación promedio, tasa riesgo país y la prima de riesgo las cuales se detallan a continuación:

Tabla 84:
TMAR

ELEMENTO	PORCENTAJE
Inflación promedio	1,65%
Tasa riesgo país	7,10%
Prima de riesgo	4%
TOTAL	12,75%

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

5.05.02 WACC

Esta es utilizada como una tasa de descuento para valorar una empresa, o proyectos de inversión como es el caso, de manera que utiliza los flujos de caja esperados para el cálculo de la misma.

Tabla 85:
WACC

Tasa	Desarrollo
$WACC = Kd(1 - T) \frac{D}{A} + Ke \frac{Pt}{A}$	
$WACC = 0,2292(1 - 0,337) \frac{7000}{14.169,38} + 0,1275 \frac{7.169,38}{14.169,38}$	
$WACC = 13,96$	

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

5.05.03 VAN

El van nos refleja la ganancia absoluta a partir de la inversión que se aporta para la creación y las operaciones del proyecto, en el cual para saber si es viable llevar a cabo las

operaciones se debe tener en cuenta que el valor resultante del cálculo debe ser mayor a 0.

Tabla 86:
VAN

VAN=	- I	+	$\frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1}$	+	$\frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2}$	+	$\frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3}$	+	$\frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4}$	+	$\frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5}$
VAN=	-12.401,09	+	$\frac{1.047,70}{1,1396}$	+	$\frac{882,69}{1,2987}$	+	$\frac{5.407,82}{1,4800}$	+	$\frac{5.408,55}{1,6866}$	+	$\frac{15.407,43}{1,922}$
VAN=	-12.401,09	+	919,36	+	679,67	+	3.653,97	+	3.206,78	+	8.016,35
VAN=	-12.401,09	+	16.476,13								
VAN=	4.075,04										

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Una vez recuperada la inversión se puede observar que se obtiene una ganancia de \$4.075,04, siendo este un resultado óptimo ya que está por encima del 0, demostrando que si es viable que la microempresa DulcMish's continúe en el mercado con sus operaciones de producción.

5.05.04 TIR

La TIR es una tasa la cual mide el rendimiento del proyecto, y la rentabilidad de una inversión, por lo cual para conseguir el cálculo se necesita dos tasas una menor y otra mayor, por lo cual se utiliza la tasa del WACC y adicional se necesita un VAN negativo para poder calcular.

Tabla 87:
VAN Negativo

TIR=	- I	+	$\frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1}$	+	$\frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2}$	+	$\frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3}$	+	$\frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4}$	+	$\frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5}$
TIR=	-9.489,09	+	$\frac{1.047,70}{1,35}$	+	$\frac{882,69}{1,8225}$	+	$\frac{5.407,82}{2,4604}$	+	$\frac{5.408,55}{3,3215}$	+	$\frac{15.407,43}{4,4840}$
TIR=	-9.489,09	+	776,08	+	484,33	+	2.197,96	+	1.628,34	+	3.436,06
TIR=	-9.489,09	+	8.522,78								
TIR=	-966,31										

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 88:
TIR

$$TIR = \% < +(\% > -\% <) + \frac{VAN +}{(VAN+) - (VAN-)}$$

$$TIR = 0,1396 + (0,35 - 0,1396) + \frac{4075,04}{4075,04 - (-966,31)}$$

$$TIR = 1,15$$

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Después de haber encontrado un valor negativo del VAN, se puede dar paso al cálculo posterior para encontrar la tasa interna de retorno, en este caso el valor arrojado es del 1,15 que en porcentaje sería 115%, demostrando que el retorno de la inversión es mucho más alto que la tasa de oportunidad.

5.05.05 PRI (Periodo de recuperación de la inversión)

Es el tiempo requerido para que la empresa recupere su inversión inicial en un proyecto, calculando a partir de las entradas de efectivo, por lo cual se analizará en que tiempo la microempresa DulcMish` s recuperara su inversión inicial y cuánto tiempo le resta para generar utilidad.

Tabla 89:
Periodo de recuperación de la inversión

Periodo	FLUJOS	FLUJO	
		DESCONTADO	ACUMULADO
0	\$ -5.401,10	\$ -5.401,10	\$ -5.401,10
1	\$ 1.047,70	\$ 919,36	\$ -4.481,74
2	\$ 882,69	\$ 679,67	\$ -3.802,06
3	\$ 5.407,82	\$ 3.653,97	\$ -148,10
4	\$ 5.408,55	\$ 3.206,78	\$ 3.058,68
5	\$15.407,43	\$ 8.016,35	\$ 11.075,03

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Tabla 90:
Periodo de Recuperación de la inversión

PRI =	Año del ultimo flujo acumulado Negativo	+	Ultimo flujo acumulado negativo ----- Siguiete flujo descontado
PRI =	3	+	\$ 148,10 ----- \$ 3.206,78
PRI =	3,05		

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Se puede apreciar el periodo de recuperación de la inversión será en 3 años y 1 mes, este es el tiempo necesario que debe pasar para poder recuperar lo que se invirtió y desde ahí, el año y 11 meses restantes será el tiempo en donde se verá reflejada la ganancia para la microempresa DulcMish's.

5.05.06 RCB (Relación costo / beneficio)

La relación costo beneficio muestra que por cada dólar cuanto es el valor que se recupera, en la microempresa por cada dólar vendido se recupera el dólar y queda una ganancia de 0,33 centavos demostrando que la empresa tiene esperanzas de seguir a flote en el mercado.

Tabla 91:
Relación Costo /Beneficio

RCB =	- I	+	$\frac{\text{FNE 1}}{(1+i)^1}$	+	$\frac{\text{FNE 2}}{(1+i)^2}$	+	$\frac{\text{FNE 3}}{(1+i)^3}$	+	$\frac{\text{FNE 4}}{(1+i)^4}$	+	$\frac{\text{FNE 5}}{(1+i)^5}$
RCB =	12.401,09	+	$\frac{1.047,70}{1,1396}$	+	$\frac{882,69}{1,2987}$	+	$\frac{5.407,82}{1,4800}$	+	$\frac{5.408,55}{1,6866}$	+	$\frac{15.407,43}{1,922}$
RCB =	12.401,09	+	\$ 919,36	+	\$ 679,67	+	\$ 3.653,97	+	\$ 3.206,78	+	\$ 8.016,35
RCB =	12.401,09	/	\$ 16.476,13								
RCB =	\$ 1,33										

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.05.07 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio hace referencia al nivel de las ventas en donde los costos fijos y costos variables se cubren a su totalidad, por ende, su utilidad será de 0 en donde la empresa no está ganando, pero tampoco sufre de pérdidas, y la continuidad del proyecto será indiferente.

Tabla 92:
Punto de equilibrio

Pe =	$\frac{\text{CFT}}{1 - (\text{CVT}/\text{VT})}$
Pe =	$\frac{9859,81}{1 - (30006,76/45360)}$
Pe =	\$ 29.130,00
Pe =	9710 ud

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

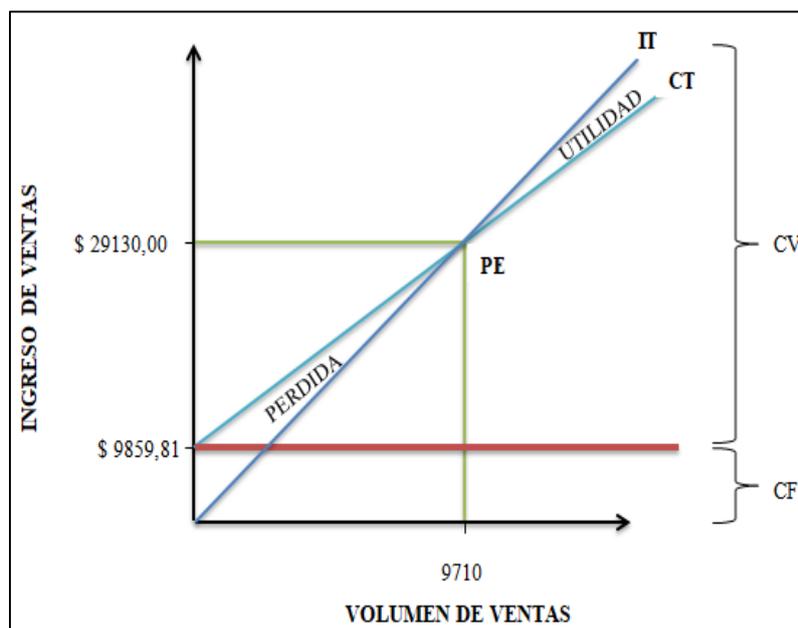


Figura 35: Punto de equilibrio

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

5.06 Análisis de indicadores financieros

5.06.01 ROA

El rendimiento sobre activos calcula la rentabilidad que tienen los activos para generar valor por ellos mismo, el valor se verá afectado dependiendo de la administración a cargo, mientras más alto sea el porcentaje del ROA significará que se está aprovechando al máximo los recursos físicos.

Tabla 93:
Rendimiento Sobre los Activos

INDICADOR	=	DETALLE
ROA	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$
ROA	=	$\frac{\$ 3.642,14}{\$ 12.401,09}$
ROA	=	0,3

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Como se puede analizar después del cálculo del Rendimiento sobre Activos, se puede afirmar que, por cada dólar invertido en activos, se estará generando \$0,30 ctvs. reflejando que los activos de la microempresa DulcMish's generan una buena rentabilidad ellos mismos.

5.06.02 ROE

Este es un indicador es el más relevante de entre los demás puesto que además de reflejar la ganancia que tendrán los accionistas, refleja cual sería la mejor opción para invertir el capital, si se lo utiliza para crear el proyecto o depositarlo en una entidad financiera a largo plazo.

Tabla 94:
ROE

INDICADOR		DETALLE
ROE	=	Utilidad Neta
		Ventas
ROE	=	\$ 3.642,14
		\$ 4.669,42
ROE	=	0,8

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Para poder determinar si el valor arrojado del indicador es aceptable para la empresa, se lo compara con la tasa pasiva que se maneja en la república del Ecuador, en este caso el porcentaje es de 80% es decir que por cada dólar se obtiene una ganancia de 0,80 centavos, siendo este un valor mayor a la tasa pasiva alentando seguir con el proyecto.

5.06.03 Margen Bruto

El margen bruto es la diferencia entre el precio del producto con el costo del mismo este indicador financiero es útil en un proyecto de inversión ya que se sabrá con cuanto está dinero contará la empresa para poder cubrir los gastos operativos y los impuestos de ley.

Tabla 95:

Margen Bruto

INDICADOR		DETALLE
MB	=	<u>Utilidad Bruta</u> Ventas
MB	=	<u>\$ 23.952,80</u> \$ 45.360,00
MB	=	<u>0,50</u>

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Como se podrá evidenciar la microempresa DulcMish's está generando una utilidad de 0,5 ctvs. por cada dólar invertido, es decir la utilidad que genera es del 50% siendo un porcentaje considerable para afrontar los gastos y obtener utilidad al final del periodo.

5.06.04 Margen operativo

Este indicador muestra el porcentaje con el que se contará después de haber devengado los gastos reflejando si el proyecto será lucrativo o no, aquí no tiene nada que ver si es financiado o no.

Tabla 96:
Margen operativo

INDICADOR		DETALLE
MO	=	Utilidad Operativa Ventas
MO	=	\$ 7.097,83 \$ 45.360,00
MO	=	0,2

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

El porcentaje con el que contara la microempresa es del 20% es decir que por cada dólar invertido se obtiene 0,20 ctvs. Con este porcentaje será con lo que contara para cubrir los gastos financieros y los impuestos, y aun así es suficiente para repartir la utilidad a sus socios.

5.06.05 Margen neto

El margen neto es el valor excedente que queda al final de todo el proceso financiero, en donde se verá reflejada la ganancia que queda para ser repartida de entre todos los socios o dueños de la empresa.

Tabla 97:
Margen Neto

INDICADOR		DETALLE
MN	=	Utilidad Neta Ventas
MN	=	\$ 3.642,14 \$ 45.360,00
MN	=	0,1

Fuente: Brayan Tito

Elaborado: Brayan Tito

Análisis:

Al final de todo el proceso financiero se obtiene una utilidad del 10% es decir que por cada dólar que se invertido la microempresa DulcMish's generó una ganancia de 0,10 centavos, siendo este el valor que será repartidos a todos los socios de la empresa.

CAPÍTULO VI

6. Análisis de impactos

El análisis de los impactos es el siguiente paso que se debe dar en donde se analizarán los 3 impactos fundamentales para cualquier proyecto, el estudio de los impactos es importante para saber cómo afecta el negocio que se va a crear con el país, con la cultura, con el ambiente etc.

6.01 Impacto ambiental

En primer lugar, la localización de la microempresa DulcMish's estará situada en la parroquia de Conocoto en donde la obtención de los servicios básicos y todos los recursos necesarios para comenzar con las operaciones son fáciles de adquirir y por ende no se necesita de alguna máquina para obtener algún recurso básico.

La microempresa tiene como finalidad la elaboración del edulcorante a base de la miel de penco, pero siempre con la idea de no afectar al medio ambiente por lo cual todo el proceso que se realizara será de forma natural y no se utilizara ningún químico que altere el producto ayudando así el cuidado del medio ambiente.

El envase que se utilizará para comercializar el producto será en un frasco de vidrio de tamaño mediano, por la razón que puede ser reutilizable para otro tipo de producto, evitando así contaminar el suelo, además de cumplirá al pie de la letra las normativas municipales con responsabilidad.

6.02 Impacto económico

El impacto económico se verá reflejado con la aceptación que tenga el producto, es importante tener en cuenta que la microempresa estará situada en un lugar concurrido junto a otros negocios con giros diferentes, por lo cual no solo beneficiara a uno sino a todos los demás negocios

Además de generar utilidades que benefician a la microempresa, ayudarán al país a incrementar sus ingresos puesto que a mayores ganancias mayores serán los intereses que se deben pagar, ayudando de esta manera a los sectores más vulnerables, mejorando la economía y aportando al aumento del PIB.

6.03 Impacto productivo

La microempresa DulcMish's ofrece un producto de origen natural por consecuencia tanto la materia prima como los recursos que se utilizan en el proceso son de origen nacional, el crecimiento del penco se da en la parte de la sierra ecuatoriana de forma silvestre y no será necesario exportar la planta para la extracción de la miel.

En general lo que se buscará será explotar todos los recursos tanto plantas como materiales del país para incrementar la producción y mejorarla, es así que la mano de obra será ecuatoriana, generando de esta manera más empleos y disminuyendo la tasa de desempleo

6.04 Impacto Social

El impacto social vendrá determinado con la aceptación que tenga el producto, ya que si las ventas alcanzan puntos altos demostraría que abrir sucursales en otras partes del país sería una buena opción, al ofrecer un producto natural y que brinda beneficios más saludables para la población.

De esta manera la importancia de abrir nuevas sucursales es ayudar a disminuir el desempleo que existe en el país, además de esto beneficiara a otros sectores los cuales participaran como proveedores de materiales para la producción, si todos se unen a crecer será más fácil el desarrollo del país.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y recomendaciones

7.01 Conclusiones

Una vez realizado los estudios pertinentes se afirma que la implementación de una microempresa dedicada a la elaboración de un edulcorante a base de miel de penco es factible puesto que el sector consumidor de azúcar está en aumento representando una oportunidad para su crecimiento en los años siguientes.

Es recomendable y necesario que se realice un estudio de las variables macroeconómicas conociendo de esta manera el comportamiento del país, ya que estas además del capital serán las que definirán el rumbo de la empresa determinando el entorno en el que se va a encontrar la microempresa DulcMish's.

Gracias al estudio de mercado elaborado se pudo evidenciar que en el sector si existen clientes potenciales para la microempresa, dando así lugar a que las operaciones de la misma se puedan llevar a cabo, ofreciendo un producto de calidad con un sabor único que incita a ser consumido y el posicionamiento en el sector no será tan largo.

En el estudio financiero se llegó al desenlace que la inversión será de \$12.401,09 con una recuperación de 3 años y un mes, en el tiempo que resta se verá reflejada la ganancia para la microempresa DulcMish's, los indicadores restantes muestran una relación positiva evidenciando de esta manera que el proyecto contara con una rentabilidad admisible.

El punto de equilibrio óptimo para que la microempresa DulcMish's no obtenga pérdidas en el desarrollo de sus operaciones tendrá que producir 9710 unidades, pero la repercusión de esta será que la utilidad al final del periodo será igual a 0, por lo cual la continuidad del proyecto será indiferente.

7.02 Recomendaciones

Una vez concluido con el estudio se obtienen datos positivos por lo cual se recomienda que la microempresa DulcMish's lleve a cabo sus operaciones ya que posee una aceptación del mercado aceptable, beneficiando tanto al dueño de la empresa como a la sociedad al brindar un producto con calidad, sano y beneficioso para el consumo diario.

Hay que tener en cuenta que para dar comienzo con las actividades de la microempresa se debe llevar un correcto manejo en todo lo correspondiente a lo que son permisos como el RUC, patente etc. De esta manera no existirá impedimento alguno para seguir con el crecimiento de la empresa.

Crear estrategias optimistas con los proveedores para obtener descuentos especiales al momento de adquirir la materia prima, pero sin arriesgar la calidad del producto, de igual manera se deberá manejar un plan de marketing que incite a que crezca el consumo del edulcorante a base de la miel de penco.

Un punto clave es mantener a los empleados de la microempresa DulcMish's capacitados de manera constante es así que se contara con un personal más eficiente, a raíz de esto se generaran mejores técnicas para el desarrollo del producto, abaratando los costos de producción y así obtener mayores ganancias.

La mejor manera para que crezca la microempresa es generar un alza en los volúmenes de producción, motivo por el cual se comenzara a ampliar el negocio de manera nacional abarcando más clientes, aumentando las utilidades al igual que ayudara a mejorar el desarrollo del país.

Bibliografía

- Banco Central del Ecuador. (2019). Inflación. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php/component/k2/item/156-preguntas-frecuentes-banco-central-del-ecuador>
- bnamericas. (15 de 03 de 2020). Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social . Obtenido de <https://www.bnamericas.com/es/perfil-empresa/instituto-ecuatoriano-de-seguridad-social>
- Bonifaz, G. (13 de 09 de 2018). Antecedentes .*Misky Huarmy*. Obtenido de <http://www.mishkyhuarmy.com/?tag=penco>
- Daruma. (07 de 26 de 2017). *Gestión Operativa*. Obtenido de <https://www.darumasoftware.com/blog/gestion-calidad/gestion-operativa-y-su-importancia/>
- Enciclopedia economica. (24 de 11 de 2019). Análisis Situacional. Obtenido de (<https://enciclopediaeconomica.com/analisis-situacional/>).
- Estudio de Mercado. (05 de 01 de 2020). Estudio de Mercado. Obtenido de https://www.estudiosdemercado.org/que_es_un_estudio_de_mercado.html
- Galan, J. S. (08 de 12 de 2019). Pib Percapita. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/renta-pib-per-capita.html>
- Hikal, W. (2010). Factor Social. Recuperado de *Criminología psicoanalítica, conductual y del desarrollo* (pág. 58). México: Organización Funvic.
- INEC. (2016). Causas de muerte . Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Poblacion_y_Demografia/Nacimientos_Defunciones/2016/Presentacion_Nacimientos_y_Defunciones_2016.pdf
- INEC. (2019). Poblacion Economicamente Activa. Obtenido de <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/?s=desempleo#>
- Jéssica, M. G. (19 de 09 de 2015). Ambiente Externo. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/el-ambiente-externo-de-las-organizaciones/>
- Servicio de Rentas Internas SRI. (2019). Servicios de Rentas Internas Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/que-es-el-sri>
- Sevilla, A. (15 de 02 de 2020). PIB. *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/producto-interior-bruto-pib.html>

ANEXOS

**Anexo 1:
Producto Terminado**



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

**Anexo 2:
Producto Muestra**



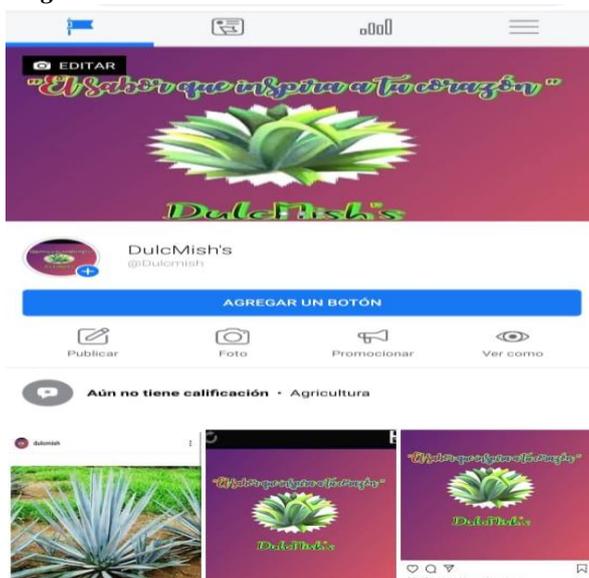
Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

**Anexo 3:
Página de Instagram**



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

**Anexo 4:
Página de Facebook**



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

**Anexo 5:
Tarjeta de Presentación**



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

**Anexo 6:
Logotipo**



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

*Anexo 7:
Nombre de la empresa*



Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

*Anexo 8:
Manual de funciones*

	<p>Manual de Cargos</p>
<p>Cargo:</p>	
<p>Filiación:</p>	
<p>Requisitos Mínimos</p>	
<p>Formación:</p>	
<p>Experiencia:</p>	
<p>Funciones Básicas</p>	

Fuente: Brayan Tito
Elaborado: Brayan Tito

URKUND

Urkund Analysis Result

Analysed Document: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD BRAYAN TITO.docx (D67957899)
Submitted: 4/11/2020 5:44:00 PM
Submitted By: israelamjs@gmail.com
Significance: 8 %

Sources included in the report:

TESIS ISRAEL TITO.docx (D67837372)

Instances where selected sources appear:

1

Iog. Gabriela Legña.



23-07-2020.

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA									
BITACORA PARA EL CONTROL DE PROYECTOS DE TITULACIÓN									
NOMBRE TUTOR:		LEGNA PROAÑO DIANA GABRIELA							
NOMBRE ESTUDIANTE:		TITO ARMIJOS BRAYAN ISRAEL							
CARRERA:		ADMINISTRACION BANCARIA Y FINANCIERA							
TEMA DE TITULACIÓN:		ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020							
IMPRESIÓN REPORTE:		Quito, 20 de julio del 2020 10:06:16							
TIPO REPORTE:		ACUMULATIVO							
ESTADO FINAL/OBSERVACION:		PROYECTO ACTIVO / NO GRADUADO /							
MODALIDAD:		INCUBADORA EMPRESARIAL				PERIODO:		OCT 2019_MAR 2020	
NO.	CODIGO	FECHA TUTORIA	TIPO ASESORIA	HORA INICIO	TEMA TRATADO	HORA FIN	HORAS	OBSERVACION	ESTADO SC
1	205167	2019-11-18	INSITU	2019-11-18 19:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-11-18 20:00:00	1.00	INDUCCIÓN INICIAL Y DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO A REALIZAR	PROCESADO
2	205185	2019-11-19	AUTONOMA	2019-11-19 13:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-11-19 20:00:00	7.00	DESARROLLO DEL TEMA	PROCESADO
3	205171	2019-11-25	INSITU	2019-11-25 19:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-11-25 20:00:00	1.00	CORRECCIÓN DEL TRABAJO REALIZADO Y EXPLICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES A CONSIDERAR EN LOS ANTECEDENTES	PROCESADO
4	205186	2019-11-27	AUTONOMA	2019-11-27 13:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-11-27 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
5	205172	2019-11-26	INSITU	2019-11-26 18:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-11-26 19:00:00	1.00	REVISIÓN DE LAS CORRECCIONES REALIZADAS Y DESCRIPCIÓN DE LOS DETALLES DEL AMBIENTE EXTERNO	PROCESADO
6	208014	2019-11-28	AUTONOMA	2019-11-28 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-11-28 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
					ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL			VERIFICACION DE LOS CAMBIOS REALIZADOS Y EXPLICACION DE LOS ASPECTOS	

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020

7	207959	2019-12-02	INSITU	2019-12-02 19:00:00		2019-12-02 20:00:00	1.00	A CONSIDERAR DENTRO DEL ENTORNO LOCAL	PROCESADO
8	208016	2019-12-04	AUTONOMA	2019-12-04 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-12-04 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
9	207960	2019-12-03	INSITU	2019-12-03 18:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-12-03 19:00:00	1.00	COMPROBACION DE LOS CAMBIOS EFECTUADOS Y PUNTOS A CONSIDERAR PARA REALIZAR UN ANALISIS INTERNO	PROCESADO
10	207961	2019-12-09	INSITU	2019-12-09 19:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-12-09 20:00:00	1.00	REVISION DE LAS TAREAS ENVIADAS Y DESCRIPCION DE LOS PUNTOS A CONSIDERAR DENTRO DEL DIAGNOSTICO DE LA SITUACION ACTUAL OBJETO DEL TRABAJO	PROCESADO
11	208018	2019-12-05	AUTONOMA	2019-12-05 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-12-05 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
12	208019	2019-12-11	AUTONOMA	2019-12-11 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-12-11 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
13	207963	2019-12-10	INSITU	2019-12-10 18:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-12-10 19:00:00	1.00	REVISION DE LAS CORRECCIONES ENVIADAS Y EXPLICACION SOBRE LAS NECESIDADES, GUSTOS, PREFERENCIAS, HABITOS DE CONSUMO Y DEMAS CARACTERISTICAS DE LOS CONSUMIDORES	PROCESADO
14	207965	2019-12-16	INSITU	2019-12-16 19:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-12-16 20:00:00	1.00	VERIFICACION DE LAS CORRECCIONES REALIZADAS Y DESCRIPCION DE LOS FACTORES A CONSIDERAR DENTRO DE LA OFERTA DE SERVICIOS	PROCESADO
15	208021	2019-12-12	AUTONOMA	2019-12-12 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-12-12 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
16	208023	2019-12-18	AUTONOMA	2019-12-18 13:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-12-18 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
17	207967	2019-12-17	INSITU	2019-12-17 18:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-12-17 19:00:00	1.00	COMPROBACION DE LOS CAMBIOS REALIZADOS Y DETALLES A CONSIDERAR DENTRO DE LOS PRODUCTOS SUSTITUTOS	PROCESADO
					ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL			COMPROBACION DE LOS CAMBIOS REALIZADOS Y PUNTOS A CONSIDERAR EN LA DEMANDA	

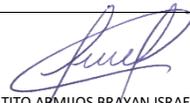
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020

18	207971	2019-12-23	INSITU	2019-12-23 19:00:00	CONSUMIDOR	2019-12-23 20:00:00	1.00	DEL SERVICIO VIA SKYPE	PROCESADO
19	208024	2019-12-19	AUTONOMA	2019-12-19 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-12-19 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
20	208029	2019-12-26	AUTONOMA	2019-12-26 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-12-26 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
21	207973	2019-12-24	INSITU	2019-12-24 18:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-12-24 19:00:00	1.00	REVISION DE LAS CORRECCIONES REALIZADAS Y DESCRIBIR LAS ACTIVIDADES PARA CONOCER LA OFERTA Y DEMANDA INSATISFECHA Y PODER ESTABLECER LA DEMANDA PROYECTADA VIA SKYPE	PROCESADO
22	207975	2019-12-30	INSITU	2019-12-30 18:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-12-30 19:00:00	1.00	VERIFICACION DE LOS CAMBIOS REALIZADOS Y PUNTOS A CONSIDERAR A FIN DE ESTABLECER EL TAMAÑO DEL PROYECTO VIA SKYPE	PROCESADO
23	208030	2019-12-31	AUTONOMA	2019-12-31 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-12-31 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
24	208032	2019-12-27	AUTONOMA	2019-12-27 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-12-27 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
25	207977	2020-01-06	INSITU	2020-01-06 19:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2020-01-06 20:00:00	1.00	CONSTATAION DE LAS CORRECCIONES Y DETALLE DE LAS ACTIVIDADES A REALIZAR A FIN DE ESTABLECER EL LUGAR QUE OFRECE LOS MEJORES BENEFICIOS PARA EL PROYECTO	PROCESADO
26	207986	2020-01-13	INSITU	2020-01-13 19:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2020-01-13 20:00:00	1.00	CONSTATAION DE LAS CORRECCIONES Y DETALLE DE LAS ACTIVIDADES A REALIZAR A FIN DE ESTABLECER EL LUGAR QUE OFRECE LOS MEJORES BENEFICIOS PARA EL PROYECTO	PROCESADO
27	208033	2020-01-07	AUTONOMA	2020-01-07 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2020-01-07 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
28	208034	2020-01-08	AUTONOMA	2020-01-08 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2020-01-08 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
29	207987	2020-01-14	INSITU	2020-01-14 18:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2020-01-14 19:00:00	1.00	REVISION DE LAS CORRECCIONES REALIZADAS Y EXPLICACION DE LAS ACTIVIDADES DENTRO DE LA INGENIERIA DEL PRODUCTO	PROCESADO
30	207988	2020-01-20	INSITU	2020-01-20 19:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2020-01-20 20:00:00	1.00	REVISION DE LAS CORRECCIONES REALIZADAS Y EXPLICACION DE LAS ACTIVIDADES DENTRO DE LA INGENIERIA DEL PRODUCTO	PROCESADO
31	208035	2020-01-15	AUTONOMA	2020-01-15 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2020-01-15 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
32	208036	2020-01-16	AUTONOMA	2020-01-16 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2020-01-16 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020

33	207990	2020-01-21	INSITU	2020-01-21 18:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2020-01-21 19:00:00	1.00	VERIFICACION DE LOS CAMBIOS REALIZADOS Y DETALLE DE LAS ACTIVIDADES QUE ME PERMITAN CLASIFICAR LOS INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	PROCESADO
34	207992	2020-01-24	INSITU	2020-01-24 17:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2020-01-24 18:00:00	1.00	VERIFICACION DE LOS CAMBIOS REALIZADOS Y DETALLE DE LAS ACTIVIDADES QUE ME PERMITAN CLASIFICAR LOS INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	PROCESADO
35	208037	2020-01-22	AUTONOMA	2020-01-22 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2020-01-22 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
36	208038	2020-01-23	AUTONOMA	2020-01-23 13:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2020-01-23 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
37	207994	2020-01-27	INSITU	2020-01-27 19:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2020-01-27 20:00:00	1.00	CONSTATAION DE LOS CAMBIOS SOLICITADOS Y EXPLICACION DE LAS TAREAS QUE PERMITAN DETERMINAR UNA INVERSION CORRECTA	PROCESADO
38	207995	2020-01-28	INSITU	2020-01-28 18:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2020-01-28 19:00:00	1.00	CONSTATAION DE LOS CAMBIOS SOLICITADOS Y EXPLICACION DE LAS TAREAS QUE PERMITAN DETERMINAR UNA INVERSION CORRECTA	PROCESADO
39	208039	2020-01-28	AUTONOMA	2020-01-28 13:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2020-01-28 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
40	208040	2020-01-29	AUTONOMA	2020-01-29 13:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2020-01-29 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
41	213005	2020-01-31	INSITU	2020-01-31 17:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2020-01-31 18:00:00	1.00	REVISION DE LOS CAMBIOS SOLICITADOS Y ACTIVIDADES A REALIZAR DENTRO DE LA EVALUACION DEL PROYECTO	PROCESADO
42	213007	2020-02-03	INSITU	2020-02-03 19:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2020-02-03 20:00:00	1.00	REVISION DE LOS CAMBIOS SOLICITADOS Y ACTIVIDADES A REALIZAR DENTRO DE LA EVALUACION DEL PROYECTO	PROCESADO
43	213008	2020-02-01	AUTONOMA	2020-02-01 13:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2020-02-01 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
44	213010	2020-02-02	AUTONOMA	2020-02-02 13:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2020-02-02 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
45	212992	2020-02-04	INSITU	2020-02-04 18:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2020-02-04 18:30:00	0.50	COMPROBACION DE LAS CORRECCIONES Y EXPLICACION DE LAS ACTIVIDADES PARA IDENTIFICAR, EVALUAR Y DESCRIBIR EL IMPACTO AMBIENTAL QUE PRODUCIRA EL PROYECTO	PROCESADO
46	213039	2020-02-05	AUTONOMA	2020-02-05 13:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2020-02-05 16:30:00	3.50	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
47	213015	2020-02-04	INSITU	2020-02-04 18:30:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2020-02-04 19:00:00	0.50	VERIFICACION DE LOS CAMBIOS PROPUESTOS Y DETERMINACION DE LAS ACTIVIDADES SUSCEPTIBLES DE GENERAR EL IMPACTO ECONOMICO	PROCESADO
48	213040	2020-02-05	AUTONOMA	2020-02-05 16:30:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2020-02-05 20:00:00	3.50	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
49	213016	2020-02-10	INSITU	2020-02-10 18:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2020-02-10 19:00:00	1.00	COMPROBACION DE LAS CORRECCIONES Y DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES CONTEMPLADAS EN EL IMPACTO PRODUCTIVO DEL PROYECTO	PROCESADO
50	213041	2020-02-12	AUTONOMA	2020-02-12 13:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2020-02-12 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO
51	213017	2020-02-11	INSITU	2020-02-11 19:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2020-02-11 20:00:00	1.00	REVISION DE LOS CAMBIOS PROPUESTOS Y TAREAS PARA DETERMINAR EL IMPACTO SOCIAL QUE TENDRA EL PROYECTO	PROCESADO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020

52	213042	2020-02-13	AUTONOMA	2020-02-13 13:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2020-02-13 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
53	213018	2020-02-17	INSITU	2020-02-17 18:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2020-02-17 18:30:00	0.50	VERIFICACION DE LOS CAMBIOS PROPUESTOS Y DETERMINACION DE LAS ACTIVIDADES SUSCEPTIBLES DE GENERAR EL IMPACTO ECONOMICO	PROCESADO	
54	213043	2020-02-19	AUTONOMA	2020-02-19 13:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2020-02-19 16:30:00	3.50	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
55	213019	2020-02-17	INSITU	2020-02-17 18:30:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2020-02-17 19:00:00	0.50	COMPROBACION DE LAS CORRECCIONES Y DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES CONTEMPLADAS EN EL IMPACTO PRODUCTIVO DEL PROYECTO	PROCESADO	
56	213044	2020-02-19	AUTONOMA	2020-02-19 16:30:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2020-02-19 20:00:00	3.50	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
57	213020	2020-02-18	INSITU	2020-02-18 19:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2020-02-18 19:30:00	0.50	REVISION DE LOS CAMBIOS PROPUESTOS Y TAREAS PARA DETERMINAR EL IMPACTO SOCIAL QUE TENDRA EL PROYECTO	PROCESADO	
58	213045	2020-02-20	AUTONOMA	2020-02-20 13:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2020-02-20 16:30:00	3.50	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
59	213022	2020-02-18	INSITU	2020-02-18 19:30:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2020-02-18 20:00:00	0.50	REVISION DE LOS CAMBIOS PROPUESTOS Y TAREAS PARA DETERMINAR EL IMPACTO SOCIAL QUE TENDRA EL PROYECTO	PROCESADO	
60	213046	2020-02-20	AUTONOMA	2020-02-20 16:30:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2020-02-20 20:00:00	3.50	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
61	213025	2020-03-02	INSITU	2020-03-02 18:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2020-03-02 19:00:00	1.00	VERIFICACION DE LOS CAMBIOS PROPUESTOS Y DETERMINACION DE LAS ACTIVIDADES SUSCEPTIBLES DE GENERAR EL IMPACTO ECONOMICO	PROCESADO	
62	213047	2020-03-04	AUTONOMA	2020-03-04 13:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2020-03-04 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
63	213028	2020-03-03	INSITU	2020-03-03 19:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2020-03-03 20:00:00	1.00	COMPROBACION DE LAS CORRECCIONES Y DESCRIPCION DE LAS ACTIVIDADES CONTEMPLADAS EN EL IMPACTO PRODUCTIVO DEL PROYECTO	PROCESADO	
64	213048	2020-03-05	AUTONOMA	2020-03-05 13:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2020-03-05 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
65	213030	2020-03-09	INSITU	2020-03-09 18:00:00	INFORME FINAL DE TUTOR / INFORME FINAL	2020-03-09 19:00:00	1.00	REVISION DE LOS CAMBIOS PROPUESTOS Y TAREAS PARA DETERMINAR EL IMPACTO SOCIAL QUE TENDRA EL PROYECTO	PROCESADO	
66	213049	2020-03-10	AUTONOMA	2020-03-10 13:00:00	INFORME FINAL DE TUTOR / INFORME FINAL	2020-03-10 20:00:00	7.00	CORRECCIONES ENVIADAS Y DESARROLLO DEL SIGUIENTE TEMA	PROCESADO	
TOTAL HORAS							240			
										
LEGÑA PROANO DIANA GABRIELA TUTOR			TITO ARMIÑOS BRAYAN ISRAEL ALUMNO			CHANDI CASTRO MAYRA ALEXANDRA DELEGADO				
CI: 1002607495			CI: 1755876917			CI: 1718756933				
						FECHA:				

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN DE UN EDULCORANTE A BASE DE MIEL DE PENCO, UBICADA EN EL SECTOR SUR DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2020