



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y LA
PRODUCCIÓN

IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA MANUFACTURERA
DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNA
BEBIDA HIDRATANTE A BASE DE HOJAS DE MORINGA Y
CASCARILLA DE CACAO, UBICADA EN EL SECTOR NORTE DEL
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de Tecnólogo
en Administración Industrial y la Producción

AUTOR: EDISON LISARDO PARREÑO PÁEZ

DIRECTOR: ING. HENRY VINICIO CERÓN AGUIRRE

Quito, 2018



ACTA DE APROBACIÓN DEL PROYECTO DE GRADO

Quito, 16 de Mayo del 2018

El equipo asesor del trabajo de Titulación del Sr. PARREÑO PAEZ EDISON LISARDO de la carrera de Administración Industrial y de la Producción cuyo tema de investigación fue: IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA MANUFACTURERA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNA BEBIDA HIDRATANTE A BASE DE HOJAS DE MORINGA Y CASCARILLA DE CACAO, UBICADO EN EL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018; una vez considerados los objetivos del estudio, coherencia entre los temas y metodologías desarrolladas; adecuación de la redacción, sintaxis, ortografía y puntuación con las normas vigentes sobre la presentación del escrito, resuelve: APROBAR el Trabajo de Titulación de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



Ing. Henry Cerón
Tutor del Proyecto



Ing. Andrés Analuisa
Lector del Proyecto



Dr. Patricio Guanopatin
Director de Escuela



Msc. Giovanni Urbina
Coordinador de Proyectos

CAMPUS 1 - MATRIZ	CAMPUS 2 - LOGROÑO	CAMPUS 3 - BRACAMOROS	CAMPUS 4 - BRASIL	CAMPUS 5 - YACUAMBI
Av. de la Prensa N45-268 y Logroño Teléfono: 2255460 / 2269900 E-mail: instituto@cordillera.edu.ec Pág. Web: www.cordillera.edu.ec Quito - Ecuador	Calle Logroño De 2-84 y Av. de la Prensa (esq.) Edif. Cordillera Teléfono: 2430443 / Fax: 2433649	Bracamoros N15 - 163 y Yacuambi (esq.) Tel: 2262041	Av. Brasil N46-45 y Zamora Tel: 2246036	Yacuambi De 2-36 y Bracamoros. Tel: 2249994

Declaratoria

Declaro que esta investigación es absolutamente auténtica y original, como también personal, ya que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigente. Las ideas, doctrinas, resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad.

Edison Lisardo Parreño Paez



C.C.: 1721356523

Licencia de uso no Comercial

Yo, **Edison Lisardo Parreño Páez** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1721356523 de conformidad con lo establecido en el artículo 46 de la Ley de Propiedad Intelectual, que dice: “La cesión exclusiva de los derechos de autor confiere al cesionario el derecho de explotación exclusiva de la obra, oponible frente a terceros y frente al propio autor. También confiere al cesionario el derecho a otorgar cesiones o licencias a terceros, y a celebrar cualquier otro acto o contrato para la explotación de la obra, sin perjuicio de los derechos morales correspondientes. En la cesión no exclusiva, el cesionario está autorizado a explotar la obra en la forma establecida en el contrato”; en concordancia con lo establecido en los artículos 4, 5 y 6 del cuerpo de leyes ya citado, manifiesto mi voluntad de realizar la cesión exclusiva de los derechos de autor al Instituto Superior Tecnológico Cordillera, en mi calidad de Autor del Trabajo de Titulación que he desarrollado para la obtención de mi título profesional denominado: “APOYAR AL SECTOR MANUFACTURERO A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE HOJAS DE PAPEL A BASE DE LA CASCARRILLA DEL CAFÉ UBICADO EN EL SECTOR DE LA KENNEDY, NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO AÑO 2018.” facultando al Instituto para ejercer los derechos cedidos en esta certificación y referidos en el artículo transcrito.

FIRMA:  _____

NOMBRE: Edison Lisardo Parreño Páez

CEDULA 172135652-3

Quito, mayo de 2018

Agradecimiento

Principalmente le doy gracias a DIOS por una nueva oportunidad de vida, y hacer de esta un nuevo comienzo para ser cada día una mejor persona, por el amor incondicional que tiene tomando mi mano para guiarme en los caminos turbios que el mundo tiene, y con sonrisa en mi rostro saber salir adelante.

También las gracias para mis padres por no dejar de creer en mí, por cada palabra de aliento que día tras día son una fortaleza muy importante en los momentos que daba el brazo a torcer, fueron energía positiva para acabar con el sueño anhelado por ellos, gracias por ser los mejores padres, a mi sobrina y mi tío que fueron un complemento fundamental en mi vida.

Mi amada esposa y mi hermosa hija, mis princesas, llegaron en el momento más exacto de mi vida, aunque la distancia nos separe saben que las amo mucho y con la bendición de DIOS sé que pronto estaremos juntos, son el apoyo más lindo que tengo, lo más hermoso que pudo pasarme, las amo mucho.

Mis abuelitos que a pesar de los años de ausencia que dejan sus partidas los sigo recordando y amando con todas las fuerzas de mi corazón.

A mi tutor que fue la persona que supo corregirme para concluir este proyecto adelante.

Dedicatoria

Este triunfo lo dedico a mi amado DIOS por la fuerza y amor incondicional ya que sin Él este sueño no hubiera sido posible lograrlo, ya que como Él dice en su palabra

“Por qué será cosa tremenda la que yo hare contigo” Ex.34, 10

A mi madre Alba Páez y a mi padre José Parreño por el gran apoyo que me dieron tanto a mí como a mi esposa, por ser esa pared rígida en la cual arrimarme en los momentos de necesidad, este logro se los dedico de corazón a los dos.

A mi esposa y mi hija que cada día que pasó sin ellas extraño su compañía, hubiera disfrutado mucho su presencia en este momento importante de mi vida.

A mis compañeros de clase por los años dentro de las aulas, siendo una ayuda incondicional dentro de estos tres años.

Índice de Contenido

Declaratoria	i
Licencia de uso no Comercial	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria	iv
Índice de Contenido	v
Indices de Figuras	xii
Indices de Tablas	xiv
Índice de anexos	xvi
Resumen Ejecutivo.....	xvii
Abstract	xviii
CAPÍTULO I.....	1
1. Introducción	1
1.01 Justificación	2
1.02 Antecedentes	3
CAPÍTULO II	8
2. Análisis Situacional	8
2.01 Ambiente Externo	8
2.01.01 Factor Económico	8
2.01.01.01 Inflación	9
2.01.01.02 Producto Interno Bruto.....	10

2.01.01.03 Balanza Comercial	12
2.01.01.04 Riesgo País.....	12
2.01.01.05 Tasa de Interés	14
2.01.01.06 Tasa Activa	14
2.01.01.07 Tasa Pasiva.....	14
2.01.02 Factor Social	15
2.01.02.01 Crecimiento Poblacional	15
2.01.02.02 Empleo	16
2.01.02.03 Subempleo.....	17
2.01.02.04 Tasa de Desempleo	17
2.01.02.05 Población Económicamente Activa	18
2.01.03 Factor Legal	19
2.01.03.01 Obtención del RUC.....	19
2.01.03.02 Razón Social	20
2.01.03.03 Nombre Comercial.....	20
2.01.03.04 La Categorización Industrial.....	21
2.01.03.05 Registro Sanitario.....	23
2.01.04 Factor Tecnológico	23
2.02 Entorno Local.....	24
2.02.01 Clientes	24
2.02.02 Proveedores.....	25
2.02.03 Competidores	26
2.03 Análisis FODA.....	27
2.04 Propuesta Estratégica	28
2.04.01 Misión	29

2.04.02 Visión.....	30
2.04.03 Objetivos.....	31
2.04.03.01 Objetivo General.....	31
2.04.03.02 Objetivo Específicos.....	31
2.04.04 Principio y Valores.....	31
2.04.05 Gestión Administrativa.....	32
2.04.05.01 Planeación.....	32
2.04.05.02 Organización.....	33
2.04.05.03 Organigrama Estructural.....	34
2.04.05.04 Perfil de Cargo.....	34
2.04.05.05 Dirección.....	37
2.04.06 Gestión Operativa.....	37
2.04.07 Gestión Comercial.....	38
2.04.07.01 Estrategias de Mercado.....	38
2.04.07.02 Estrategia de Participación.....	38
2.04.07.03 Marketing Mix.....	39
2.04.07.04 Producto.....	39
2.04.07.05. Nombre Comercial de la Empresa.....	40
2.04.07.06 Logo Tipográfico.....	40
2.04.07.07 Slogan Memorabile.....	41
2.04.07.08 Significado de los Colores.....	42
2.04.07.09 Estrategia Precio.....	42
2.04.07.10 Estrategia Promoción.....	42
2.04.07.11 Publicidad.....	43
CAPÍTULO III.....	44

3. Estudio de Mercado	44
3.01 Análisis del Consumidor.....	44
3.01.01 Determinación de la Población y la Muestra	44
3.01.01.01 Población.....	44
3.01.01.02 Muestra	45
3.01.01.03 Segmentación de Mercado	45
3.01.02 Técnicas de Obtención de Información	47
3.01.02.01 Técnicas Cualitativas	47
3.01.02.02 La Encuesta.....	48
3.01.03 Análisis de la Información	48
3.02 Oferta	61
3.02.01 Oferta Histórica.....	61
3.02.02 Oferta Actual.....	61
3.02.03 Oferta Proyectada.....	62
3.03 Productos Sustitutos.....	62
3.04 Demanda	63
3.04.01 Demanda Histórica.....	63
3.04.02 Demanda Actual.....	64
3.04.03 Demanda Proyectada	64
3.05 Balance Oferta-Demanda.....	65
3.05.01 Balance Actual	65
3.05.02 Balance Proyectado.....	65
CAPÍTULO IV.....	67
4. Estudio Técnico	67
4.01 Tamaño del Proyecto	67

4.01.01 Capacidad Instalada	67
4.01.02 Capacidad Óptima.....	69
4.02 Localización.....	69
4.02.01 Macro Localización	69
4.02.02 Micro Localización	71
4.03 Ingeniería del Proyecto	72
4.03.01 Definición de Bien o Servicio	73
4.03.02 Distribución de la Planta	73
4.03.02.01 Buenas Prácticas de Manufactura	74
4.03.03 Proceso Productivo	74
4.03.03.01 Flujograma de Procesos de Producción	75
4.03.03.02 Proceso de Elaboración	79
4.03.04 Maquinaria	80
4.03.05 Equipos	83
CAPÍTULO V	85
5. Estudio Financiero	85
5.01 Ingresos	85
5.01.01 Ingresos Operacionales	86
5.01.02 Ingresos no Operacionales	86
5.02 Costos.....	87
5.02.01 Costos Directos	87
5.02.02 Costos Indirectos.....	88
5.02.03 Gastos Administrativos	89
5.02.04 Gastos de Ventas.....	89
5.02.05 Gastos Financieros	90

5.02.06 Costos Fijos.....	91
5.02.07 Costos Variables	91
5.03 Inversiones	92
5.03.01 Inversión Fija	92
5.03.02 Activos Fijos	92
5.03.03 Activos Nominales.....	93
5.03.04 Capital de Trabajo.....	94
5.03.05 Fuente de Financiamiento y Uso de Fondos	94
5.03.06 Amortización de Financiamiento	95
5.03.07 Tabla de Depreciaciones	97
5.03.08 Estado de Situación Inicial.....	98
5.03.09 Estado de Resultados Proyectado	100
5.03.10 Flujo de Caja.....	101
5.04.01 Tasa de Descuento	102
5.04.02 Valor Actual Neto (VAN).....	103
5.04.03 Tasa Interna de Retorno (TIR)	104
5.04.04 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión).....	104
5.04.05 Relación costo beneficio (RBC)	106
5.04.06 Punto de Equilibrio	107
5.04.07 Análisis de Indicadores Financieros	109
5.04.07.01 Return on Equity (ROE)	109
5.04.07.02 Return On Assets (ROA)	109
CAPÍTULO VI.....	111
6. Análisis de Impacto.....	111
6.1 Impacto Ambiental.....	111

6.02 Impacto Económico	111
6.03 Impacto Productivo	112
6.04 Impacto Social	113
CAPÍTULO VII	114
7. Conclusiones y Recomendaciones	114
7.01 Conclusiones	114
7.02 Recomendaciones	115
Anexos	117
Anexos II	121
Bibliografía	124

Indices de Figuras

Figura N°1 Inflación 2017.	9
Figura N°2 Producto Interno Bruto.....	10
Figura N°3 Balanza Comercial 2017.	12
Figura N°4Matriz FODA	27
Figura N°5 Cronograma de Actividades.....	33
Figura N°6 Estructura Organizacional.....	34
Figura N°7 Marketing Mix	39
Figura N°8 Nombre de la Empresa.....	40
Figura N°9 Logo de la empresa	40
Figura N°10 Slogan de la Empresa.....	41
Figura N°11 Géneros	49
Figura N°12 Rango de Edad	50
Figura N°13 Conoce	51
Figura N°14 Implementación.....	52
Figura N°15 Consumir.....	53
Figura N°16 Efectos Nocivos	54
Figura N° 17 Frecuencia	55
Figura N°18 Precio	56
Figura N°19 Pregunta 7	57
Figura N°20 Lugar	58
Figura N°21 Aspecto.....	59
Figura N°22 Pregunta 10	60
Figura N°22 Balance Proyectado.....	65
Figura N°24 Macro Localización.....	70
Figura N°25 Micro Localización.	71
Figura N°26 Distribución de la Planta.....	73
Figura N°27 Lavar las manos correctamente.....	74
Figura N°28 Simbología del Flujograma	75
Figura N°29 Proceso Productivo	76
Figura N°30 Comercialización y Ventas	77
Figura N°31 Comercialización y Ventas	78
Figura N°32 Elaboración	80
Figura N°33 Congelador.....	81
Figura N°34 Tanque de mezcla.....	81
Figura N°35 Etiquetadora	81
Figura N°36 Molinillo.....	82
Figura N°37 Mesón de acero	82
Figura N°38 Purificador de agua	82
Figura N°39 Estantería Metálica.....	83
Figura N°40 Punto de Equilibrio	108

Figura N°41 Carro Renault	117
Figura N°42 Escritorio	117
Figura N°43 Escritorio de trabajo	117
Figura N°44 Computadoras	118
Figura N°45 Impresora	118
Figura N°46 Embalado	118
Figura N°47 Limpiado de botellas	119
Figura N°48 Embotellado	119
Figura N°49 Selección de bebidas	119
Figura N°50 Refrigeración con agua	120
Figura N°51 Dejar reposar	120
Figura N°52 Etiquetado	120

Indices de Tablas

Tabla N° 1 Inflación.....	9
Tabla N° 2 Producto Interno Bruto.....	11
Tabla N° 3 Riesgo País 2017	13
Tabla N° 4 Tasa Activa.....	14
Tabla N° 5 Tasa Pasiva.....	15
Tabla N° 6 Crecimiento Poblacional	16
Tabla N° 7 Indicadores de Pobreza.....	17
Tabla N° 8 Población Económicamente Activa por Edades.....	18
Tabla N° 9 Clientes.....	24
Tabla N° 10 Proveedores	25
Tabla N° 11 Competencia.....	26
Tabla N° 12 Formulación de la Misión.....	29
Tabla N° 13 Formulación de la Visión	30
Tabla N° 14 Gerente General	34
Tabla N° 15 Asistente Administrativo.....	35
Tabla N° 16 Contador	35
Tabla N° 17 Operador.....	35
Tabla N° 18 Operador.....	36
Tabla N° 19 Población Sector Norte.....	45
Tabla N° 20 Género	49
Tabla N° 21 Rango de Edad.....	50
Tabla N° 22 Conoce.....	51
Tabla N° 23 Implementación	52
Tabla N° 24 Consumir	53
Tabla N° 25 Efectos Nocivos.....	54
Tabla N° 26 Frecuencia	55
Tabla N° 27 Precio.....	56
Tabla N° 28 Acuerdo	57
Tabla N° 29 Lugar	57
Tabla N° 30 Aspecto.....	58
Tabla N° 31 Presentación.....	60
Tabla N° 32 Oferta Histórica	61
Tabla N° 33 Oferta Actual	62
Tabla N° 34 Oferta Proyectada.....	62
Tabla N° 35 Cálculo de la Demanda Actual.....	64
Tabla N° 36 Demanda Proyectada.....	64
Tabla N° 37 Calculo del Balance Proyectado.....	66
Tabla N° 38 Calculo Capacidad instalada.....	68
Tabla N° 39 Calculo Capacidad instalada por tiempo	68
Tabla N° 40 Calculo Capacidad óptima.....	69

Tabla N° 41 Macro Localización	70
Tabla N° 42 Micro Localización.....	71
Tabla N° 43 Matriz de Factores Relevante	72
Tabla N° 44 Proceso de elaboración	79
Tabla N° 45 Muebles y Enseres.....	84
Tabla N° 46 Ingresos Operacionales.....	86
Tabla N° 47 Costos Directos.....	87
Tabla N° 48 Costos Indirectos	88
Tabla N° 49 Materiales Indirectos	88
Tabla N° 50 Gastos Administrativos	89
Tabla N° 51 Gastos de Venta.....	90
Tabla N° 52 Gastos Financieros	90
Tabla N° 53 Costos Fijos	91
Tabla N° 54 Costos Variable Materia Prima	91
Tabla N° 55 Costos Variable Materiales Directos de Producción	92
Tabla N° 56 Activos Fijos.....	92
Tabla N° 57 Activos Nominales	93
Tabla N° 58 Capital de Trabajo	94
Tabla N° 59 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos.....	95
Tabla N° 60 Amortización de Financiamiento	97
Tabla N° 61 Tabla de Depreciaciones.....	98
Tabla N° 62 Estado de Situación Inicial.....	99
Tabla N° 63 Estado de Resultados	100
Tabla N° 64 Flujo de Caja	101
Tabla N° 65 Tasa de Descuento.....	102
Tabla N° 66 Calculo VAN.....	103
Tabla N° 67 Calculo TIR	104
Tabla N° 68 Periodo de Recuperación.....	104
Tabla N° 69 Tiempo de Recuperación.....	105
Tabla N° 70 Relación costo beneficio.....	106
Tabla N° 71 Punto de equilibrio	107
Tabla N° 72 Rentabilidad sobre patrimonio	109
Tabla N° 73 Rentabilidad sobre activos.....	110

Índice de anexos

Anexo N. 1 Fotografías.....	117
Anexo N. 2 Encuesta	11722

Resumen Ejecutivo

El presente proyecto constituye un aporte al Sector Industrial a través de un estudio de factibilidad para implementar una microempresa denominada: “PLUS WAY”, que se dedique a la producción y comercialización una bebida hidratante a base de la hoja de la moringa y cascarilla de cacao, ubicada en la Provincia de Pichincha, Cantón Quito.

La actividad económica y comercial en el Ecuador ha tenido un importante desarrollo en los últimos años, debido a la diversidad de productos que se exportan y han sido un aporte al crecimiento del PIB.

El presente proyecto tiene como objetivo la diversificación alimentaria en el Ecuador y el aprovechamiento de una hoja ancestral, siendo así un apoyo, para esos sectores que con esfuerzo de unidad y progreso, desean llegar a alcanzar metas sostenibles y sustentables, que cada día se esfuerzan por ser un aporte económico para sus familias.

Se realizó un estudio y evaluación financiera para que hoja de moringa con cascarilla de cacao, sea sustentable, mediante los indicadores que reflejan valores dentro del estudio financiero del proyecto con un porcentaje alto, para su inmersión en el mercado y la aceptación del mismo.

Los resultados esperados el ser un aporte económico y social para los involucrados en este proyecto, así como la expectativa en un futuro próximo el poder exportar a mercados internacionales.

Abstract

This project constitutes a contribution to the Industrial Sector through a feasibility study to implement a so-called micro-enterprise "PLUS WAY".

Engaged in the production and marketing a hydrating drink cocoa husks and moringa leaf base, It is located in the province of Pichincha, Quito Canton.

The economic and commercial activity in the Ecuador has had an important development in recent years, due to the diversity of products, that are exported and have been contributing to the growth of PIB.

The present project aims to food diversification in the Ecuador and the use of an ancient blade, being a support, for those sectors that with effort, unity and progress, as well, want to reach sustainable and sustainable goals, who every day strive to be an economic contribution to their families.

Was carried out a study and financial evaluation to make moringa with cocoa husk leaf, sustainable, using indicators that reflect values, within the financial study of the Project with high percentage, his immersion in the market and the acceptance of the same.

The results, expected to be an economic and social contribution to those involved in this project, as well as the expectation in the near future be able to export to

international markets.

CAPÍTULO I

1. Introducción

El proyecto se enfoca al apoyo del sector manufacturero y al sector de la producción a corto plazo, con una investigación oportuna en el mercado. Los últimos años se ha dado un crecimiento constante a las bebidas hidratantes como también en el agua embotellada por este motivo, el estudio de factibilidad para la implementación de una microempresa manufacturera que se dedicará a la elaboración de una bebida hidratante a base de hojas de moringa y cascarilla de cacao, ubicada en el sector de la Kennedy del Distrito Metropolitano de Quito, en el año 2018 para satisfacer las necesidades y las demandas de los consumidores que habitan el sector de la Kennedy, el proyecto contará con los permisos apropiados y con una planificación, dirección, control y estrategias para conseguir una distinción en el mercado local.

El proyecto es elaborado para dar mejores opciones de bebidas hidratantes con un producto innovador, siendo este rico en vitaminas y minerales.

La moringa es una planta que tienen importantes aplicaciones en la medicina moderna, constituyendo un recurso valioso en el sistema de salud. Siendo un producto natural y de gran valor nutricional y medicinal.

Las hojas son ricas en proteínas y, debido al perfil de aminoácidos esenciales que posee, también se consideran comestibles. Sus semillas contienen macro y micro nutrientes que son esenciales para la dieta del ser humano. En general la planta es comestible en ensaladas, cremas, y jugos. Tomando en consideración la moringa pudiera ser un suplemento nutricional para adultos mayores, ya que ellos suelen ser muy susceptibles a riesgos de desnutrición, debido a los cambios biológicos que tiene lugar a su edad.

El cacao se da en la región amazónica, y en otros países como Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Brasil. Civilizaciones como los Olmecas y aztecas fueron los primeros en adaptar el cacao en su alimentación diaria, consumiéndose en diversas formas como en chocolate, y bebidas de cacao combinado con otras semillas.

Ecuador es uno de los principales países productores y exportadores de cacao, favoreciendo a miles de ecuatorianos que se dedican a cultivar el cacao o como muchos la conoce la “pepa de oro”. Esto permitió la implementación y desarrollo de empresas agroindustriales, donde se obtiene diversos productos a base de cacao y de su cascarilla, apreciados y apetecidos a nivel internacional.

1.01 Justificación

La razón de este proyecto es porque en la actualidad los ecuatorianos tanto niños, jóvenes y adultos consumen bebidas hidratantes con demasiados colorantes artificiales los cuales son muy adictivos y perjudiciales para la salud de los seres humanos ya que sus altas cantidades de azúcar prolongan enfermedades cardiovasculares convirtiéndose en la principal causa de muerte para las personas

que lo consumen, los productos que existen en el mercado mejorarán el rendimiento físico e intelectual del ser humano.

Este presente proyecto es creado para dar mejores opciones de hidratantes, con un producto innovador, siendo un hidratante rico en vitaminas y minerales.

En el país no hay otro producto que contenga moringa y cacao y lo que se quiere presentar es una bebida que cumpla con la función de un hidratante y estimular a los deportistas, niños, adultos, de la tercera edad y personas con diabetes, sin que afecte su salud.

La bebida hidratante a base de hojas de moringa y cascarilla de cacao, es una nueva alternativa para los clientes, es un producto de calidad que cumple con las normas de rigor, aprovechando la capacidad y conocimiento de la mano de obra ecuatoriana.

Esta alternativa natural e innovadora no tiene efectos secundarios que puedan afectar la salud de los consumidores, se recomienda tomar esta bebida energizante ya que no contiene químicos que afecten la salud y está enfocada con una finalidad que mejora la calidad de vida de las personas.

1.02 Antecedentes

En 1965, Dewayne Douglas, asistente del entrenador del equipo universitario de fútbol americano Florida Gators (más conocidos como the Gators), se dio cuenta que la mayoría de sus jugadores acababan exhaustos tras cada partido, algunos incluso ya mostraban signos de fatiga en la media parte del encuentro en días de calor intenso (no olvidemos las altas temperaturas de Florida) y además observó que apenas

podían orinar tras la finalización debido a la pérdida de una gran cantidad de líquido a través de la sudoración.

“Decidió realizar una consulta a James Robert, uno de los profesores de la Universidad de Florida y doctor en nefrología, por si éste podía darle alguna explicación lógica y científica sobre qué era lo que le pasaba a sus jugadores”.

Junto a su equipo médico se puso a trabajar en una bebida que aporta a todo

Competidor para recuperarse de inmediato. Tras las primeras pruebas comprobaron que el resultado era óptimo, pero aquella bebida sabía a mil demonios, motivo por el que la Dra. Dana propuso añadirle zumo de limón con el fin de que tuviera un sabor más agradable. (Shires, 2016, Pág. 7)

Historia de la moringa

La historia del árbol de moringa empieza en el subcontinente indio alrededor del año 2000 A.C. en esta zona se utilizaba la moringa como medicina tradicional en 300 enfermedades que van desde manchas en la piel hasta otras enfermedades más graves como el asma, la hipertensión arterial y enfermedades del corazón, úlceras y cálculos renales, así como enfermedades respiratorias como la tuberculosis.

Desde la India se extendió al antiguo Egipto, donde fue utilizado como un protector solar natural para protegerse contra el duro ambiente del desierto, luego finalmente llegó a Grecia y Roma, donde desempeñó un papel importante como un ungüento y caro perfume. (Flores, 2015, pág. 5)

El progreso de la planta también se desplazó hacia el oeste en el sudeste asiático y las islas del Pacífico especialmente Filipinas, donde sus cualidades nutricionales

únicas lo convirtieron en un alimento básico en la dieta local, la Moringa se cultiva en todo el mundo actualmente, principalmente en las regiones más pobres con climas duros, donde se necesitan los muchos usos de esta planta, en lugares como Etiopía, Haití, Ghana, Honduras, Indonesia y Uganda.

Las hojas de Moringa, las cuales son famosas por ser la parte más nutritiva del árbol Moringa, están cargadas con vitaminas, minerales y antioxidantes, y es por esta razón que es conocida como una de las fuentes más grande de nutrientes. Las hojas frescas de Moringa contienen de 70 a 75% de humedad, cuando esta humedad desaparece, el contenido se reduce al menos un 8%, y por lo mismo los nutrientes se vuelven más concentrados. Esta es la razón del porque las personas prefieren usar la hoja de Moringa en polvo en sus suplementos.

Es un súper alimento que derrota a cualquier otro súper alimento, y aún más cuando se hace un suplemento de este mismo. La cantidad de anti-oxidantes, anti-inflamatorios, vitaminas y minerales. Ningún otro suplemento se le ha comparado hasta el momento. Las investigaciones científicas demuestran que una porción de hoja fresca de moringa te provee con siete veces la cantidad de vitamina C de una naranja (media vez en la hoja seca), cuatro veces el calcio de la leche (diecisiete veces en la hoja seca), cuatro veces la vitamina A de las zanahorias (diez veces en la hoja seca), dos veces la proteína del yogur (nueve veces en la hoja seca) y tres veces el potasio de los plátanos (quince veces en la hoja seca). Cada porción de suplemento de moringa contiene más de 90 diferentes vitaminas y minerales. (Ramos, 2014, pág. 3)

Historia de cacao

Una breve historia del cacao en el mundo comienza narrando cómo el fruto del cacao, procedente de la América prehispánica, fue introducido en Europa a través de España a partir del siglo XVI. Durante más de un siglo, el chocolate fue degustado exclusivamente por las cortes españolas, hasta que, finalmente, se rompió este monopolio y su consumo se extendió por el viejo continente.

Se dice que el principal promotor del cultivo de cacao fue Hernán Cortés, quien luego de derrotar al imperio azteca, creó plantaciones de cacao en México, Haití y Trinidad, e incluso en la isla de Fernando Poo, actual Bioko, en el África occidental durante uno de sus viajes de regreso a España. Desde esa isla, el cultivo de cacao pasó a Ghana en 1879. Actualmente, el cacao se sigue produciendo principalmente en África occidental, norte de Suramérica y en el sureste asiático.

No hay una temporada específica del cacao. La planta da flores y frutos durante todo el año. El fruto que tiene forma de una lechosa pero más áspera, crece directamente del tronco. La fruta típicamente comienza de color verde y va cambiando a rojo, mamey, amarillo, azul o morado dependiendo de la variedad. El fruto se toma alrededor de seis meses para madurar. Cada fruto contiene entre 20 a 50 semillas rodeadas de una delgada pulpa blanca y dulce. A estas semillas es que le llamamos cacao. (Mucuy, 2014, pág. 10)

El cacao es una fruta de cáscara dura y no cae al suelo cuando se madura. En su estado salvaje, el cacao maduro es ingerido por monos y aves. Algunas de las

semillas caen al suelo y con las condiciones adecuadas una nueva mata de cacao nace.

Como todos los superfoods, el cacao lucha entre la línea de una comida y una potente medicina. La semilla de cacao cruda es uno de los mejores superfoods gracias a su gran contenido en minerales y propiedades únicas. Como una gran parte de estas propiedades única y minerales se pierden cuando el cacao se cocina, refina y procesa, la mayoría no hemos tenido acceso a estos beneficios. (Medrano, 2016, pág. 8)

Las personas en general no conocen lo beneficioso que es tomar una bebida natural, acostumbrados solamente a ingerir bebidas artificiales que son perjudiciales para la salud de los seres humanos, investigando se llega a la conclusión de que la hoja de la moringa tiene más beneficios que algunos de los alimentos que se consume diario, como un completó adicional el cacao además de ser una de las frutas típicas y de mayor exportación del país, es una gran completó para cualquier bebida que sea consumida siendo esto energizante natural para el cuerpo humano.

CAPÍTULO II

2. Análisis Situacional

“El análisis situacional es un método que permite analizar dificultades, fallas, oportunidades y riesgos, para definirlos, clasificarlos, desglosarlos, jerarquizarlos y ponderarlos, permitiendo así actuar eficientemente con base en criterios y/o planes establecidos”. (Del Valle & González, 2004, pág. 9)

2.01 Ambiente Externo

“El ambiente externo, hace referencia a las fuerzas e instituciones fuera de la organización que hasta cierto punto puede modificar o influir en el desempeño y crecimiento de la empresa”. (Martínez, 2011, pág. 15)

2.01.01 Factor Económico

Existen diversos tipos de factores económicos, entre los que destacan los factores económicos permanentes, los factores temporales a nivel nacional y los factores temporales en el ámbito internacional. En el microambiente de la empresa también existen factores económicos que influyen en su funcionamiento y desarrollo. (Matín, 2017, pág. 20)

2.01.01.01 Inflación

“Es el cambio porcentual del nivel general de los precios de la economía. En general se mide a través del Índice de Precios al Consumo que resume los precios de una canasta básica de las familias”. (Reasco, 2008, pág. 30)

Tabla N° 1 Inflación

Años	Valor
2013	2.70%
2014	3.67%
2015	3.40%
2016	1.73%
2017	0.54%

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

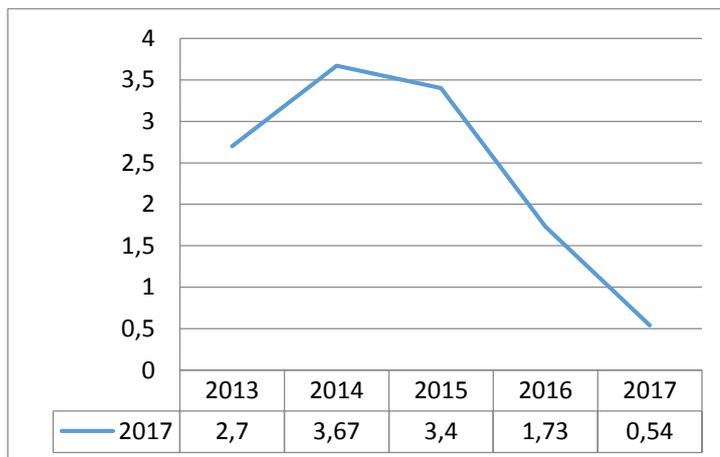


Figura N°1 Inflación 2017.
Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis

Para la empresa el hecho de que la inflación este en 0.54% en enero eso favorable porque los proveedores no subirán el precio de la materia prima y de esta manera permite planificar con certeza, además que nuestros clientes podrán seguir adquiriendo el producto al mismos.

2.01.01.02 Producto Interno Bruto

“La variable o medida agregada fundamental es el producto interno bruto (PIB). Esta medida toma en consideración el valor de los bienes y servicios finales producidos y vendidos en un país en el término de un año”. (Reasco, 2008, pág. 44)

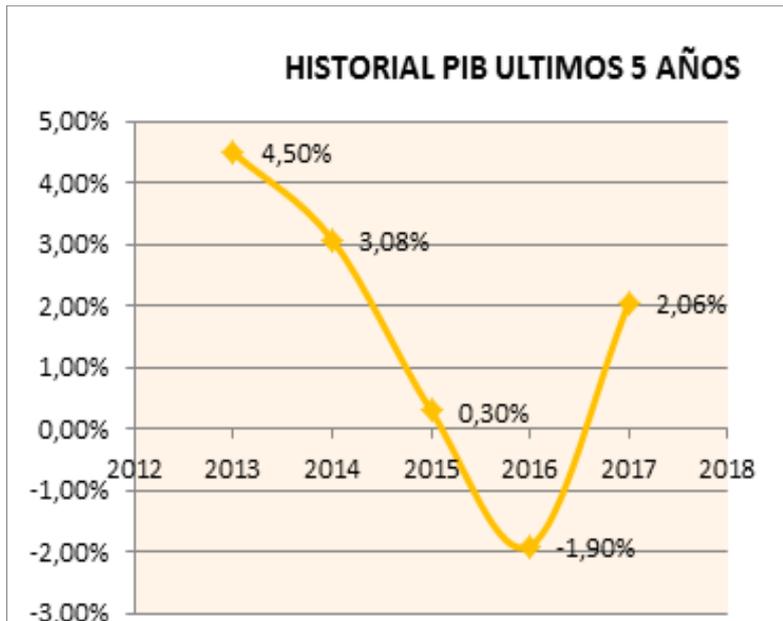


Figura N°2 Producto Interno Bruto.
Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Banco Central del Ecuador.

Análisis

El Ecuador atraviesa una crisis desde el segundo trimestre del 2015 hasta el primer trimestre del 2016, a partir de ahí existe una tendencia de recuperación que a inicios del 2017 tiene un incremento del 2,06%, este estudio realizado del PIB tiene una ponderación positiva, indicando que el proyecto tiene una oportunidad de crecimiento debido al apoyo que mantiene el desarrollo industrial en el país.

Tabla N° 2 Producto Interno Bruto

Sector	Porcentaje
Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	-0,7
Acuicultura y pesca de camarón	11,3
Pesca (excepto camarón)	3
Petróleo y minas	1,9
Refinación de Petróleo	24,3
Manufactura (excepto refinación de petróleo)	-2,5
Suministro de electricidad y agua	6,5
Construcción	-5,2
Comercio	-4,4
Alojamiento y servicios de comida	0,3
Transporte	-1,9
Correo y Comunicaciones	-4,9
Actividades de servicios financieros	-2,2
Actividades profesionales, técnicas y administrativas	-2,4
Enseñanza y Servicios sociales y de salud	0,8
Administración pública, defensa; planes de seguridad social obligatoria	0,6
Servicio doméstico	12,1
Otros Servicios (1)	-4,1
Total Valor Agregado	-1,4
Otros elementos del PIB	-9,1

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

En los últimos cinco años hemos visto un incremento en la adquisición de vehículos en nuestro país, siendo este un instrumento de trabajo o una necesidad, por lo cual nos permite tener mayor demanda del producto para la necesidad de cuidar y mantener en óptimas condiciones al automotor.

2.01.01.03 Balanza Comercial

“La balanza comercial registra el saldo entre las exportaciones y las importaciones de bienes. Las exportaciones incluyen el valor de los bienes y servicios producidos internamente, adquiridos por no residentes durante el período de referencia”.

(Reasco, 2008, pág. 295)

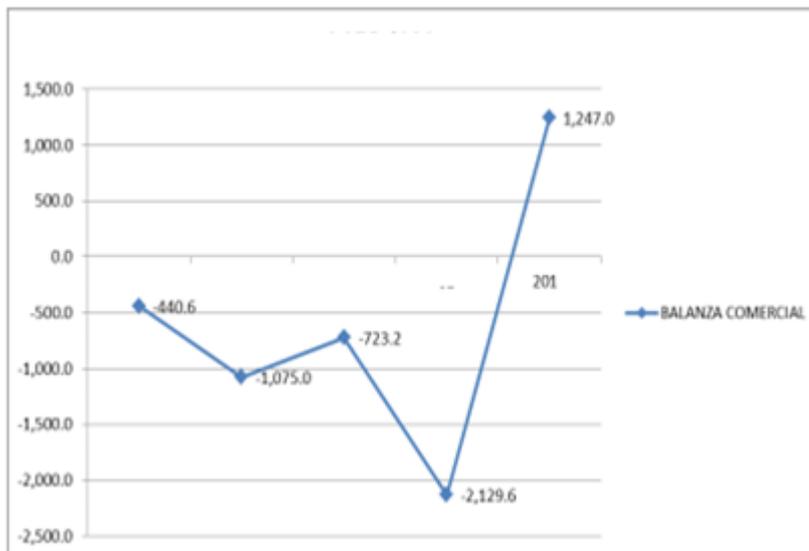


Figura N°3 Balanza Comercial 2017.

Fuente: Banco Central del Ecuador.

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

Una vez establecido los datos del año 2014 al año 2017, la balanza comercial representa una oportunidad de carácter medio, para el presente proyecto. Las gráficas indican decrecimiento en la cantidad de importación frente a las exportaciones, dando mayor importancia al mercado nacional por parte del gobierno, para crear productos nacionales de innovación con calidad en el producto.

2.01.01.04 Riesgo País

En definitiva, el concepto de Riesgo País alude a ese riesgo adicional al cual se ve expuesto un negocio por estar ubicado o vinculado a una economía emergente. En

consecuencia, el inversionista deberá exigir un Retorno esperado mayor por estar expuesto a un riesgo adicional de manera similar que el inversionista que exige un retorno mayor cuando exige nivel de apalancamiento financiero. (Orellana, 2004, pág. 8)

Tabla N° 3 Riesgo País 2017

Meses	Valor
Octubre 29-2017	573.00
Octubre 30-2017	572.00
Octubre 31-2017	563.00
Noviembre 14-2017	560.00
Noviembre 15-2017	581.00
Noviembre 16-2017	557.00

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

El concepto de Riesgo País, hace referencia a la probabilidad de que un país sea incapaz de responder a sus compromisos de pago de deuda en capital e interés, en los términos acordados.

Se considera también que comprende con la capacidad o incapacidad de cumplir con los pagos de capital o de los intereses al momento de su vencimiento

Es un índice que pretende manifestar la evolución del riesgo que implica la inversión en instrumentos representativos de la deuda externa emitidos por gobiernos de países emergentes.

2.01.01.05 Tasa de Interés

“En términos generales, la tasa de interés expresada en porcentajes representa el costo de oportunidad de la utilización de una suma de dinero. En este sentido, la tasa de interés es el precio del dinero, el cual se debe pagar/cobrar por tomarlo prestado/cederlo en préstamo”. (Reasco, 2008, pág. 201)

2.01.01.06 Tasa Activa

“Los bancos cobran una tasa de interés a los prestatarios puesto que afronta un costo de oportunidad de no realizar con ese dinero otro negocio; esta es la denominada tasa de interés activa.” (Reasco, 2008, pág. 201)

Tabla N° 4 Tasa Activa

Años	Valor
2015	8.68%
2016	8.69%
2017	7.93%
2018	7.26%

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

En la tabla se aprecia que la tasa activa y sus indicadores de los últimos tres años, se aprecia unas variables continuas significativas con una amenaza a un impacto muy alto. Mientras que las empresas que generan ventas de 5 millones de dólares únicamente generan un crédito del 14.03% siendo esto perjudicial a las empresas grandes que se encuentran en el país.

2.01.01.07 Tasa Pasiva

“Los mismos bancos pagan a los ahorristas que efectúan depósitos una tasa de interés pasiva por el costo de oportunidad de uso del dinero”. (Reasco, 2008, pág. 201)

Tabla N° 5 Tasa Pasiva

Años	Valor
2015	3.34%
2016	5.73%
2017	4.90%
2018	4.69%

Fuente: Banco Central del Ecuador.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

La tasa de interés pasiva a finales de 2017 es del 4,69%, anual con lo que es posible depositar el dinero en la cuenta bancaria donde al término de un tiempo se genera un interés acumulado y se convierte en un capital para la microempresa el mismo que sirve para la compra de equipo o para seguir expandiendo sus actividades para seguir creciendo en el mercado.

2.01.02 Factor Social

Entendemos por factores a aquellos elementos que pueden condicionar una situación, volviéndose los causantes de la evolución o transformación de los hechos. Un factor es lo que contribuye a que se obtengan determinados resultados al caer sobre él la responsabilidad de la variación o de los cambios. Además, el término factor se utiliza en las matemáticas para hacer referencia a los diferentes términos de una multiplicación, siendo la factorización la aplicación de estas operaciones. (Hurtado, 1996, pág. 24)

2.01.02.01 Crecimiento Poblacional

“El tamaño de la población es aun reducido, su composición y distribución presionan en forma excesiva sobre la capacidad de generación de empleo y las

posibilidades de provisión de servicios públicos por parte del Estado.” (Hurtado, 1996, pág.15)

Tabla N° 6 Crecimiento Poblacional

PARROQUIAS	AÑO 2015	Crecimiento	AÑO 2020	Crecimiento
BELISARIO QUEVEDO	35,001	-2.6	29,557	-3.3
RUMIPAMBA	27,94	-1.1	25,534	-1.8
JIPIJAPA	35,326	-0.6	33,145	-1.3
COCHAPAMBA	72,966	3.2	82,692	2.5
CONCEPCION	28,878	-2.3	24,789	-3.0
KENNEDY	63,81	-1.2	58,018	-1.9
SAN ISIDRO DEL INCA	76,331	7.0	105,226	6.6
NAYON	16,708	3.6	19,329	3.0
ZAMBIZA	3,5	0.8	3,512	0.1

Fuente: Alcaldía Metropolitana de Quito.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis

De acuerdo a los datos presentados de la tabla anterior muestra que el crecimiento poblacional se encuentra en 1,56% en el año 2018, es significativo el crecimiento, lo cual presenta una oportunidad para la implementación del proyecto existiendo un aumento de personas que pueden adquirir el producto a elaborarse.

2.01.02.02 Empleo

“Es el rol ocupacional social (trabajo) realizado en virtud de un contrato formal o de hecho, individual o colectivo, por el que se recibe una remuneración o salario.

Al trabajador contratado se le denomina empleado y a la persona contratante empleador”. (Blacutt, 2015, pág. 75)

2.01.02.03 Subempleo

El subempleo es un fenómeno que ocurre en el mercado de trabajo cuando los trabajadores deben trabajar menos horas, realizar empleos con un nivel de calificación inferior al que tienen u ocuparse en unidades económicas menos productivas para evitar quedar desempleados. Esto tendría como consecuencia la reducción de los ingresos del trabajador por debajo del nivel que sería capaces de alcanzar en condiciones normales. (Blacutt, 2015, pág. 80)

2.01.02.04 Tasa de Desempleo

Define la tasa de desempleo como la proporción, del conjunto de personas que se encuentra sin trabajo con relación a la fuerza de trabajo que es el número de personas empleadas más el número de las desempleadas. Sanciona las siguientes definiciones, este fenómeno se origina por la reducción o modificación de la demanda de mano de obra o por la insuficiente creación de empleo en determinados oficios (Blacutt, 2015, pág. 95)

Tabla N° 7 Indicadores de Pobreza

Ciudades	jun-16	jul-17	valor
Quito	7,90%	7.8%	0.949
Guayaquil	8.5%	10.5%	0.206
Cuenca	7.6%	7.8%	0.934
Machala	10.1%	14.4%	0.059
Ambato	9.8%	10.2%	0.886

Fuente: Alcaldía Metropolitana de Quito
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis

De acuerdo a las cifras oficiales mostrada, la tasa de desempleo se encuentra en una constante variación en los últimos años, con ello se determina que la creación e

innovación de nuevas fuentes de empleo beneficie la situación económica de los ecuatorianos. Lo que significa una oportunidad de carácter medio, para el presente proyecto y a su vez la implementación del mismo.

2.01.02.05 Población Económicamente Activa

PEA incluye a las personas que actualmente laboran y aquellas que están dispuestas a hacerlo y no consiguen trabajo. Corresponde a todas las personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia; o aquellas personas que aún no trabajaron, tuvieron trabajo (ocupados), o aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar (desocupados). (Banco Central del Ecuador, 2012, p. 23)

Tabla N° 8 Población Económicamente Activa por Edades

Edades	Cantidad
Menor de 1 año	2.674
De 1 a 9 años	27.288
De 10 a 14 años	14.933
De 15 a 19 años	14.360
De 20 a 24 años	25.354
De 30 a 34 años	22.472
De 35 a 39 años	22.805
De 40 a 44 años	19.306
De 60 a 64 años	3.410
De 65 a 69 años	2.605
De 75 años y mas	2.570
TOTAL	220.242

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis

En Ecuador la población económicamente activa comprende entre las edades de 20 a 69 años con una cantidad de 156.679 personas, que tienen la capacidad de trabajar para obtener un ingreso monetario, a cambio de su esfuerzo y conocimiento

se adquirido en su preparación, en el sector noroeste del distrito metropolitano de Quito se encuentran 182 lavadoras registradas legalmente, que será el nicho de mercado de estudio.

2.01.03 Factor Legal

“Incluye las disposiciones gubernamentales y las actividades políticas a nivel federal, estatal y local que han sido creados para influir en el comportamiento de la compañía” (Daft, 2006, pág. 60)

2.01.03.01 Obtención del RUC

- Presentaran el original y entregarán una copia de la cédula de identidad o de ciudadanía.
- Presentaran el original del certificado de votación del último proceso electoral dentro de los límites establecidos en el Reglamento a la Ley de Elecciones.
- Extranjeros presentaran el original y entregarán una copia del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa vigente.
- Para la verificación del lugar donde realiza su actividad económica, el contribuyente deberá presentar el original y entregar una copia de cualquiera de los siguientes documentos:
- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro.
- Pago del servicio de TV por cable, telefonía celular o estados de cuenta de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción a nombre del contribuyente.

- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año en que se realiza la inscripción.
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción.
- Copia de la licencia de conducir categoría profesional (En el caso de que realice actividades de transporte).
- En caso de discapacidad, copia del carné del CONADIS. En caso de artesanos, copia de la calificación artesanal vigente.

2.01.03.02 Razón Social

“Es la denominación por la cual se conoce colectivamente a una empresa. Se trata de un nombre oficial y legal que aparece en la documentación que permitió constituir a la persona jurídica en cuestión”. (Daft, 2006, pág. 45)

Se toma la decisión de formas la microempresa con la siguiente razón social

Industrias Parreño Páez

2.01.03.03 Nombre Comercial

Se le denomina a una persona natural o jurídica en el ejercicio de ciertas actividades económicas. O sea es aquel símbolo, imagen, abreviatura, etc. que se utiliza en el mercado comercial para identificar a una persona física o jurídica que ejerce su actividad empresarial o comercial, y que lo distingue de cualquiera de las actividades similares a la de este. Cabe destacar que un establecimiento y/o empresa puede tener más de un nombre comercial; y los nombres comerciales son

independientes de las razones o denominaciones sociales de las personas jurídicas, pudiendo ambas coexistir. (Daft, 2006, pág. 47)

Se toma la decisión de formar la microempresa con el nombre comercial de PLUS WAY con este nombre los clientes reconocerá muy fácilmente.

2.01.03.04 La Categorización Industrial

“Constituye una estructura de clasificación coherente y consistente de todas las actividades económicas que realizan las empresas, emitida por la Organización de Naciones Unidas (ONU), basada en un conjunto de conceptos, principios y normas de clasificación”. (Daft, 2006, pág. 62)

Requisitos

- Presentar el original y entregar una copia de la cédula de identidad, de ciudadanía o del pasaporte, con hojas de identificación y tipo de visa.
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral.
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

Requisitos para la obtención de la Patente

- Formulario de inscripción de patente.
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación de la última elección del administrado o del representante legal en caso de ser persona jurídica.
- Copia del RUC en el caso que lo posea.

- Correo electrónico personal y número telefónico del contribuyente o representate legal en el caso de ser persona jurídica.

Requisitos adicionales:

- Copia de la licencia de conducir categoría profesional (En caso de que realice actividades de transporte).
- En caso de discapacidad, copia del carné del CONADIS.
- En caso de artesanos, copia de la calificación artesanal vigente.

Requisitos para el permiso de Funcionamiento

Solicitud para permiso de funcionamiento:

- Planilla de Inspección.
- Copia RUC del Establecimiento.
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión).
- Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario.
- Copias del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.

Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos

- Copia del RUC; y
- Copia de la calificación artesanal (artesanos calificados).
- Solicitud de inspección del local.
- Informe favorable de la inspección.

2.01.03.05 Registro Sanitario

- Formulario único de solicitud de registro sanitario para productos alimenticios Nacionales por producto.
- Formulario de control de documentación de inscripción de alimentos procesados nacionales el cual estará detallado cada uno de los requerimientos necesarios a presentar.
- Tras conseguir el registro sanitario y de haber transcurrido un año es necesario la reinscripción del producto. (Controlsanitario, 2014)

2.01.04 Factor Tecnológico

La tecnología no es una cosa en el sentido ordinario del término, sino un proceso de desarrollo suspendido entre diferentes posibilidades. La transformación de rol social de la ciencia y la técnica ha llevado a mostrar que la tecnología no es un escenario de lucha. (Rojas, Izurieta, Sierra, 1994, Pág. 62)

Al igual que los factores socio-culturales su análisis tiene triple objetivo:

Primero: Analizar la posible evolución y tendencias que puedan afectar al futuro de la microempresa.

Segundo: Diagnosticar qué evoluciones o tendencias se nos presentan como oportunidades y amenazas.

Tercero: Decidir qué acciones son las más adecuadas para aprovechar las oportunidades y para defenderse de las amenazas. (Rojas, Izurieta, Sierra, 1994, Pág. 72)

2.02 Entorno Local

La definición clásica de entorno se refiere al espacio que nos rodea, y con el que interactuamos. Este espacio puede ser virtual o real, dependiendo de a que nos refiramos, teniendo entorno natural, físico, social, económico, político. En el mundo de la informática se refiere a los programas que facilitan la comunicación con el ordenador, intercambiando información con él sobre lo que deseamos hacer, transmitirle órdenes y es definitiva trabajar con ellos. (Astudillo, 2014, pág. 61)

2.02.01 Clientes

“Todo profesional de marketing desea que en el mercado se dé la competencia perfecta para poder así desarrollar las diferentes estrategias que hagan posicionar al producto y a la empresa en un lugar privilegiado.” (Astudillo, 2014, pág. 60)

Tabla N° 9 Clientes

Clientes Características

Personas en general: Hombre y mujeres entre 12 a 60 años.

Nivel económico bajo.

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis

Se enfoca tanto en los clientes internos y externos ya que los dos van a generar ganancia y crecimiento, demostrando que el servicio es eficiente y de calidad para que sea recomendado con los demás.

2.02.02 Proveedores

Un proveedor es una persona o una empresa que proporciona existencias y abastecimiento a otra empresa para que ésta pueda explotarlos en su actividad económica. Por otra parte, el concepto de proveedor puede tener varios significados que dependen directamente de las funciones que vaya a realizar dicho proveedor. Además, el destinatario de dichas existencias puede transformar los recursos obtenidos o por el contrario venderlos sin más. (Román, 2011, pág. 42)

Tabla N° 10 Proveedores

Proveedores	Ciudad	Dirección	Producto
Aromas y Especias	Quito	Capitán Ramón Borja E6-211 Y Gonzalo Zaldumbide	Moringa
Aromas y Especias	Quito	Capitán Ramón Borja E6-211 Y Gonzalo Zaldumbide	Cascarilla de Cacao
La casa del químico	Quito	Avenida América 723 y Asunción	Regulador de la acidez
Mercado Iñaquito	Quito	Juan Villa lengua y Av. Amazonas	Panela en polvo
Los cocos	Quito	De los aceitunos y Calle E	Botellas pasticas

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Estrategias

- Optimización de los tiempos de Pedido y Despacho Mediante un control implacable de stock de materias primas y abastecimiento
- Corroborar periódicamente la calidad del Producto
- Los Proveedores serán considerados Clientes Internos por ende tratados como tal y cumplidores de las políticas internas.

Análisis:

En la tabla nos indica los diferentes proveedores de insumos que utilizaremos para el proceso la bebida hidratante, que son entregados en las instalaciones de la microempresa, para así tener diferentes posibilidades para su adquisición, generando condiciones de pago y plazos.

2.02.03 Competidores

"Implica un grado de autonomía que permita la transferibilidad del saber a otros contextos y la posibilidad de poder seguir aprendiendo a lo largo de toda la vida profesional. Definir la competencia como tener conocimientos, habilidades y destrezas". (Hurtado, 1996, pág.192)

Tabla N° 11 Competencia

Quaker Oats Company	Autopista General Rumiñahui y Calle de los Capulíes	GATORADE
The Coca-Cola Company	Panamericana Norte y Calixto Muzo	POWER ADE
Industria Láctea Toni S.A	Km 7 y medio vía Daule (Guayaquil)	PROFIT
Aje Ecuador	Km. 15.5 vía a Daule	SPORADE

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

2.03 Análisis FODA

“Es una herramienta que permite al investigador encontrar los insumos y la información necesaria para la implementación de acciones tendientes a tomar correctivos o generar mejoras en el entorno empresarial, institucional o de cualquier organización.” (Pilay Toala, 2010, pág. 93)



Figura N°4Matriz FODA
 Fuente: Investigación Propia
 Elaborado: Edison Parreño Páez

Análisis

Diseño Matriz FO

- El precio de esta bebida es accesible para los jóvenes y adultos los cuales se encuentran en periodos de actividades físicas.
- Con los medios publicitarios adecuados la bebida de moringa se podrá encontrar en varias tiendas, gimnasios y gasolineras locales.
- La bebida posee ingredientes naturales y que no son perjudiciales para la salud de las personas que lo consuman.

- La oportunidad del incremento dentro del sector será positivo ya que en su alrededor se encuentra con muchos locales que puedan difundir más el producto.

Diseño Matriz DA

- Siendo una marca nueva en el mercado se tiende a que su reconocimiento sea bajo.
- Los competidores que están alrededor de la microempresa tiene mayor espacio en el mercado.
- La variación del producto no será constante, por lo cual la distribución será baja.
- La expansión de la bebida tendría contrapiés si no se tiene la adecuada distribución siendo esto un paso en reversa para el producto.

2.04 Propuesta Estratégica

Es la concepción global de la organización establecida desde la alta dirección para alcanzar las metas y objetivos de la compañía. Es, en cierto modo, los principios básicos por medio de los cuales logran sus objetivos finales: las creencias, valores y pautas de conducción que debería poner en práctica para llegar a cumplir sus metas fijadas. (Díaz, 2004, pág. 45)

2.04.01 Misión

“La misión representa esta finalidad o propósito. En otras palabras, la misión es la razón esencial de ser y existir de la organización y de su papel en la sociedad”.

(Chiavenato, 2001, pág. 49)

Tabla N° 12 Formulación de la Misión

Naturaleza del negocio	Fabricación y comercialización de Hidratantes a base de la hoja de moringa y cascarilla del cacao.
Razón de ser o existir	Brindar un hidratante de calidad saludable a necesidades del cliente.
Mercado al que sirve	Gimnasios, Supermercados del sector norte de Quito.
Características del producto	Saludables, Proteínico, Necesario para cada cliente.
Principios y valores	Compromiso, honestidad, puntualidad y cumplimiento.

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Misión:

Proveer a las personas de una bebida saludable e hidratante que mejore su calidad de vida, con el fin de crear confianza y satisfaciendo así las necesidades del cliente.

2.04.02 Visión

Se refiere a la filosofía básica de las organizaciones la visión sirve para mirar el futuro que se desea alcanzar. La visión es la imagen que la organización define respecto a su futuro, es decir de la que pretende ser. Muchas organizaciones exponen la visión como el proyecto que les gustaría ser dentro de cierto periodo; por ejemplo; cinco años. (Chiavenato, 2001, pág. 50)

Tabla N° 13 Formulación de la Visión

ELEMENTOS PARA DEFINIR LA VISIÓN

Posición deseada en el mercado	Liderar en el mercado con el hidratante de moringa y cascarilla de cacao en el sector norte del Distrito Metropolitano de Quito.
Tiempo	5 años
Mercado de la microempresa	Distrito Metropolitano de Quito.
Productos	Nuevos diseños e ideas.
Principios y valores	Calidad y liderazgo al servicio del cliente.

Fuente: Investigación propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Visión:

Para el año 2022 ser un modelo de microempresa líder en el mercado ecuatoriano de bebidas hidratantes, con unos nuevos diseños para el consumo del ciudadano.

2.04.03 Objetivos

“Los objetivos se configuran en una jerarquía que abarca desde el objetivo global hasta los objetivos individuales específicos. Todos los objetivos están interconectados, por lo que la consecución de uno de ellos depende de la consecución del resto.” (García, 2001, pág. 11)

2.04.03.01 Objetivo General

Aportar al crecimiento del sector agroindustrial del país, formar una microempresa que sea una fuente de trabajo y dejar de pensar tan solo en un lucro netamente individual, para ser uno de los mejores productos y servicios de calidad.

2.04.03.02 Objetivo Específicos

- Establecer convenios con empresas comercializadoras de bebidas Hidratantes, con el fin de aumentar clientes y por lo tanto lograr posicionamiento en el mercado.
- Establecer un plan de gestión de proveedores, con el propósito de contar con materia prima de calidad y en el momento exacto en el que se la necesita.
- Posesionar a la empresa PLUS WAY como una de las marcas más reconocidas por ofrecer una bebida hidratante saludable que cumpla con los estándares de calidad.

2.04.04 Principio y Valores

Nos orientamos a dar un producto con estándares muy altos, con las mejores decisiones, acciones y conductas de los trabajadores con la buena toma de decisiones.

Puntualidad: El respeto de los tiempos de entrada y salida, pero más aun con los clientes.

Responsabilidades: La microempresa se comprometerá a dar una estabilidad en buenas condiciones de trabajo.

Originalidad: Tener innovaciones continuas, con una variedad de cambios en los servicios y en las metodologías laborales y estratégicos.

Calidad: Hacer que los producto ofrecido sean de excelencia.

Trabajo en Equipo: Con la integración de cada miembro de la microempresa se quiere lograr un trabajo coordinado para obtener mejores resultados diarios.

2.04.05 Gestión Administrativa

“La Gestión administrativa es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar, desempeñada tarea para determinar y lograr objetivos manifestados mediante el uso de seres humanos y de otros recursos” (Calisto, 2017).

2.04.05.01 Planeación

“La palabra planeación proviene de la voz griega PLATEARUM que significa iniciar, comenzar. Es por eso que constituye la actividad de proveer una serie de actividades a realizarse.” (Petrov, Administración II, 2008, pág. 7)

Se planifico hacer varias actividades para tener una planificación digna de trabajar, tomando en cuenta el tiempo de la demora de cada trámite a realiza.

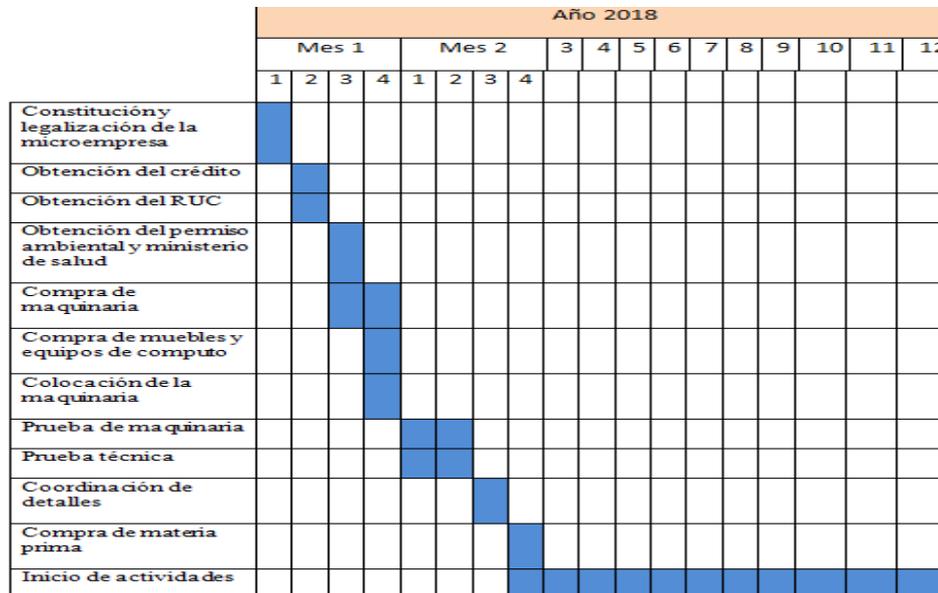


Figura N°5 Cronograma de Actividades

Fuente: Investigación propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Mediante la planeación nos permitirá realizar una calendarización para el seguimiento y cumplimiento del mismo, permitiéndose así cumplir a cabalidad por lo establecido, permitiendo informar sobre los objetivos planteados y los diferentes propósitos que tiene la microempresa para la realización de diferentes actividades encaminadas en una sola meta, con esfuerzo, trabajo y dedicación para realizar el producto.

2.04.05.02 Organización

“La organización es la reunión de recursos ya sean estos humanos, materiales o financieros que son seleccionados y coordinados para el logro de objetivos de la misma.” (Petrov, 2008, pág. 15)

2.04.05.03 Organigrama Estructural

“Su propósito entonces, el determinar y comprobar los diferentes dominios orgánicos de la futura empresa y a los cuales deberán ajustarse las funciones de gestión.”

(Viteri, 1978, pág. 471)

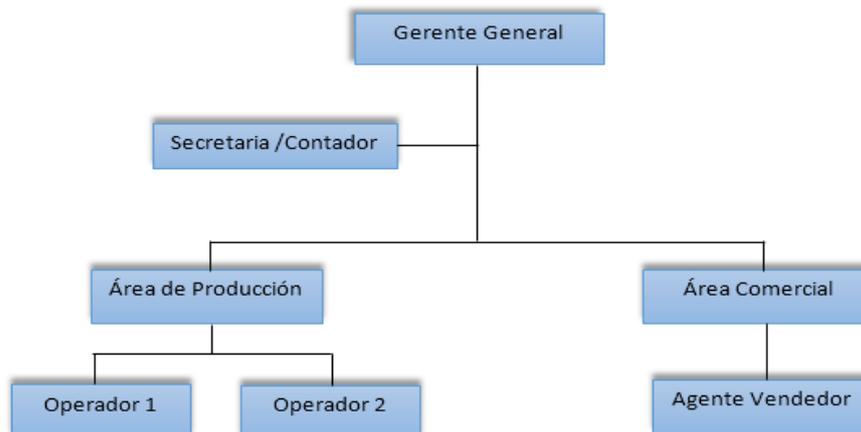


Figura N°6 Estructura Organizacional
 Fuente: Investigación Propia
 Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis

Lo que todas las empresas buscan es tener un equipo de trabajo bien estructurado sin dejar de lado a ningún empleado, ya que ellos cumplen con funciones específicas y son las personas aptas para desempeñar los roles que son encargados, además con el trabajo de ellos la empresa tiene su recompensa en rentabilidad y organización.

2.04.05.04 Perfil de Cargo

Cargo: Gerente General: Descripción del cargo

Tabla N° 14 Gerente General

Requisitos	Funciones
Tener Visión	Debe Tener una perspectiva del futuro a largo plazo y claramente definido.
Motivar	Motivara a los integrantes de su equipo de trabajo a través de un liderazgo efectivo.

Orientar	Orientara hacia los objetivos empresariales acorde a las habilidades de su equipo de trabajo y los recursos que tiene a su disposición.
Dar Independencia	Da independencia al trabajo de su equipo de trabajo, otorgando un nivel adecuado de responsabilidad y de compromiso
Planear	Se estructura en un plan de actividades programadas que impide las incertidumbres y se anticipa a los resultados.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Tabla N° 15 Asistente Administrativo

Requisitos	Funciones
Contratación y despido	Se encargará de la selección y contratación de personal nuevo y despidos de empleado que no se esté desempeñando bien.
Disciplina de los empleados	Supervisara a los empleados y se aseguran de que sigan las reglas y políticas de la empresa.
Horarios y nómina	Establecerá los horarios de los empleados y de pagarles las horas que trabajaron, para asegurarse de que todos reciban su pago a tiempo.
Reemplazos	Cuando haya trabajo en la empresa, debe quedarse ayudar, si hay un problema para reemplazar a un empleado

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez
Cargo: Operarios: Descripción del cargo

Tabla N° 16 Contador

Requisitos	Funciones
Responsabilidad	Saber respetar las normas establecidas dentro de la empresa.
Trabajo bajo Presión	Saber estar tranquilo cuando la jornada de trabajo se vuelva una carga.
Honestidad	Saber generar confianza y seguridad a los jefes inmediatos.
Experiencia	Tener un año de experiencia sobre el cargo o cruzando los últimos años de universidad.

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Tabla N° 17 Operador

Cargo Operador1–Operador 2

FUNCIONES

Función Principal

Realización del producto en sus etapas de producción.

Función Secundaria

Ayudar a mantener el trabajo a tiempo y en perfecto funcionamiento.

Calidad del producto a producir.

Realizar limpieza general en el lugar de trabajo, lotes y maquinaria.

Velar por el cuidado y el buen uso de las instalaciones.

Responsabilidades

Manejo con responsabilidad y cumplimiento de las metas de la microempresa.

Realizar un cheque minucioso antes de la entrega del producto.

Requisitos de Educación

Bachiller técnico

Requisitos de Experiencia

Un año

Fuente: Investigación Propia
Elaborado por: Edison Parreño Páez
Tabla N° 18 Operador

Cargo Agente Vendedor

FUNCIONES

Función Principal

Lograr pedidos a nivel superior e inferior del producto brindando un buen servicio al cliente.

Función Secundaria

Captación de nuevos clientes.

Retención de clientes actuales.

Lograr determinados volúmenes de venta.

Responsabilidades

Administrar su territorio de ventas.

Contribuir activamente a la solución de los problemas del mercado.

Requisitos de Educación

Bachiller técnico

Requisitos de Experiencia

Tres año de experiencia

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez

2.04.05.05 Dirección

Es el proceso consistente en influir en las personas para que contribuyan al cumplimiento de las metas organizacionales y grupales. Tal como quedara en manifiesto en las exposiciones sobre esta función, las ciencias de la conducta realizan su mayor contribución a la administración justamente en esta área. (Koontz, 1991, pág. 494)

Análisis:

Con la implementación del directivo que busca mantener un equilibrio para orientar y marcar pautas para dar libertad a los empleados para la participación de la toma de decisiones, para que su funcionamiento en la organización se realice como un equipo fomentando un buen clima laboral como punto de partida para la obtención de las metas establecidas.

2.04.06 Gestión Operativa

“Se entiende por gestión operativa o “gestión hacia abajo” la que realiza el directivo público hacia el interior de su organización para aumentar su capacidad de conseguir los propósitos de sus políticas.” (Díaz, 2009, pág. 54)

- El transporte de la materia prima a la planta de procesamiento lo realizarán los proveedores.

- Examinar que materia prima esté completa y en buen estado de acuerdo con las facturas y situar en la bodega de forma ordenada según el tipo de materia prima.
- La elaboración de productos hidratantes se lo efectuara de forma diaria y se usara un inventario de la materia prima y de productos terminados existentes, para un mejor control.
- Al finalizar el proceso de elaboración se coloca la etiqueta y se empaca para su comercialización y venta.

2.04.07 Gestión Comercial

“La gestión comercial es la base de toda empresa cuyas actividades se encuentran relacionadas al marketing, la compra, venta y la producción de diferentes productos.”

(Díaz, 2009, pág. 74)

2.04.07.01 Estrategias de Mercado

“La estrategia de mercado se enfoca en competir adentro de un mercado donde se debe usar ciertas tácticas y consumir los objetivos programados para nuestra microempresa”. (Petrov, Administración II, 2008, pág. 36)

2.04.07.02 Estrategia de Participación

Esta estrategia reside en aumentar la participación en los mercados en que se opere con los productos actuales, esta sería una de las estrategias más importantes, se empleara la publicidad, las promociones y las ventas directas y por ende a la

participación en el mercado y a la participación de los consumidores. (Petrov, Administración II, 2008, pág. 38)

2.04.07.03 Marketing Mix

“Este tipo de sistema mixto está compuesto por variantes controladas del marketing, se puede estudiar los cuatros principales variantes de dicha actividad las cuales mencionamos a continuación: Producto, Precio, Plaza, Distribución o Promoción”.

(Petrov, Administración II, 2008, pág. 42)



Figura N°7 Marketing Mix
Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez

2.04.07.04 Producto

Se ofrecerá en el mercado un producto de calidad, elaborado a base de la hoja de Moringa y cascarilla de cacao que cumple con todas las normas de calidad lo que posibilita brindar un producto con componentes hidratantes, con un objetivo que es satisfacer la demanda de los consumidores. (Petrov, Administración II, 2008, pág. 53)

2.04.07.05. Nombre Comercial de la Empresa

PLUS WAY

Figura N°8 Nombre de la Empresa
Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez

2.04.07.06 Logo Tipográfico

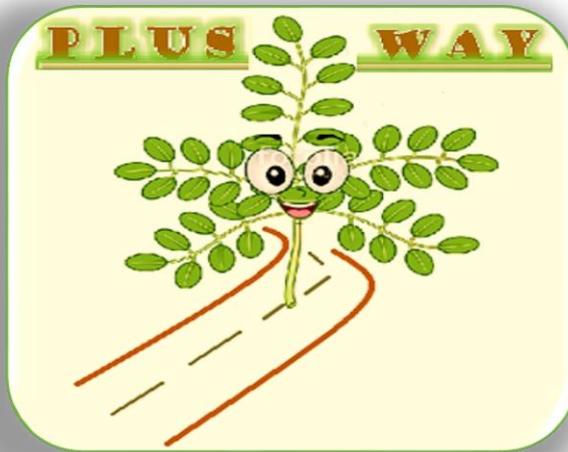


Figura N°9 Logo de la empresa
Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez

2.04.07.07 Slogan Memorable



Figura N°10 Slogan de la Empresa
Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Descripción del Producto:

Para la elaboración de la bebida hidratante lo que se utilizó fue la hoja de la moringa como materia prima principal, el segundo producto importante fue la cascarilla de cacao. Se toma la decisión de que el empaque en donde se mantendrá el hidratante sea de plástico por motivos de ayuda al planeta ya que no solamente la microempresa se enfocó en el cuidado de la salud de los seres humanos, sino también en el bienestar del planeta en el cual residimos, como otra de observación se ofrecerá la bebida en presentaciones de 500 ml lo cual es una cantidad muy adecuada para el consumo mismo.

2.04.07.08 Significado de los Colores

Verde.- El verde representa la naturaleza, ya que es un color relajante que puede representar la ambición y la juventud, y por otro lado representa la firma ecológica en que se cuida el medio ambiente.

Café.- El color café representa la fortaleza, confianza y el dominio, es un color fresco y tranquilizante que se asocia a la mente y la parte más intelectual de las personas.

2.04.07.09 Estrategia Precio

“Para definir el precio del producto se tomará en cuenta a la competencia, se disminuirá porcentaje para ser competitivos para que los consumidores, se distingue de su tamaño y las propiedades medicinales”. (Matín, 2017, pág. 17)

2.04.07.10 Estrategia Promoción

“Esta estrategia se adaptará a las promociones de la competencia y con el plus invocador este se logre posicionar en el mercado local”. (Matín, 2017, pág. 21)

- Descuentos para distribuidores directos.
- Regalos y promociones de la marca.
- Concursos en redes sociales.
- Compra de dos por uno.
- Para las primeras 20 personas producto gratis que adquieran nuestro producto.
- Realizar un descuento a las personas que compren nuestros productos en gran cantidad.

2.04.07.11 Publicidad

Esta es la forma más eficaz de promocionar el producto e incluir en los nuevos mercados, ya que esta publicidad se lo pondrá en marcha:

Volantes

“Los volantes serán repartidos en el barrio de la Kennedy y en sus alrededores, donde se describimos los productos y las promociones que ofrece nuestra microempresa”.

(Matín, 2017, pág. 25)

Redes Sociales:

Como Facebook y Twitter al ser las redes sociales de mayor influencia constituye un instrumento de publicidad muy importante y donde se detalla las características del producto, los precios y promociones que se ofrecerán.

Tarjetas de Presentación:

Dicha tarjeta se entregará a las personas que visiten el local con el fin de dar a conocer el producto al mercado local, y captar los posibles clientes potenciales, en las tarjetas estará impreso la información y logo de la microempresa.

CAPÍTULO III

3. Estudio de Mercado

“Con el nombre de estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”.

(Baca, 2010, pág. 7)

3.01 Análisis del Consumidor

“Un consumidor debe comenzar por conocerle, cómo es, como actúa, de que carece, que necesita. Este es el primer escalón para posteriormente pensar en términos de grupos de consumidores de mercados, o de demanda.” (Rivas, 2013, pág. 30)

3.01.01 Determinación de la Población y la Muestra

“El conjunto de todos los individuos (objetos, personas, eventos, etc.) en los que se desea estudiar el fenómeno. Éstos deben reunir las características de lo que es objeto de estudio” (Latorre, Rincon, 2003, pág. 58)

3.01.01.01 Población

Es el conjunto de individuos que tienen ciertas características o propiedades que son las que se desea estudiar. Cuando se conoce el número de individuos que la

componen, se habla de población finita y cuando no se conoce su número, se habla de población infinita. (Isem, Gallegos, Segura, 2006, pág. 55)

3.01.01.02 Muestra

Ya se ha comentado la posibilidad y la imposibilidad práctica de estudiar a la población y lo que se hace estudiar una parte. La muestra es el grupo de individuos que realmente se estudiaran, es un subconjunto de la población. Para que se pueda generalizar los resultados obtenidos, dicha muestra ha de ser representativa de la población. (Isem, Gallegos & Segura, 2006, pág. 55)

3.01.01.03 Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado es el proceso, como su propio nombre indica, de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en el desempeño del mismo. (Gallegos & Segura, 2006, pág. 60)

Tabla N° 19 Población Sector Norte

CIUDAD	PARROQUIA
País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Distrito Metropolitano de Quito
Sector del	La Kennedy
Emprendimiento	
Superficie Total	247.561,00
Población Kennedy	63.810

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC)
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

La muestra es analizada con la probabilidad de que las personas acepten y consuman nuestro producto en la Provincia de Pichincha en el Sector de la Kennedy entre las edades de 12 a 70 años.

Fórmula para determinar la muestra

$$n = \frac{N.P.Q.Z^2}{(N-1)E^2 + P.Q.Z^2}$$

Identificador:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o universo

P= Posibilidad de éxito (60%)

Q= Población de fracaso (40%)

E²= Margen de error [(5%)] ²

Z²= Nivel de confianza [(1.95)] ²

Desarrollo de la muestra

N= 247.561,00

E= 0.05%

P= 0.60%

Q= 0.40%

$$Z= 1.95\%$$

$$= \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N - 1)E^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$

$$n = \frac{247.561,00 \times 0.6 \times 0.4 \times 1.95^2}{0.05^2(247.561,00 - 1) + 0.4 \times 0.6 \times 1.95^2}$$

$$n = 367.43 = 367$$

3.01.02 Técnicas de Obtención de Información

“Las técnicas de recolección de información son procedimientos especiales utilizados para obtener y evaluar las evidencias necesarias, suficientes y competentes que le permitan formar un juicio profesional y objetivo, que facilite la calificación de los hallazgos detectados en la materia examinada”. (Batista, 2010, pág. 165)

3.01.02.01 Técnicas Cualitativas

“La entrevista se define como “una conversación que se propone con un fin determinado distinto al simple hecho de conversar”. Es un instrumento técnico de gran utilidad en la investigación cualitativa, para recabar datos”. (Bravo, 2013, pág. 162).

El grupo de discusión es una técnica cualitativa que recurre a la entrevista realizada a todo un grupo de personas para recopilar información relevante sobre el problema de investigación. Por tanto la principal característica que se evidencia en esta técnica es

su carácter colectivo que contrasta con la singularidad personal de la entrevista en profundidad. (Murillo, 2010, pág. 4)

El cuestionario es un procedimiento considerado clásico en las ciencias sociales para la obtención y registro de datos. Su versatilidad permite utilizarlo como instrumento de investigación y como instrumento de evaluación de personas, procesos y programas de formación. Es una técnica de evaluación que puede abarcar aspectos cuantitativos y cualitativos. (García, 2013, pág. 2)

Análisis:

Para lograr los antecedentes estadísticos existen algunos métodos que son elaborados en una investigación y obtener datos precisos y veraces para eso la alternativa de la técnica para buscar información más adecuada la cual será a través de una encuesta a los consumidores.

3.01.02.02 La Encuesta

“Este método es el que utilizan la mayoría de negocios con el fin de obtener una información más precisa de la aceptación, competencia, precios y preferencias que tiene el consumidor” (García, 2013, pág. 15) **Ver Anexo**

3.01.03 Análisis de la Información

“El objetivo del Análisis de Información es obtener ideas relevantes, de las distintas fuentes de información, lo cual nos permite expresar el contenido sin ambigüedades, con el propósito de almacenar y recuperar la información contenida”. (Domínguez, 2002, pág. 5)

Resultados de la encuesta dirigida a la sociedad.

Tabla N° 20 Género

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Masculino	195	53,14%
	Femenino	172	46,86%
	Total	367	100,00%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

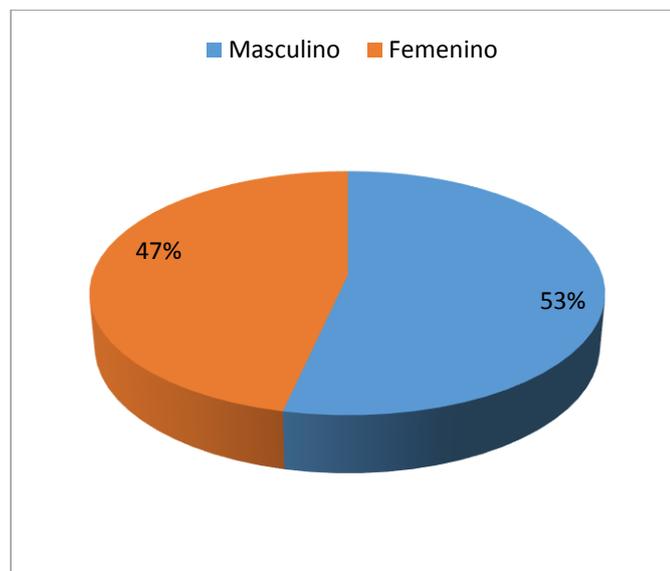


Figura N°11 Géneros

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

Para la tabulación de las 367 encuesta se seleccionó a hombres y mujeres, tomando en cuenta que la mayor parte de los encuestados fueron los hombres con 195 encuestas y las mujeres 172 encuestas dispuestos a colaborar con dicha investigación.

Tabla N° 21 Rango de Edad

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	6-12 años	20	5,44%
	13-18 años	79	21,52%
	19-64 años	244	67,58%
	65 en adelante	24	6,53%
	Total	367	100%

Fuente: Investigación Propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

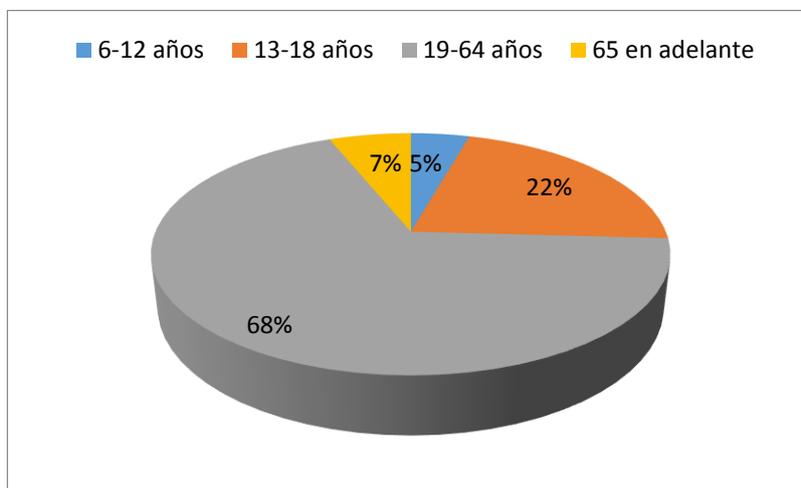


Figura N°12 Rango de Edad
Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Se seleccionó al azar a varios participantes para tener una variedad de encuestados tomando en cuenta que la mayoría de los encuestados estaban en un rango promedio de 19 a 64 años, y con esto se pudo realizar el estudio adecuado para seguir en constante crecimiento y para que la microempresa sea una de las más reconocidas.

1.- ¿Conoce usted que es la hoja de moringa?

Tabla N° 22 Conoce

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	205	55,85%
	NO	162	44,14%
	Total	367	100%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

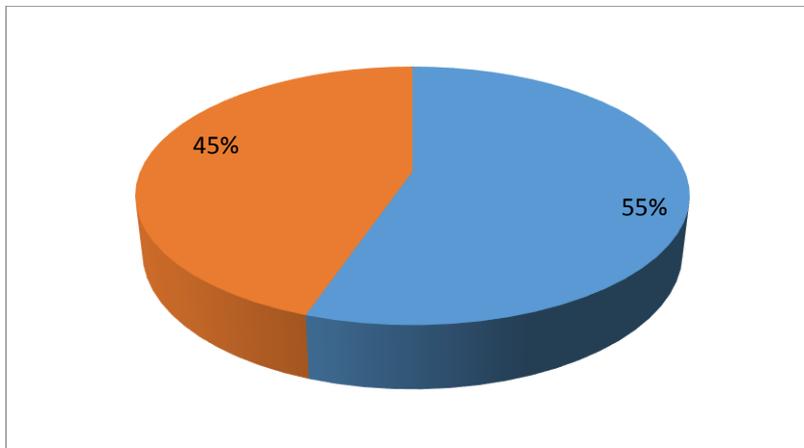


Figura N°13 Conoce

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

Hay muchas personas que desconocen de plantas naturales, que pueden ayudar a la salud ya que mucha gente en día consumen varios productos artificiales los cuales son perjudiciales para el organismo del cuerpo humano, mientras tanto las personas que cuidan mucho de su salud por el simple hecho de que les gusta llevar una vida saludable, llevándolos a que encuentren productos naturales y de fácil alcance para el consumo en sus actividades diarias.

2.- ¿Está Usted de acuerdo con la implementación de una microempresa de producción y comercialización de un hidratante a base de hoja de moringa y cascarilla de cacao?

Tabla N° 23 Implementación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	340	92,64%
	NO	27	7,35%
	Total	367	100%

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

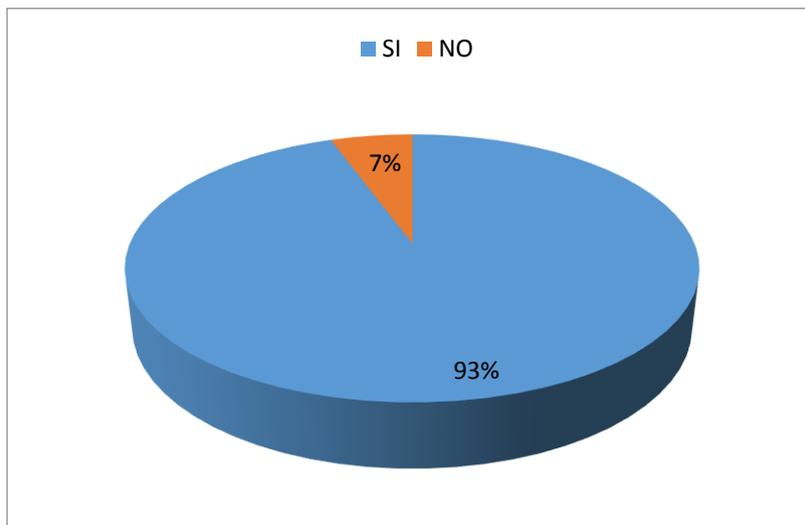


Figura N° 14 Implementación

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

Las personas encuestadas en su mayoría aporta a la implementación de una microempresa nacional, elaborando un hidratante a base de la hoja de moringa por otra parte una cantidad no muy elevada de encuestados no les interesa que se apertura una nueva microempresa en el país.

3.- ¿Consumiría usted un hidratante natural de moringa y cascarilla de cacao como una bebida diaria?

Tabla N° 24 Consumir

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	340	94,27%
	Total	340	
	N/A	27	5,72%
	Total General	367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

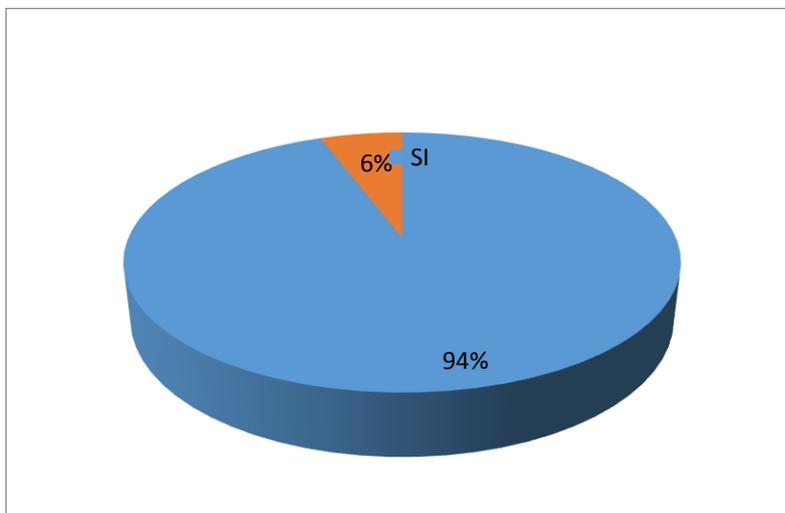


Figura N°15 Consumir

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

Según el cuadro estadístico muchos de los encuetados les atraen la atención el consumo de una bebida natural para comenzar sus actividades diarias, siempre y cuando esta bebida los tenga activos en sus labores, mientras una parte prefieren otras opciones de consumo para empezar el día.

4.- ¿Sabía Usted que tomar hidratantes artificiales produce efectos nocivos para el cuerpo humano?

Tabla N° 25 Efectos Nocivos

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	130	36,78%
	NO	210	63,21%
	Total	340	
	N/A	27	
	Total General	367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

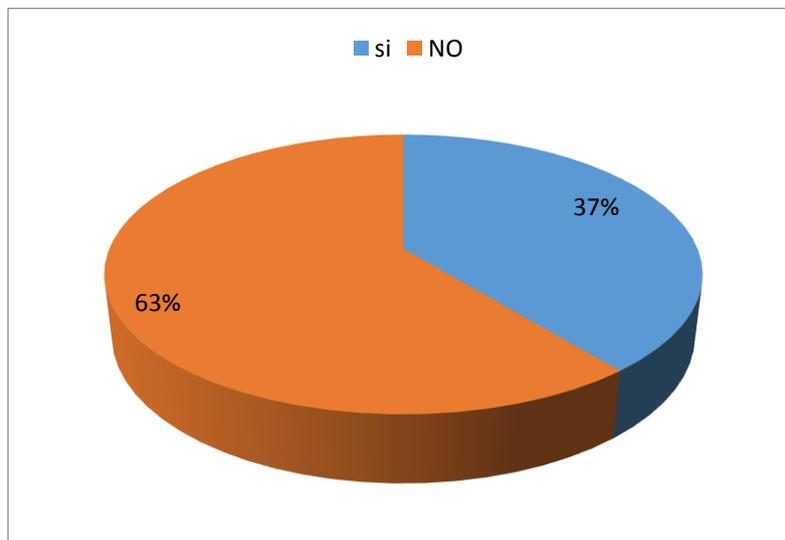


Figura N°16 Efectos Nocivos

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

La personas encuestadas quedaron anonadas al saber q las bebidas artificiales que consumen producen efectos nocivos siendo esto perjudicial para la salud, por lo cual algunas personas optan por ingerir otro tipo de bebida como el agua sabiendo que esta no tiene químicos dañino para el cuerpo humano.

5.- ¿Con qué frecuencia compra Bebidas Hidratantes?

Tabla N° 26 Frecuencia

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Diario	29	9,80%
	Semanal	208	59,40%
	Quincenal	13	4,90%
	Mensual	90	25,88%
	Total	340	
	N/A	27	
	Total General	367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

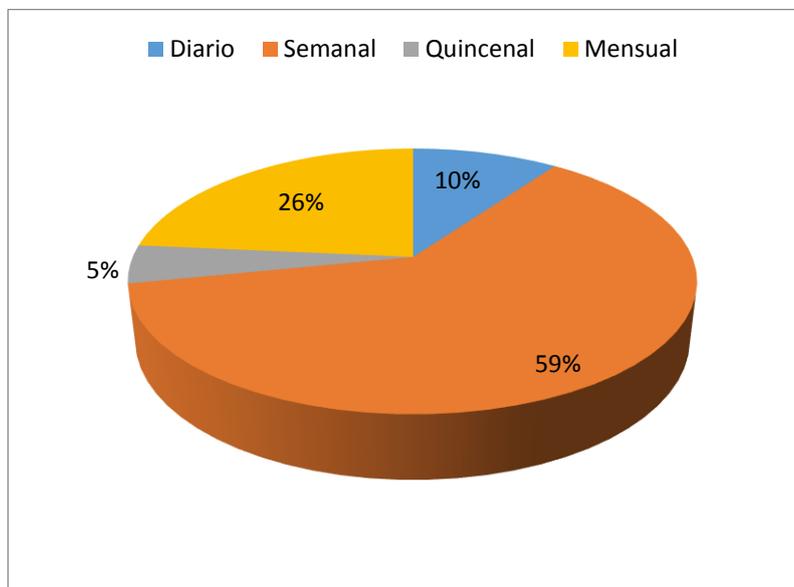


Figura N° 17 Frecuencia

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

La bebida preferida para los deportistas en cualquier actividad física es cualquier tipo de hidratantes por lo cual la frecuencia de consumo es alta, esto demuestra que el producto a elaborar se utiliza a diario para el consumo de todos los clientes, además que es una bebida natural y sin ningún tipo de químicos dañinos para el organismo del ser humano.

6.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un hidratante naturales que beneficiaría su salud?

Tabla N° 27 Precio

¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un hidratante naturales que beneficiaría su salud?

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	\$0.75 a \$1.00	260	73,81%
	\$1.00 a \$1.25	51	15,25%
	\$1.25 a \$1.50	16	5,99%
	\$1.50 a \$1.75	13	4,90%
	Total	340	
	N/A	27	
	Total General	367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

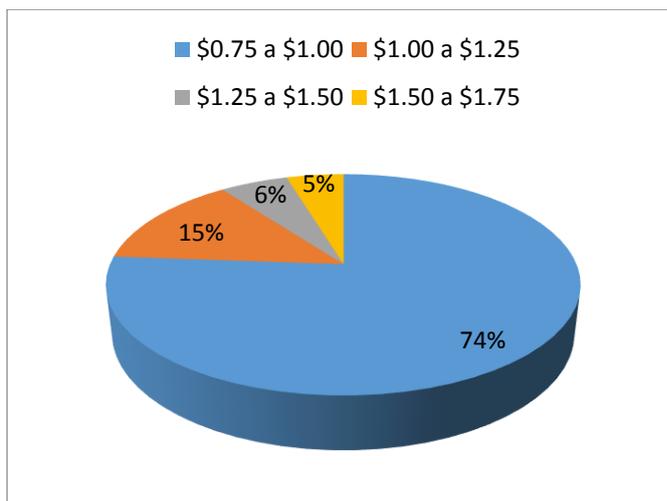


Figura N° 18 Precio

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

En términos de categorías las personas encuestadas quieren que los precios estén a la altura de la competencia o también que sean bajos, se acostumbran a pagar un valor el cual no es muy alto, y que el precio que se vaya a pagar este acorde y justo a lo que se va a adquirir.

7.- ¿Está Usted de acuerdo con los productos y precios que ofrece la competencia?

Tabla N° 28 Acuerdo

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	SI	112	30,51%
	NO	228	69,48%
	Total	340	100%
	N/A	27	
	Total General	367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

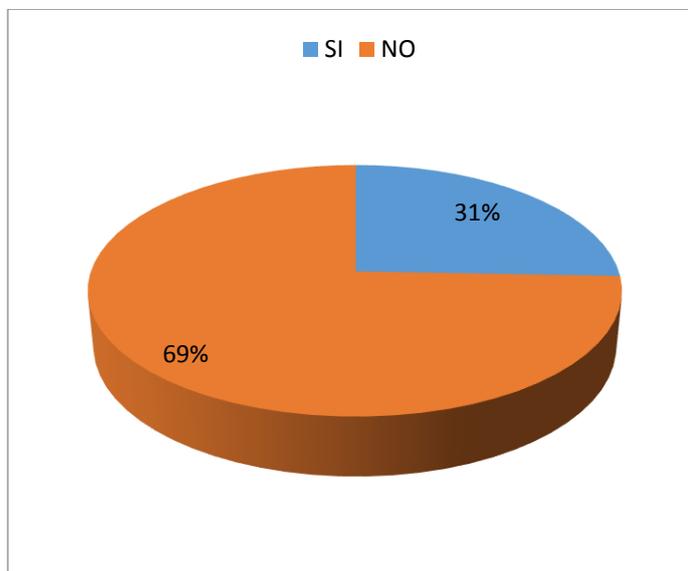


Figura N°19 Pregunta 7

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis

La información de la tabla manifiesta que los encuestados adquieren productos que utilizan diario, pero no están conformes al momento de pagar dicho producto ya muchos de ellos vienen muy pocas cantidades y que los precios son elevados para dichas presentaciones.

8.- ¿En qué lugar Usted preferiría adquirir el producto?

Tabla N° 29 Lugar

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Supermercados	139	37,87%
	Tiendas	50	5,17%
	Gasolineras	98	7,08%
	Gimnasio	198	49,86%
	Total	340	100%
	N/A	27	
Total General		367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

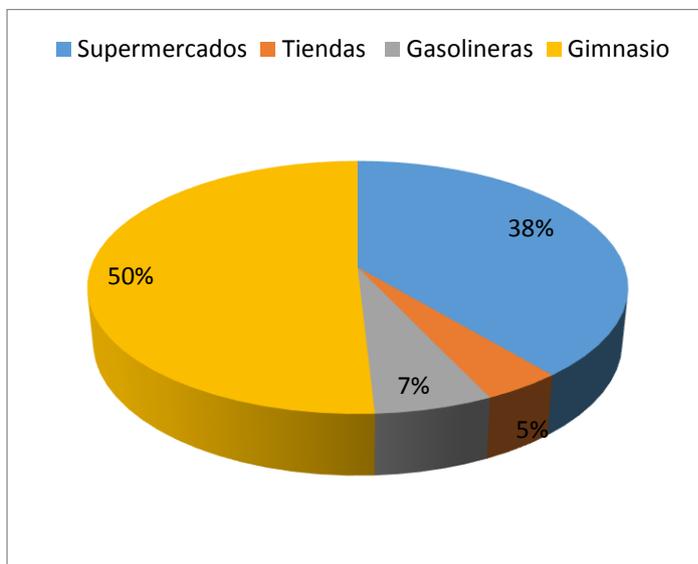


Figura N°20 Lugar

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

Las personas están de acuerdo de que una bebida hidratante natural y que no se toxico para el cuerpo debe estar al alcance rápido y sencillo de los consumidores, y las actividades físicas se las realiza diariamente y mientras se la pueda encontrar en lugares que sean visibles el consumidor lo adquirirá.

9.- ¿Qué aspecto considera Usted importante al momento de adquirir un producto?

Tabla N° 30 Aspecto

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Precio	148	41,96%
	Presentación	40	12,26%
	Calidad	137	40,34%
	Marca	15	5,54%
	Total	340	
	N/A	27	
	Total General	367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

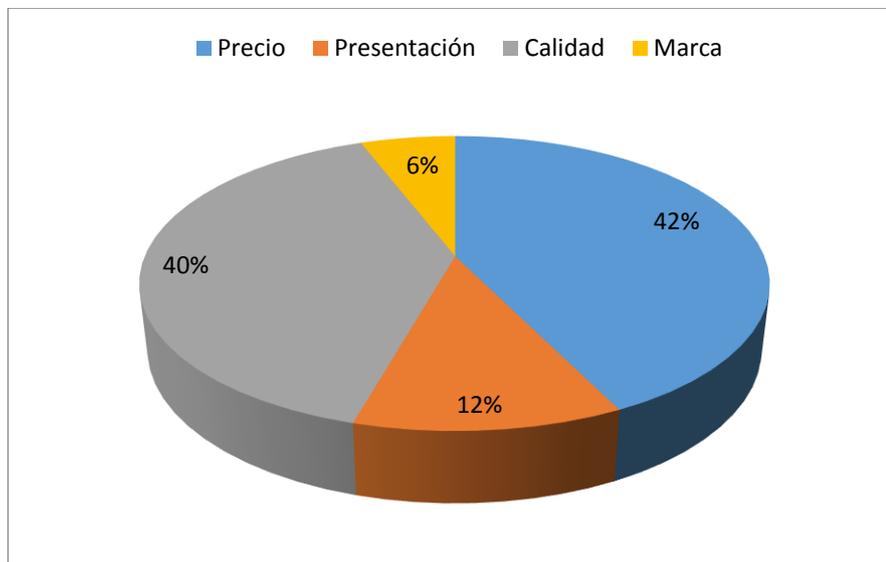


Figura N°21 Aspecto

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

Los ecuatorianos primero se fijan en el precio de cualquier producto, porque cuentan ya con su presupuesto para cualquier actividad que realicen y aún más si es de buena calidad y económico eligen por hacer esa compra.

10.- ¿En qué presentación (envase) prefiere usted consumir una bebida hidratante de calidad elaborado a base de la hoja de moringa y la cascarilla de cacao?

Tabla N° 31 Presentación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Vidrio 500 ml	146	39,78%
	Vidrio 450 ml	106	28,88%
	Plástico 450 ml	65	17,71%
	Plástico 450 ml	50	13,42%
	Total	340	
	N/A	27	
Tota General		367	

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

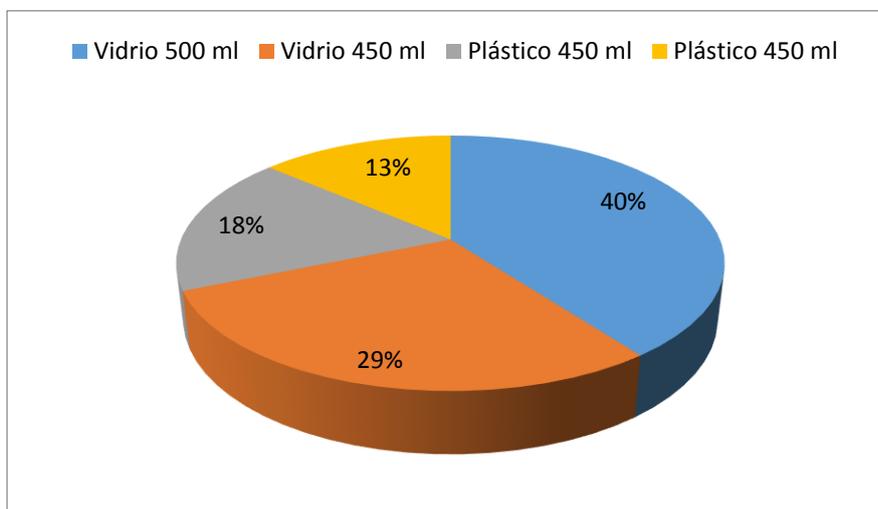


Figura N°22 Pregunta 10

Fuente: Encuesta 2017 Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis.

Las mejores opciones para distribuir la bebida hidratante son varias, la mejor opción que se tomará es un envase de plástico ya que el material será reciclado para la no contaminación del medio ambiente, además de que se lo puede llevarlo en la mano no genera ninguna incomodidad al consumidor.

3.02 Oferta

“La oferta es la cantidad de productos o servicios ofrecidos en el mercado. En la oferta, ante un aumento del precio, aumenta la cantidad ofrecida”. (Bastos, 2007, pág. 2)

3.02.01 Oferta Histórica

Uno de los acontecimientos que más influyó en el mundo del comercio y su publicidad fue la revolución industrial, debido a su capacidad de producir en serie gran cantidad de objetos, al mecanizarse los sistemas. De esta forma, cada vez había mayor oferta de productos para mostrar, exhibir y vender. (Bastos, 2007, pág. 3)

Tabla N° 32 Oferta Histórica

1	Quaker Oats Company	(Gatorade) Hidratante Artificial	1966
2	The Coca-Cola Company	(Powerade) Bebida Isotónica	1988
3	Industria Láctea Toni S.A	(Profit) Bebida Hipotónica	2012
4	Aje Ecuador	(Sporade) Hidratante Artificial	2014

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

3.02.02 Oferta Actual

“Conocer la oferta y demanda actual y futura, del mercado laboral es un aspecto crítico de la gestión de las personas. En última instancia estamos ante un mercado que se comporta como el mercado de bienes y servicios o el mercado financiero”. (Jiménez, Arce, Sanchez,, 2017, pág. 239).

Tabla N° 33 Oferta Actual

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	% ACEPTACION	OFERTA ACTUAL
2018	449.359,16	0,59	266.919,34

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

3.02.03 Oferta Proyectada

Se realiza un ajuste con tres variables siguiendo los mismos criterios, a saber, que cada una de las terceras variables analizadas, como pueden ser el PIB, la inflación o el índice de precios, se obtenga el coeficiente de correlación correspondiente. Para hacer la proyección de la oferta se tomara aquella variable cuyo coeficiente de correlación sea más cerca a uno. (Baca, 2006, págs. 221,224)

Tabla N° 34 Oferta Proyectada

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	% ACEPTACION	OFERTA PROYECTADA
2018	449.359,16	0,59	266.919,34
2019	266.919,34	0,59	158.550,09
2020	158.550,09	0,59	94.178,75
2021	94.178,75	0,59	55.942,18
2022	55.942,18	0,59	33.229,65
2023	33.229,65	0,59	19.738,41

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

3.03 Productos Sustitutos

“Los proyectos de reemplazo son los que tienen relación con el substitución de activos fijos que ya están desgastados. En ocasiones estos proyectos tienen que ver con la reparación mayor o la reconstrucción de un activo fijo ya existente”. (Serrano, 2015, pág. 35).

En el mercado las bebida hidratantes son varias, una de las más importantes es Gatorade, se la encuentra en varios establecimientos a un precio cómodo y siendo un agrado para quien lo consuma, como lo se lo detalla de la siguiente manera estos son los productos sustitutos a la bebida hidratante de moringa:

- Gatorade
- Powerade
- Profit
- Sporade
- Agua Natural

3.04 Demanda

“Es una cuantificación de los deseos del mercado y está condicionada por los recursos disponibles del consumidor y por los estímulos del marketing de nuestra firma y de la competencia” (Baca, 2006, pág. 230)

3.04.01 Demanda Histórica

No se ha encontrado ningún dato histórico acerca de la bebida hidratante de base de la hoja de la moringa y la cascarilla de cacao. El objetivo de la Demanda Histórica es conocer el comportamiento del consumidor en tiempo pasado, con productos que hubo en años anteriores, ejecutando en productos que ya existen en el Mercado.

(Baca, 2006, pág. 232)

3.04.02 Demanda Actual

“Sera la suma total de los bienes o servicios vendidos en un período, para poder estar en claro los requisitos que perjudican y tomar las medidas correspondientes al consumo de los hidratantes en un lapsos determinado”. (Baca, 2006, pág. 242)

Tabla N° 35 Cálculo de la Demanda Actual

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA PROYECTADA
2017	449.359,16	1	449.359,16

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez

3.04.03 Demanda Proyectada

“Es la cantidad de bienes o servicios que el consumidor o comprador está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, llegando a satisfacer parcial o totalmente las necesidades particulares a futuro”. (Baca, 2006, pág. 246)

Tabla N° 36 Demanda Proyectada

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	TASA DE CRECIMIENTO	DEMANDA PROYECTADA
2018	449.359,16	1,000	449.359,16
2019	449.359,16	1,520	683.025,92
2020	683.025,92	1,520	1.038.199,41
2021	1.038.199,41	1,520	1.578.063,10
2022	1.578.063,10	1,520	2.398.655,91
2023	2.398.655,91	1,520	3.645.956,98

Fuente: Investigación Propia.

Elaborado por: Edison Parreño Páez

3.05 Balance Oferta-Demanda

“Se llama demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”. (Baca, 2006, pág. 72)

3.05.01 Balance Actual

“El balance actual es un total acumulado de la cantidad de instancias de ese artículo en un almacén. Para cada estante en este almacén, puede especificar un nuevo balance actual e indicar los números de cuenta control y merma asociados a este ajuste”. (Valencia, 2011, pág. 14)

AÑO	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2018	70.121,08	53.292,02	16.829,06

Figura N° 23 Balance Proyectado
Fuente: Investigación de Campo.
Elaborado por: Edison Parreño Páez

3.05.02 Balance Proyectado

“Es aquella en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda es mayor que la oferta.” (Valencia, 2011, pág. 15)

Tabla N° 37 Calculo del Balance Proyectado

AÑOS	DEMANDA PROYECTADA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2018	449.359,16	266.919,34	182.439,82
2019	683.025,92	158.550,09	524.475,84
2020	1.038.199,41	94.178,75	944.020,65
2021	1.578.063,10	55.942,18	1.522.120,92
2022	2.398.655,91	33.229,65	2.365.426,25
2023	3.645.956,98	19.738,41	3.626.218,56

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Mediante el estudio realizado se puede verificar que existe una gran cantidad de consumidores que no están satisfechos con la competencia, lo cual ayuda a determinar un mercado potencial, al cual se puede introducir mejorando la calidad del producto y con precios competitivos.

CAPÍTULO IV

4. Estudio Técnico

“El estudio técnico comprende todo lo relacionado con el funcionamiento y operatividad del proyecto, por lo que gracias a éste pueden resolverse preguntas: dónde, cuánto, cómo y con qué producir lo que se desea”. (Baca, 2010, p. 205).

4.01 Tamaño del Proyecto

“Afirma que cada proyecto tiene factores que contribuyen a simplificar el proceso de aproximaciones sucesivas, que ayudan a escoger el tamaño, entre los que encontramos” (Baca, 2010, p. 298)

Se iniciaría el proyecto con la implementación por etapas por medio del análisis del mercado y su economía mediante los indicativos de incidencia en la factibilidad del proyecto y su afectación.

4.01.01 Capacidad Instalada

“Desde un principio es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto que permitirá dimensionarlo y compararlo con otros similares. La forma más utilizada es establecer la entidad de producción de productos o de prestación de servicios por unidad de tiempo”. (Miranda, 2005, pág. 301)

Tabla N° 38 Calculo Capacidad instalada

Ingredientes	Cantidad	Valor total	Tiempo	Actividad
Hoja de Moringa	3 gr	0,045	9 seg	Preparar la hoja de moringa
				Para mezclar con la cascarilla
Cascarilla de Cacao	1,7 gr	0,022	8 seg	Mezclar la hoja con la cascarilla
Ácido Cítrico	5 ml	0,008	8 seg	Disolver ácido cítrico en el agua
Panela en Polvo	2,5 gr	0,006	8 seg	Disolución de la operación 3
Agua Purifica	400 ml	0,01	10 seg	Mezcla de todos los ingredientes
Envasado y Etiquetado	500 ml	0,15	35 seg	Finalmente el envaso y etiquetado
Total		0,38	75 seg/ 1,25 min	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Tabla N° 39 Calculo Capacidad instalada por tiempo

	Hora	Día	Semana	Mes	Año	
Producción	1,25 min	60 min	480 min	2400 min	9600 min	115200 min
	1	1.25	10	50	200	2400
Capacidad de diseño		288 u	1440 u	5760 u	69120 u	

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

La capacidad de instalada nos ayuda a verificar la producción que se realizara diaria, semanal, mensual y anual y el tiempo que se tomara para la elaboración de los lotes que se necesitara para la comercialización

4.01.02 Capacidad Óptima

Uno de los problemas de la planificación de plantas industriales que se pueden resolver y discutir con este modelo es el de calcular el tamaño óptimo de una planta de proceso. El caso más sencillo es cuando se trata de un solo productos, obtenido de uno o de varios insumos y cuando hay economías de escala. (Poveda, 2008, pág. 53)

Tabla N° 40 Calculo Capacidad óptima

CAPACIDAD ÓPTIMA	
Trabajadores	2
Capacidad de Producción Diaria	288
Capacidad de Producción Mensual	5760
Capacidad de Producción Anual	69120
% De aceptación	94%
Total	64972,8
% De Frecuencia	59,40%
Total	38593,8
Precio	0,88
Total	33962,5

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez

4.02 Localización

“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo”. (Baca, 2010, pág. 388)

4.02.01 Macro Localización

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se pueden comparar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. La región a seleccionar puede abarcar el ámbito internacional,

nacional o territorial, sin que cambia la esencia del problema; sólo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico. (León, 2008, pág. 213)

Tabla N° 41 Macro Localización

País	Ecuador
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Sector Metropolitano	Norte del Distrito
Parroquia	Kennedy

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez

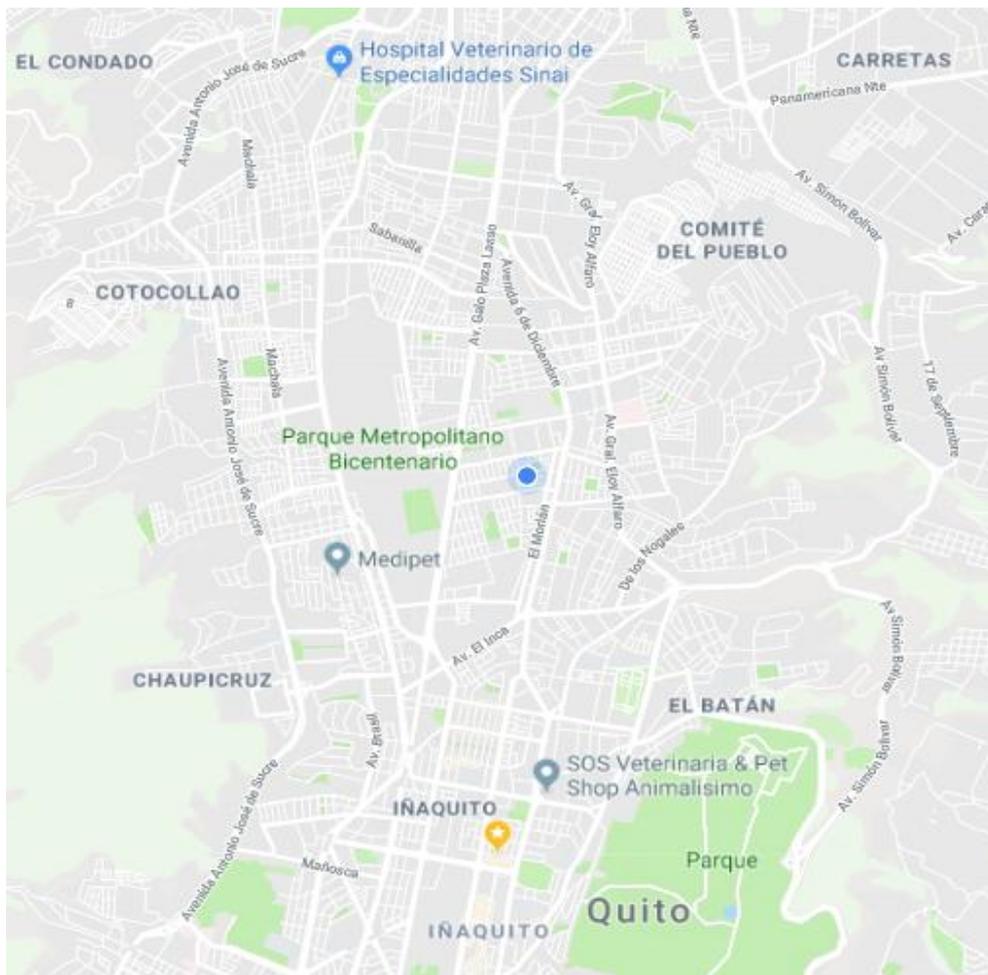


Figura N°24 Macro Localización.

Fuente: Googlemaps.com, 2018

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

4.02.02 Micro Localización

“Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario”.

(León, 2008, pág. 220)

Tabla N° 42 Micro Localización

Ciudad	Quito
Parroquia	Kennedy
Calle	Gonzalo Zaldumbide y Días Rivera

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez

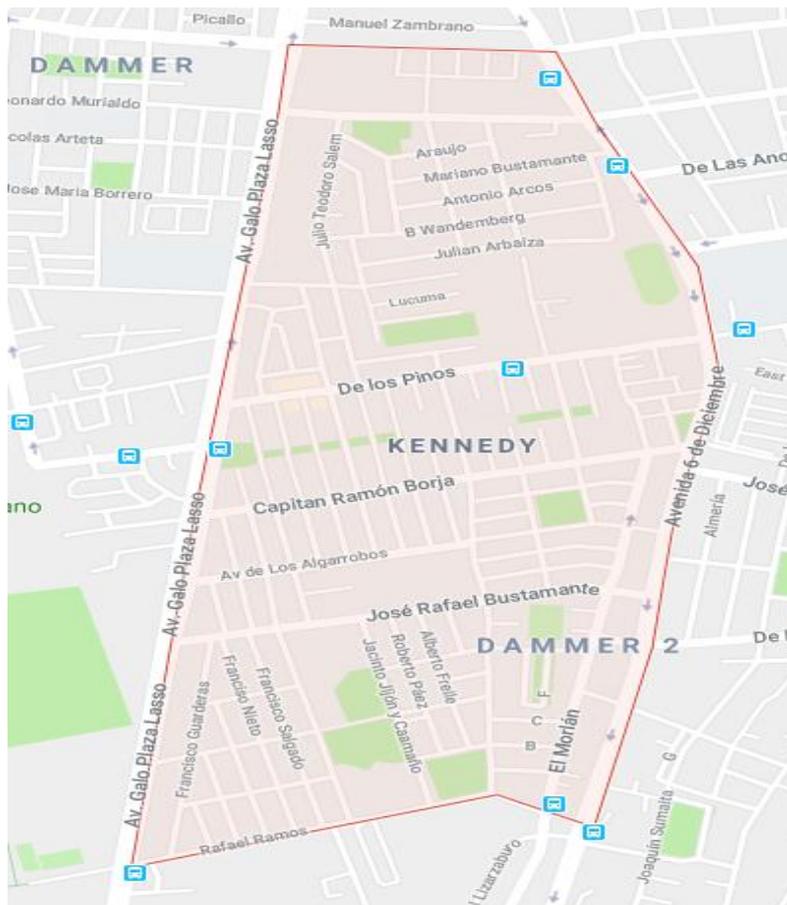


Figura N°25 Micro Localización.

Fuente: Googlemaps.com, 2018

Elaborado por: Edison Parreño Páez

4.02.03 Localización Óptima

“Es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”. (Baca, 2010, pág. 334)

Tabla N° 43 Matriz de Factores Relevante

Ponderación	Valor	Kennedy		Comité del Pueblo		California Alta	
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total
Costo de renta	0,15	9	1,35	9	1,35	9	1,35
Cercanía al mercado	0,2	10	2	8,5	1,7	7	1,4
Vías de acceso	0,1	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Infraestructura	0,1	8,5	0,85	8,5	0,85	9	0,9
Seguridad	0,1	8,5	0,85	8,5	0,85	8	0,8
Trasporte	0,1	10	1	9	0,9	8	0,8
Mano de obra	0,1	9	0,9	9	0,9	9	0,9
Materia prima	0,1	9	0,9	9	0,9	8	0,8
Estacionamiento	0,05	8	0,4	9	0,45	9	0,45
Total	1	81	9,15	79,5	8,8	76	8,3

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

Se puede determinar que el lugar óptimo para realizar el proyecto es en el sector de la Kennedy, ya que en este sector se tiene una acogida muy buena para la producción, instalación y distribución de la bebida hidratante a base de la hoja de la moringa.

4.03 Ingeniería del Proyecto

El objetivo general del proyecto es resolver todo lo concerniente la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proyecto, adquisición de equipo y maquinaria se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la

estructura jurídica y de organizaciones que habrá de tener la planta productiva.

(Baca, 2010, pág. 89)

4.03.01 Definición de Bien o Servicio

“Un bien es el resultado tangible de una actividad transformada en distinto grado. Un servicio es una prestación, un esfuerzo o una acción”. (Grande, 2005, pág. 52).

4.03.02 Distribución de la Planta

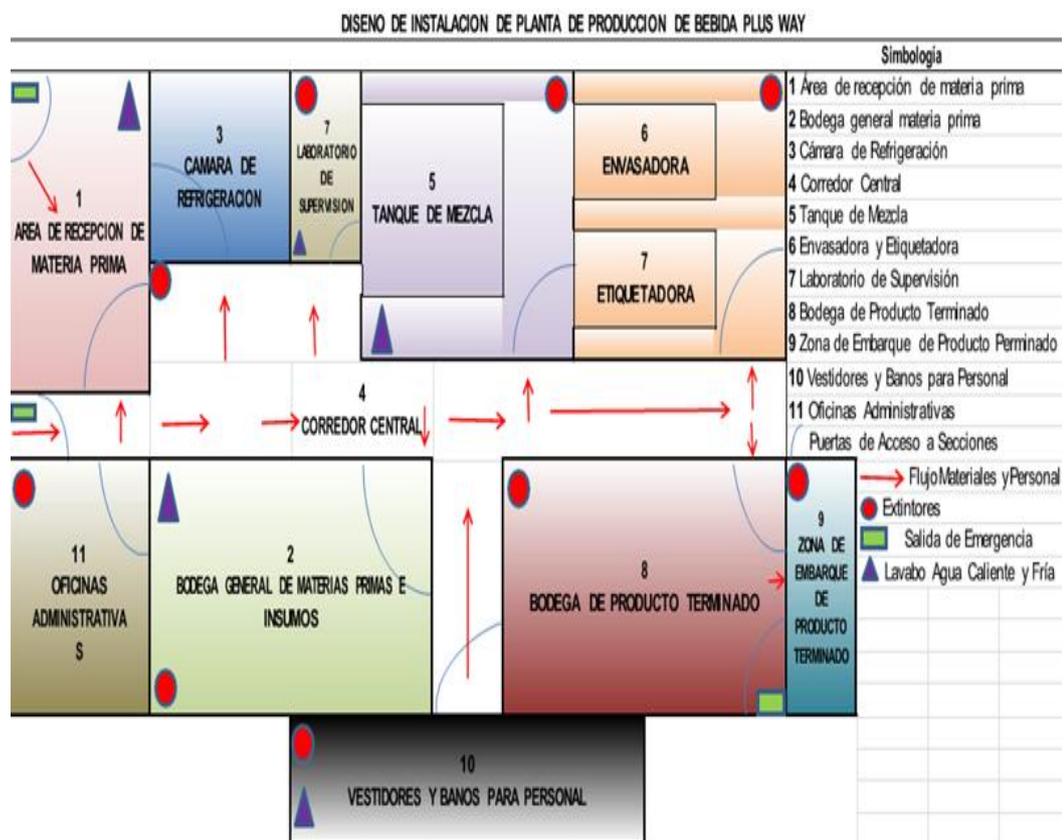


Figura N°26 Distribución de la Planta

Fuente: Banco Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

La planta está resguardada contra el polvo, insectos y roedores, todo material que se encontrará en mal estado será desechado inmediatamente, se utilizará artículos de fácil limpieza que no sean tóxicos para los niños, contara con la

iluminación apropiada en cada área de trabajo para evitar cualquier tipo de accidentes.

4.03.02.01 Buenas Prácticas de Manufactura

“Las Buenas Prácticas de Manufactura son una herramienta básica para la obtención de productos seguros para el consumo humano, que se centralizan en la higiene y la forma de manipulación”.(Grande, 2005, pág. 94)

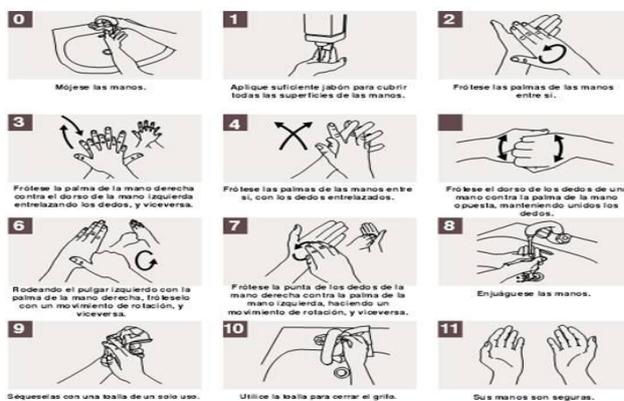


Figura N°27 Lavar las manos correctamente

Fuente: Investigación Propia

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis

El personal de trabajo debe contar obligatoriamente con una ficha médica en donde garantice el buen estado de salud del personal, además de la utilización de gorros, guantes, mascarilla y el uniforme que es obligatoria dentro del área de producción.

4.03.03 Proceso Productivo

“El proceso productivo es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de los insumos y se identifica como la

transformación de una serie de insumos y convertirlos en productos terminados”.

(Baca, 2010, pág. 89)

4.03.03.01 Flujograma de Procesos de Producción

En la práctica, cuando se tiene un proceso productivo y se busca obtener mayor productividad, se estudian las diversas operaciones para encontrar potenciales o reales “cuellos de botella” y dar soluciones utilizando técnicas de ingeniería de métodos. (Astudillo, 2014, pág. 5)

La simbología manejada en la elaboración de un diagrama de proceso es la siguiente:

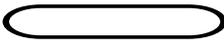
Simbolo	Representa
	Terminal.- Indica el inicio o la terminación del flujo, Puede ser acción o lugar.
	Disparador.- Indica el inicio de un procedimiento, contiene el nombre de este o el nombre de la unidad administrativa donde se da el inicio.
	Operación.- Representa la realización de una operación o actividad relativas a un procedimiento
	Decisión o alternativa.- Indica un punto dentro del flujo en que son posibles varios caminos alternativos
	Documento.- representa cualquier tipo de documento que entra, se utilice, se genere o salga del procedimiento.
	Archivo.- Representa un archivo común y corriente de una oficina.
	Conector.- Representa una conexión o enlace de una parte del diagrama flujo con otra parte lejana del mismo.
	Conector de página.- Representa una conexión o enlace con otra hoja diferente, en la que continua el diagrama de flujo.

Figura N°28 Simbología del Flujograma

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

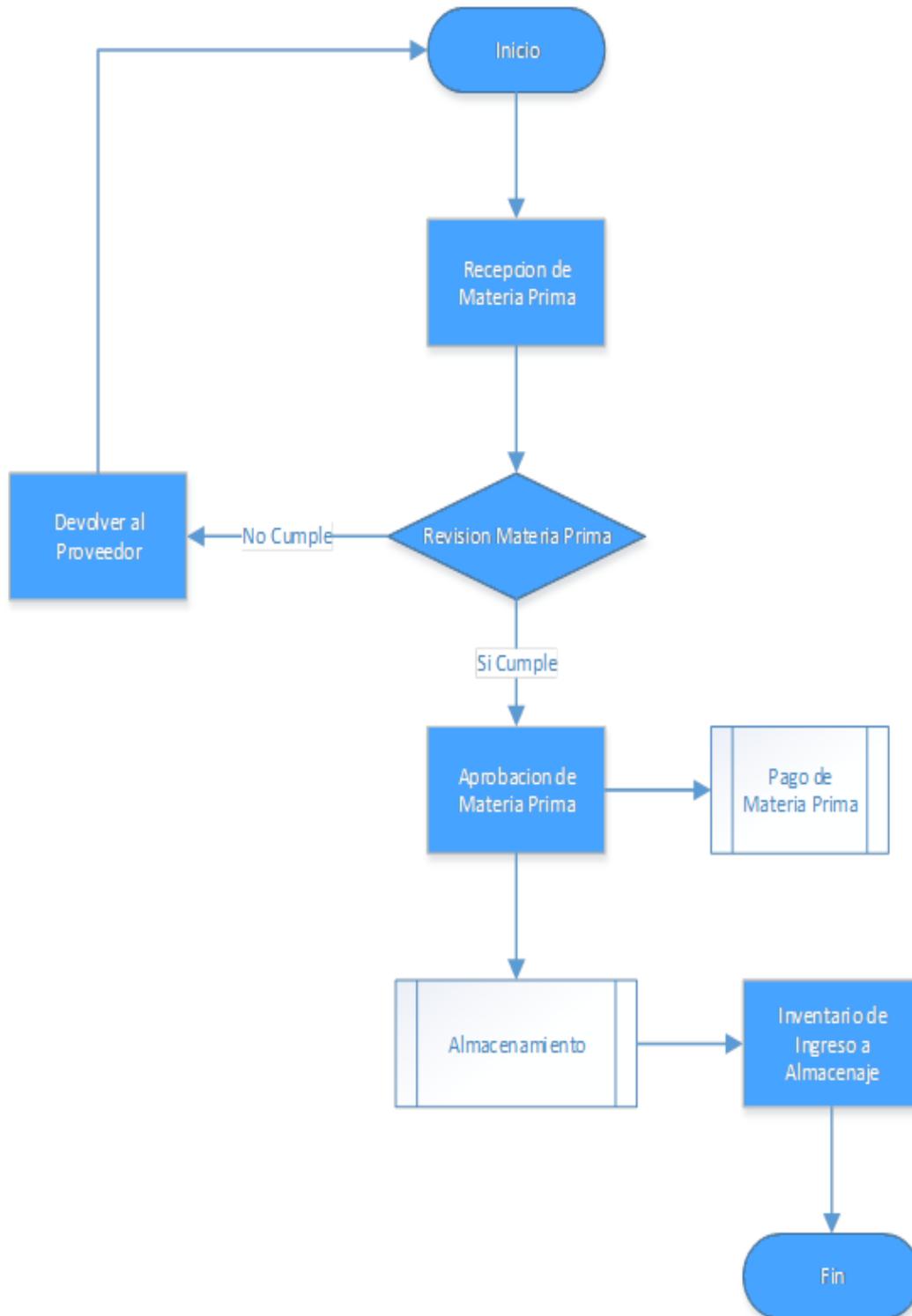


Figura N°29 Proceso Productivo
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

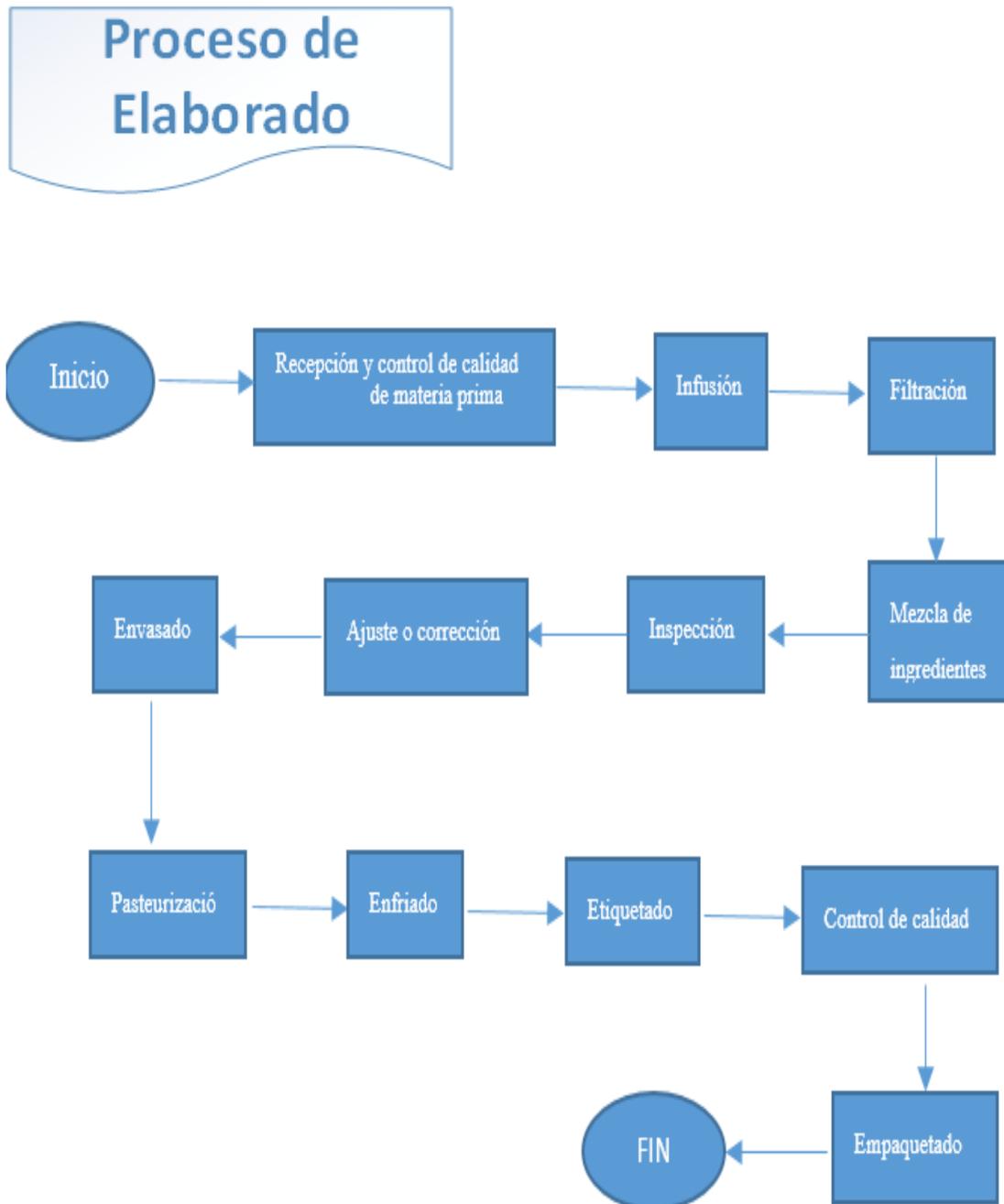


Figura N°30 Comercialización y Ventas
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Edison Parreño Páez

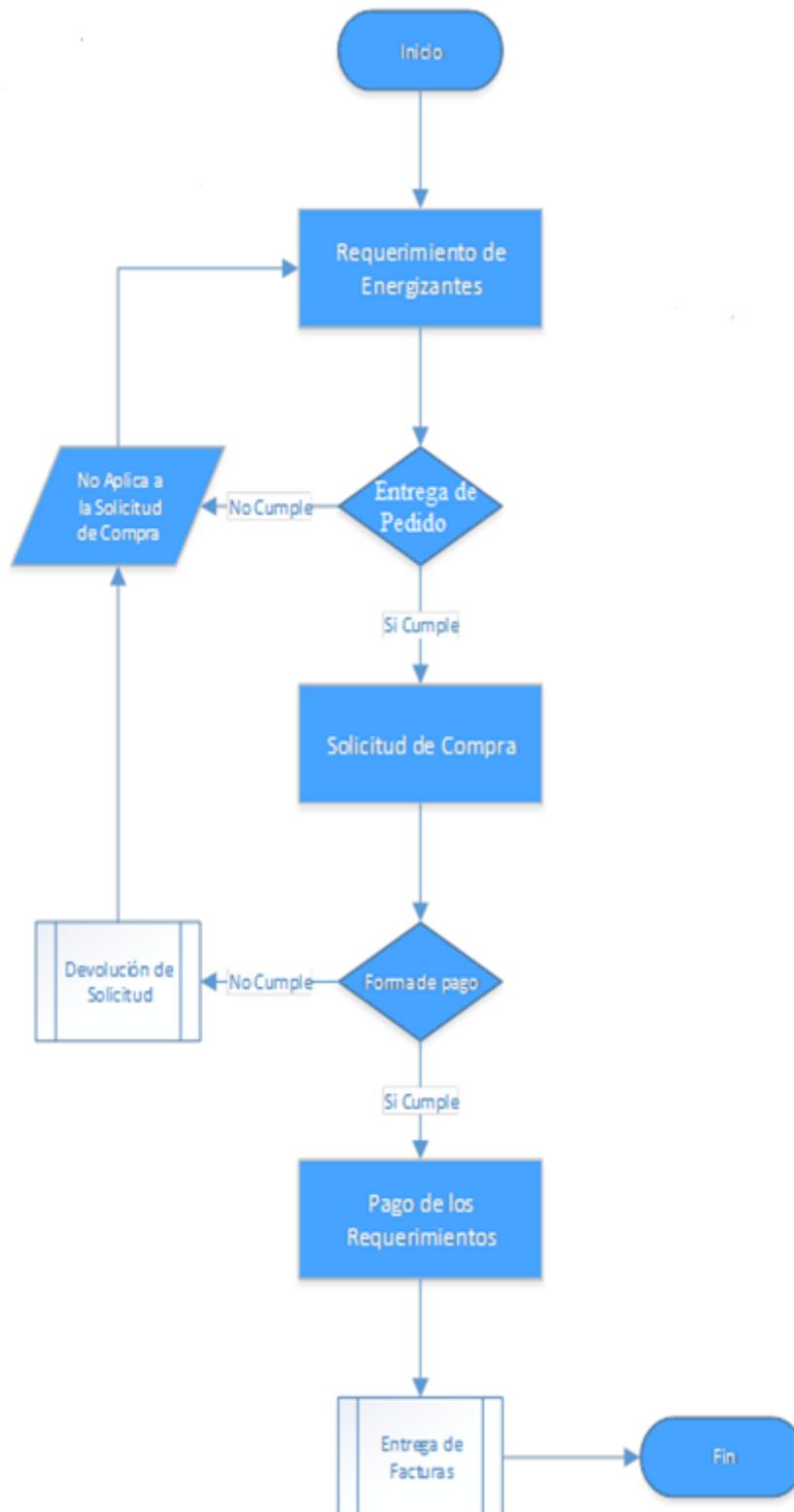


Figura N°31 Comercialización y Ventas

Fuente: Estudio Técnico

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

4.03.03.02 Proceso de Elaboración

Tabla N° 44 Proceso de elaboración

Recepción y control de calidad de materia prima	Debido a que la hoja de la moringa y la cascarilla de cacao necesitan que sean frescas, estas tienen que ser revisadas cuidadosamente, pasar por el control de calidad respectivo e inmediato iniciar su proceso de elaboración.
Infusión	Después de haber escogido correctamente la materia prima, se realiza una infusión, donde el agua potable es calentada en un intercambiador de calor, se introducen la hoja de moringa.
Filtración	En este proceso el agua en la que se realizó la infusión, pasa por un filtro, de esta manera se elimina completamente las hojas y cualquier clase de sedimento o impureza que contenga el agua.
Mezcla de ingredientes	Con el agua completamente limpia de impurezas se procede a colocar la cascarilla de cacao triturada con las medidas exactas al igual que el respectivo conservante.
Inspección	En este punto se procede a controlar si el nivel de dulce de la cascarilla de cacao en la bebida es adecuado.
Ajuste o corrección	Consiste en regular las variaciones de la cascarilla de cacao contenidas en el líquido, así como para realizar la respectiva mezcla de conservantes, la cual no se la realiza instantáneamente, sino que es necesario un tiempo de agitación, por lo que se debe estar agitando constantemente.
Envasado	Tras un correcto enfriamiento del líquido, éste es introducido en envases con las medidas respectivas y es cerrado inmediatamente.
Pasteurización	Este proceso es realizado por medio de una autoclave donde el producto es introducido. La pasteurización se realiza en un corto tiempo a temperaturas altas.
Enfriado	El producto es colocado en el área de enfriamiento, para que baje a temperatura ambiente para poder facilitar su manejo y empaque final.
Etiquetado	El etiquetado es manual se verifica la información en la etiqueta de los productos y se procede a dar etiquetada.
Control de calidad	El producto antes de ser empaquetado, se lo realiza un control de calidad, para verificar si la bebida esta adecuada para su consumo.
Empaquetado	Ultimo proceso en el cual las bebidas son colocadas en empaques de cartón para que puedan ser distribuidas.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

4.03.03.03 Diagrama del Proceso de Elaboración



Figura N°32 Elaboración
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

4.03.04 Maquinaria

“Está formado por los medios destinados a asegurar la vida de la empresa, son bienes que no se destinan a la venta y se consumen en largo tiempo por su uso, constituido por elementos patrimoniales tangibles que tiene sustancia física” (Flores, 2010, pág. 28)

- **Congelador Horizontal**



Figura N°33 Congelador
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

- **Tanque de mezcla**



Figura N°34 Tanque de mezcla
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

- **Etiquetadora**



Figura N°35 Etiquetadora
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

- **Molinillo**



Figura N°36 Molinillo
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

- **Mesón de acero**



Figura N°37 Mesón de acero
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

- **Purificador de agua**



Figura N°38 Purificador de agua
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

- **Estantería Metálica**



Figura N°39 Estantería Metálica
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

4.03.05 Equipos

Un equipo de trabajo es aquel que está formado por un grupo determinado de personas y que juntos persiguen un único objetivo en común. Las personas que lo componen poseen unas habilidades diferentes para completar más si cabe el conocimiento. Pero para ello es imprescindible que el propio líder sepa gestionar el equipo de trabajo en todo momento para que se produzcan sinergias. (Flores, 2010, pág. 30)

Tabla N° 45 Muebles y Enseres

Muebles y Enseres	Cantidad
Resma de Papel Bond	6
Grapadora	1
Perforadora	1
Grapas	2
Tinta Impresora	2
Esferos	6
EQUIPO COMPUTO	
Computador	2
Impresora Multifunción	1
EQUIPOS DE OFICINA	
Teléfono	1
Teléfono Celular	2
Calculadora	2

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Como se lo detallo estos muebles y enseres y maquinaria se necesita para la producción y comercialización de la bebida hidratante de moringa, se necesita únicamente lo básico ya que la microempresa empieza a salir al mercado y lo que se debe controlar son gastos innecesarios.

CAPÍTULO V

5. Estudio Financiero

En este capítulo debe presentarse el análisis financiero del proyecto. Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos y las formas de financiamiento que se prevén para todo el período de su ejecución y de su operación. El estudio deberá demostrar que el proyecto puede realizarse con los recursos financieros disponibles, asimismo se deberá evaluar la decisión de comprometer esos recursos financieros en el proyecto en comparación con otras posibilidades conocida de colocación. (Ilpes, 1973, pág. 121)

5.01 Ingresos

“Es el aumento de las entradas económicas netamente provenientes de la actividad comercial de la empresa o entidad económica. Esta partida incrementa el patrimonio empresarial debido a que aumenta el activo y reduce el pasivo y obligaciones de la misma”. (Miranda J. J., 2003, págs. 27- 45)

5.01.01 Ingresos Operacionales

“Corresponde a la suma de los intereses percibidos y devengados, los reajustes percibidos y devengados, los ingresos por arriendos y los otros ingresos operacionales”. (Ortuzar, 1990, pág. 98)

Tabla N° 46 Ingresos Operacionales

Ingresos Operacionales	Productos	Plus Way	Totales
2018	Q	69120	69120
	Valor Unitario	0,88	0,88
	Ingreso	60825,60	60825,60
2019	Q	70198	70198
	Valor Unitario	0,88	0,88
	Ingreso	61891,60	61891,60
2020	Q	71293	71293
	Valor Unitario	0,88	0,88
	Ingreso	62916,47	62916,47
2021	Q	72405	72405
	Valor Unitario	0,89	0,89
	Ingreso	64080,27	64080,27
2022	Q	73535	73535
	Valor Unitario	0,89	0,89
	Ingreso	65204,01	65204,01

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

Con los resultados de la tabla anterior se puede observar que, los ingresos en 2018 son de 60.825,60 el proyecto está enfocado en una proyección de cinco años y se puede notar que en el año 2022 tendrá un ingreso de 65.204,01, tomando en cuenta que la tasa de crecimiento es del 1,56% demostrando que con el transcurso de los años se tendrá un continuo crecimiento.

5.01.02 Ingresos no Operacionales

“Los ingresos no operacionales u otros ingresos no están relacionados con el objeto social del negocio”. (Guzman, Romero, 2005, pág. 112)

5.02 Costos

“Los contadores definen al costo como un recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico. Un costo (tal como materiales o publicidad) se mide por lo general como la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios”. (Horngreen, Datar, Srikant, 2007, pág. 27)

5.02.01 Costos Directos

“Los costos directos de un objeto del costo están relacionados con el objeto del costo en particular y pueden rastrearse de manera económicamente factible; es decir, efectiva en cuanto a costos se refiere”. (Horngreen, Charles; Datar, Srikant, 2007, pág. 27)

Tabla N° 47 Costos Directos

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Materia Prima	\$ 337,67	\$ 4.052,09
Materiales Indirectos	\$ 576,00	\$ 6.912,00
Mano de obra Directa	\$ 795,60	\$ 9.547,20
Prestaciones sociales	\$ 318,77	\$ 3.825,19
Total	\$ 2.028,04	\$ 24.336,48

Fuente: Estudio Financiero
Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

Con la tabla de costo directo se observa que el valor mensual incluidos materia prima, materiales indirectos, mano de obra y las prestaciones es de 2.028,04 demostrando que anualmente se utiliza \$24336,48 para poder suplir el costo en un periodo.

5.02.02 Costos Indirectos

“Los costos indirectos de un objeto del costo se relacionan con un objeto de costo en particular, pero no pueden rastrearse a ese objeto de manera económicamente factible” (Horngreen, Charles; Datar, Srikant, 2007, pág. 27)

Tabla N° 48 Costos Indirectos

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Servicios Básicos	\$ 242,80	\$ 2.913,60
Útiles de aseo	\$ 2,48	\$ 29,70
Arriendo	\$ 270,00	\$ 3.240,00
Útiles de oficina	\$ 3,17	\$ 38,05
Depreciación de Maquinaria	\$ 15,25	\$ 183,00
Total	\$ 533,70	\$ 6.404,35

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Tabla N° 49 Materiales Indirectos

Detalle	Cantidad	Unidades	V/U	Valor total
Etiqueta	69120	Unidades	\$ 0,03	\$ 2.073,60
Botellas	69120	Unidades	\$ 0,07	\$ 4.838,40
TOTAL	\$ 6.912			

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

Los materiales indirectos que se utilizará son las etiquetas y botellas, la cantidad que se necesitará son 6.912,00 unidades, tomando en cuenta que los costos indirectos se conformarán de servicios básicos, útiles de aseo, arriendo, útiles de oficina y la depreciación de la máquina, por lo cual se necesitará un valor de \$ 6404,35 anual para el funcionamiento de Plus Way

5.02.03 Gastos Administrativos

“Costo de administrar y controlar un negocio, lo que incluye los honorarios de los administradores, sueldos, renta de oficina, luz, calefacción, honorarios legales y de auditoria, servicios contables, etcétera. No incluye costos de investigación y desarrollo, gastos de manufactura ni de venta o distribución”. (Barrow, 2002, pág. 176)

Tabla N° 50 Gastos Administrativos

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Sueldos	\$ 819,89	\$ 9.838,68
Prestaciones Sociales	\$ 324,87	\$ 3.898,41
Servicios básicos	\$ 16,10	\$ 193,20
Útiles de Aseo	\$ 1,35	\$ 16,20
Arriendo	\$ 270,00	\$ 3.240,00
Útiles de Oficina	\$ 6,50	\$ 78,00
Depreciación equipo de computo	-	\$ 150,00
Depreciación de Equipo de Oficina	-	\$ 16,50
Depreciación muebles y encerres	-	\$ 53,00
Depreciación vehículo	-	\$ 1.200,00
TOTAL	1.434.91	\$ 18.683,99

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Los gastos administrativos se enfocan en contabilizar todo lo que la microempresa invertirá para el mejor, prestaciones sociales, servicios básicos, los útiles de aseo, arriendo y útiles de oficina, se invertirá el costo de \$18685,99 anual para el funcionamiento de Plus Way.

5.02.04 Gastos de Ventas

“El costo de la promoción de ventas y los gastos aduanales. Es un costo indirecto y un gasto indirecto general” (Barrow, 2002, pág. 176)

Tabla N° 51 Gastos de Venta

Descripción	Valor mensual	Valor anual
Servicios básicos	\$ 25,60	\$307,20
Publicidad	\$ 2,92	\$35,00
Sueldos	\$ 395,72	\$4.748,64
Prestaciones sociales	\$ 158,72	\$1.904,62
TOTAL	\$ 582,95	\$6995,46

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Para los gastos de venta que incluyen el pago de servicios básicos, publicidad, sueldos, prestaciones sociales, se necesitará el valor anual de \$6995,46 para continuar con el correcto funcionamiento.

5.02.05 Gastos Financieros

“Los costos financieros son las cantidades medidas en dinero que el agente económico paga por los bienes y servicios requeridos para la ejecución y la operación del proyecto”. (Miranda, 2005, pág. 142)

Tabla N° 52 Gastos Financieros

Descripción	Valor
Entidad	Banco de Guayaquil
Tipo de crédito	PYMES
Monto de financiamiento	\$7,074,70
Tasa de interés anual	11,83%
Tiempo	5 años
Intereses a corto plazo	\$ 836,94
Intereses a largo plazo	\$1,860,02
Total	\$2,696,96

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Banco del Guayaquil acreditará un préstamo de 7.074,70 para la creación de Plus Way, el interés a corto plazo que el banco tendrá es de 836,94 y el interés de largo plazo será de 1860,02.

5.02.06 Costos Fijos

“Un costo fijo es una erogación en que la empresa debe incurrir obligatoriamente, aun cuando la empresa opere a media marcha, o no lo haga, razón por la que son tan importantes en la estructura financiera de cualquier empresa”. (Miranda, 2005, pág. 148)

Tabla N° 53 Costos Fijos

Costos Fijos	Valor
Gastos Administrativos	\$ 18.683,99
Gastos de Ventas	\$ 6.995,46
Gastos Financieros	\$ 2.696,96
Total Costos Fijos	\$28.376,41

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Los costos fijos están conformados de gastos administrativos, ventas, y financieros son un valor de \$28.376,41 estos costos permanecen sin cambios en la productividad de la fabricación Plus Way.

5.02.07 Costos Variables

“Son aquellos que aumentan o disminuyen (en cantidad y valor) según el número de unidades producidas o vendidas”. (Casteblanco, 2009, pág. 16)

Tabla N° 54 Costos Variable Materia Prima

Detalle	Cantidad	Unidades	V/U	valor total
Hoja De Moringa	761,92	Libras	\$ 6,20	\$ 4.723,90
Cascarilla de Cacao	431,75	Libras	\$ 5,50	\$ 2.374,63
Ácido Cítrico	1269,87	Litros	\$ 1,57	\$ 1.993,70
Panela en polvo	634,93	Libras	\$ 1,20	\$ 761,92
Agua purificada	2304	Litros	\$ 1,30	\$ 2.995,20
Total				\$ 12.849,34

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Tabla N° 55 Costos Variable Materiales Directos de Producción

Detalle	Cantidad	Unidades	V/U	Valor total
Etiqueta	69120	Unidades	\$ 0,03	\$ 2.073,60
Botellas	69120	Unidades	\$ 0,07	\$ 4.838,40
TOTAL				\$ 6.912,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

5.03 Inversiones

“Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable.” (Pérez, Merino, 2009, pág. 8)

5.03.01 Inversión Fija

“Se conoce como formación bruta de capital fijo, es el gasto en estructuras y equipos para el uso de la empresa”. (Hall, 1986, pág. 40)

5.03.02 Activos Fijos

“Los activos fijos son activos producidos que se utiliza repetida o continuamente en procesos de producción durante más de un año”. (Marequez, 2001, pág. 128)

Tabla N° 56 Activos Fijos

Activos Fijos	Valor
Maquinaria y Equipo	\$ 1.830,00
Muebles y Enseres	\$ 530,00
Equipo de Computo	\$ 550,00
Equipo de oficina	\$ 455,00
Vehículo	\$ 12.000,00
TOTAL	\$ 15.365,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez.

Análisis:

Los activos fijos son los que se utilizará en toda la operación de Plus Way, valores de maquinaria, equipo, muebles, enseres, equipo de cómputo y de oficina, el vehículo son necesarios para la estructura de los departamentos de la microempresa.

5.03.03 Activos Nominales

Los activos nominales son los que se deben realizar para llevar a cabo la constitución y operación de la empresa, como son los gastos notariales, de asesoría jurídica, de escritura de constitución y patentes de funcionamiento y el costo de los comités de estudios iniciales. (Romero, 2010, pág. 74).

Tabla N° 57 Activos Nominales

Activos Nominales	Valor
Gastos de Constitución	\$ 100,00
Estudio de Factibilidad	\$ 300,00
Capacitación de Personal	\$ 120,00
TOTAL	\$ 520,00

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Es la inversión que se necesita para la constitución de la microempresa, la capacitación del personal y su estudio de factibilidad para dar inicio a su actividad económica en la producción del Hidratante.

5.03.04 Capital de Trabajo

“Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año”. (Ramón, 2009, pág. 165)

Tabla N° 58 Capital de Trabajo

Capital de Trabajo	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Materia Prima Existente	\$ 681,30	\$ 681,30	\$ 681,30
Servicios Básicos	\$ 242,80	\$ 242,80	\$ 242,80
Arriendo	\$ 270,00	\$ 270,00	\$ 270,00
Mano de obra directa	\$ 795,60	\$ 795,60	\$ 795,60
Caja Bancos	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
TOTAL	\$ 3.189,70	\$ 3.189,70	\$ 3.189,70

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Con el Estudio realizado Plus Way necesita un capital de \$3.189.70 durante los primeros tres meses de trabajo, llegando a si a un valor de \$ 9.569,09 a corto plazo permitiendo evaluar las operaciones o cambios financieros

5.03.05 Fuente de Financiamiento y Uso de Fondos

El Estado de Fuentes y Usos de Fondos, llamado también, origen y aplicación de recursos, estados de cambio en la posición financiera o flujo de fondos, es una valiosa herramienta de análisis, tanto para la determinación del diagnóstico de la situación, como para las proyecciones financieras de la microempresa. “La herramienta consiste en la comparación de dos balances, de una misma empresa, preferiblemente consecutivos, pero no necesariamente, con el fin de analizar las ejecutorias de ésta en el período comprendido entre los dos balances”. (Roman, 2014, pág. 85)

Tabla N° 59 Fuentes de Financiamiento y uso de fondos

EMPRESA "Plus Way"			
Fuentes de Financiamiento			
	USO DE FONDOS	RECURSOS PROPIOS	BANCO
INVERSIONES FIJAS	\$ 15.365,00	\$ 12.000,00	\$ 3.365,00
Maquinaria y Equipo	\$ 1.830,00		\$ 1.830,00
Muebles y Enseres	\$ 530,00		\$ 530,00
Equipo de Computo	\$ 550,00		\$ 550,00
Equipo de oficina	\$ 455,00		\$ 455,00
Vehículo	\$ 12.000,00	\$ 12.000,00	
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 520,00	\$ 0,00	\$ 520,00
Gastos de Organización	\$ 100,00		\$ 100,00
Estudio de factibilidad	\$ 300,00		\$ 300,00
Capacitación de Personal	\$ 120,00		\$ 120,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.189,70	\$ 0,00	\$ 3.189,70
Materia Prima Existente	\$ 681,30		\$ 681,30
Arriendo	\$ 270,00		\$ 270,00
Servicios Básicos	\$ 242,80		\$ 242,80
Mano de obra directa	\$ 795,60		\$ 795,60
Caja Bancos	\$ 1.200,00		\$ 1.200,00
TOTAL	\$ 19.074,70	\$ 12.000,00	\$ 7.074,70

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

La tabla anterior hace referencia a todos los recursos que Plus Way necesita para su creación, cumpliendo con las expectativas de los clientes y todo el personal para su funcionamiento, el total de la inversión es de 19.074,70 esto estará financiado por el banco de Guayaquil mediante un préstamo

5.03.06 Amortización de Financiamiento

La amortización financiera se refiere a reintegrar un capital, generalmente un pasivo (un préstamo por ejemplo), a través de la distribución de pagos. Aunque también se puede acordar el pago de todo el préstamo de una sola vez.

Las condiciones que se debe presentar al momento de solicitar el crédito son los siguientes:

- Ser ecuatoriano o extranjero con residencia permanente en Ecuador, mínimo de 3 años.
- Estabilidad laboral de un año mínimo, en tu actual trabajo.
- Se financiará a profesionales independientes, al menos 3 años en el ejercicio de su actividad profesional, con ingresos verificables.
- Deberá tener entre 21 a 70 años de edad, a la fecha del último dividendo a pagar.
- Contrato Mutuo

Documentos a presentar:

- Solicitud única de productos debidamente llena y firmada.
- Cédula de identidad legible del deudor y su cónyuge.
- Planilla de servicios básicos.

Documento probatorio de ingresos:

Dependiente:

- últimos roles de pago.
- Certificado de trabajo original indicando tiempo de labores, funciones e ingresos que percibe.

Independiente:

- RUC.

- 3 últimas declaraciones del IVA.
- Declaración del Impuesto a la Renta del último año.

Tabla N° 60 Amortización de Financiamiento

Amortización Francesa				
Entidad Financiera	Banco de Guayaquil			
Deuda	\$7.074,70			
N cuotas	5		Anual	
Tasa	11,83%		Anual	

# cuotas	amortización	interés	valor anual	saldo insoluto
0				\$ 7.074,70
1	\$ 1.117,39	\$ 836,94	\$ 1.954,33	\$ 5.957,30
2	\$ 1.249,58	\$ 704,75	\$ 1.954,33	\$ 4.707,72
3	\$ 1.397,41	\$ 556,92	\$ 1.954,33	\$ 3.310,31
4	\$ 1.562,72	\$ 391,61	\$ 1.954,33	\$ 1.747,59
5	\$ 1.747,59	\$ 206,74	\$ 1.954,33	(\$ 0,00)
Total		\$ 1.860,02		

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

El préstamo que se necesitara para la microempresa Plus Way será de 7.074,70, con el interés de 11,83% que banco Guayaquil pone a disposición de la microempresa, a los 5 años se acabara con el financiamiento y la deuda generada por dicho trámite.

5.03.07 Tabla de Depreciaciones

La depreciación es la pérdida del valor de un activo físico (edificios, maquinarias, muebles, etc.) con motivo de uso. Para prevenir la necesidad de reemplazo de un determinado activo al final de su vida útil, será necesario traspasar cada año una parte de las utilidades de una empresa a un fondo especial llamado “fondo para depreciación”, o “depreciación acumulada”. (Gomero, 2006, pág. 127).

Tabla N° 61 Tabla de Depreciaciones

EMPRESA "Plus Way"							
DESCRIPCION	VALOR	VIDA UTIL	año1	año2	año3	año4	año5
Maquinaria	1.830	10	183,00	183,00	183,00	183,00	183,00
Muebles y Enseres	530	10	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00
Equipo de oficina	165	10	16,50	16,50	16,50	16,50	16,50
Equipo de Computación	450	3	150,00	150,00	150,00	-	-
TOTAL			1.602,50	1.602,50	1.602,50	1.452,50	1.452,50

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

La depreciación realizada a los activos fijos se determina el desgaste que tienen los activos con el tiempo y el uso que le da la empresa entre ellos tenemos los que nos indica la tabla anterior, donde cada activo tiene su tiempo de utilización y depreciándolo para 5 años, el equipo de computación es para tres años en el cuarto se debe hacer la compra de nuevos equipos.

5.03.08 Estado de Situación Inicial

“Es un documento contable que refleja la situación monetaria de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada, y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma incluye el activo, pasivo y capital contable”. (Rubi, 2003, pág. 207)

Tabla N° 62 Estado de Situación Inicial

EMPRESA "PLUS WAY "			
Balance General			
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		\$ 1.200,00	PASIVO CORRIENTE
Bancos	\$ 1.200,00	Cuentas por pagar	-
		Total Pasivo Corriente	-
Activos no corriente		\$15.365,00	
Propiedad planta y equipo	\$15.365,00	PASIVO LARGO / PLAZO	\$ 7.074,70
Equipo de Oficina	\$ 455,00	Préstamo L/P	\$ 7.074,70
Maquinaria o Equipos	\$ 1.830,00	TOTAL DE PASIVO	\$ 7.074,70
Vehículo	\$12.000,00		-
Equipo de Computo	\$ 550,00		
Muebles y Enseres	\$ 530,00	PATRIMONIO	\$10.315,30
		Capital	\$10.315,30
OTROS ACTIVOS		\$ 825,00	
Gastos d Organización	\$ 100,00		
Estudio de Factibilidad	\$ 300,00		
Gastos de Publicidad	\$ 410,00		
Arriendo	\$ 270,00		
Capacitación personal	\$ 120,00		
TOTAL DE ACTIVOS	\$19.074,70	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$19.074,70

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Nos indica en el cuadro anterior que empieza sus actividades con un total de activos, donde está incluido los activos corrientes, no corrientes y otros activos, en el total de pasivos encontramos que significa el préstamo a largo plazo de cinco años, dando como resultado el patrimonio que es el activo menos el pasivo

5.03.09 Estado de Resultados Proyectado

El estado de resultados o estado de ganancias y pérdidas, es un reporte financiero que muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en un período de tiempo, con el objeto de analizar dicha información y tomar decisiones en base a ella. Además brinda información sobre el desempeño del ente que sea útil para predecir sus resultados futuros. (Jauregui, 2017, pág. 65)

Tabla N° 63 Estado de Resultados

EMPRESA "Plus Way"					
AL 31 DE DICIEMBRE 2018					
INGRESOS	60.825,60	61.891,61	62.976,47	64.080,27	65.204,01
SERVICIOS TOTALES	60.825,60	61.891,61	62.976,47	64.080,27	65.204,01
INFLACIÓN:	0,19%				
COSTOS					
COSTO DE PRODUCCION	30.740,83	30.799,24	30.857,76	30.916,39	30.975,13
COSTO DIRECTO	24.336,48	24.382,72	24.429,05	24.475,46	24.521,97
COSTOS INDIRECTOS (GASTOS DE FABRICACIÓN)	6.404,35	6.416,52	6.428,71	6.440,92	6.453,16
GASTOS DE VENTAS	6.995,46	7.008,75	7.022,06	7.035,40	7.048,77
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	18.683,99	18.719,49	18.755,06	18.790,69	18.826,39
GASTOS FINANCIEROS	2.696,96	2.702,08	2.707,22	2.712,36	2.717,51
UTILIDAD BRUTA	1.708,36	2.662,05	3.634,38	4.625,43	5.636,20
PARTICIPACION EMPLEADOS (15%)	256,25	\$ 399,31	545,16	693,81	845,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.452,11	2.262,74	3.089,22	3.931,61	4.790,77
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA	1.452,11	2.262,74	3.089,22	4.298,53	5.114,73

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Como se demuestra con la tabla anterior nos refleja si el ejercicio fiscal ha existido pérdida o ganancia demostrando que el proyecto es factible, su cálculo los ingresos durante los cinco años, está integrado por costos, gastos, dando a la utilidad bruta, descontando el porcentaje de participación para los empleados y el impuesto de renta del 2018 con su respectiva fracción exente, con el pago da su utilidad neta.

5.03.10 Flujo de Caja

Es una importante herramienta para la dirección, pues ayuda a estimar las necesidades de efectivo de la empresa en diversas épocas del año, resume las entradas y las salidas de efectivo que se estiman ocurrirán en un periodo próximo, comparándolas y asimilándolas al saldo inicial al próximo año. (Duarte, Fernandez, 2005, pág. 78)

Tabla N° 64 Flujo de Caja

DETALLE	EMPRESA "Plus Way"				
	1	2	3	4	5
INGRESOS	60.825,60	61.891,61	62.976,47	64.080,27	65.204,01
SERVICIOS TOTALES	60.825,60	61.891,61	62.976,47	64.080,27	65.204,01
COSTOS					
COSTO DE PRODUCCION	30.740,83	30.799,24	30.857,76	30.916,39	30.975,13
COSTO DIRECTO	24.336,48	24.382,72	24.429,05	24.475,46	24.521,97
COSTOS INDIRECTOS (GASTOS DE FABRICACIÓN)	6.404,35	6.416,52	6.428,71	6.440,92	6.453,16
GASTOS DE VENTAS	6.995,46	7.008,75	7.022,06	7.035,40	7.048,77
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	18.683,99	18.719,49	18.755,06	18.790,69	18.826,39
GASTOS FINANCIEROS	2.696,96	2.702,08	2.707,22	2.712,36	2.717,51
UTILIDAD BRUTA	1.708,36	2.662,05	3.634,38	4.625,43	5.636,20
PARTICIPACION EMPLEADOS (15%)	256,25	399,31	545,16	693,81	845,43
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1.452,11	2.262,74	3.089,22	3.931,61	4.790,77
IMPUESTO A LA RENTA	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD NETA	1.452,11	2.262,74	3.089,22	4.298,53	5.114,73
DEPRECIACIONES (+)	1.602,50	1.602,50	1.602,50	1.452,50	1.452,50
AMORTIZACIONES (+)	104,00	104,00	104,00	104,00	104,00
EXCEDENTE OPERACIONAL	3.158,61	3.969,24	4.795,72	5.855,03	6.671,23

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

En el flujo de caja como demuestra en el cuadro anterior se considera el estado de resultados más las depreciaciones y amortizaciones los cuales son capital de trabajo, son parte para el funcionamiento de la microempresa con estos valores se tomaran en cuenta mucho las ganancias año tras año y con estos valores saber cómo continuar con el crecimiento de la bebida hidratan.

5.04 Evaluación Financiera

La evaluación económica es importante en el estudio de factibilidad, puesto que tiene mayor relevancia al decidir la viabilidad de un proyecto. En esta etapa se utiliza varias herramientas como: El valor actual neto (VAN), Tasa interna de retorno (TIR), Relación costo beneficio (RCB), Punto de equilibrio y Análisis de índices financieros. (Baca, 2009, pág. SN)

5.04.01 Tasa de Descuento

La tasa de descuento es un instrumento instituido por los economistas para resolver el problema de la asignación inter temporales de recursos; se basa en la evidencia que tanto los individuos como las empresas no son indiferentes a consumir un bien hoy a consumirlo el año que viene. (Laguna, 1997, pág. 31)

Tabla N° 65 Tasa de Descuento

EMPRESA “Plus Way“

Concepto	Porcentaje
Tasa Activa	7,26%
Tasa Pasiva	4,96%
TMAR	12,22%
TMAR	12,20%

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Se toma en cuenta la tasa de interés activa de 7.26% más la tasa de interés pasiva del 4.96% como resultado se da un descuento del 12,22% que se toma en el sistema financiero vigente, con esto se aprecia porcentaje que se va a ganar en el banco por invertir en la microempresa

5.04.02 Valor Actual Neto (VAN)

“El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, quedará alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable”.

(Jiménez, 2012, pág. 72)

Tabla N° 66 Calculo VAN

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5					
Inversión Total	(\$ 18.262,70)			(\$ 550,00)							
Excedente Operacional		\$ 5.354,99	\$ 6.167,72	\$ 6.996,29	\$ 8.002,27	\$8.820,47					
FLUJOS DE EFECTIVO	(\$ 18.262,70)	\$ 5.354,99	\$ 6.167,72	\$ 6.446,29	\$ 8.002,27	\$8.820,47					
VAN =	- P	+ FNE 1	+ FNE 2	+ FNE 3	+ FNE 4	+ FNE 5					
		$(1+i)^1$	$(1+i)^2$	$(1+i)^3$	$(1+i)^4$	$(1+i)^5$					
VAN =	(\$18.262,70)	+	\$5.354,99	+	\$6.167,72	+	\$6.446,29	+	\$8.002,27	+	\$8.820,47
			1,12	1,26	1,41	1,59	1,78				
VAN =	(\$18.262,70)	+	\$4.771,86	+	\$4.897,61	+	\$4.561,41	+	\$5.045,83	+	\$4.956,10
VAN =	(\$18.262,70)	+	\$24.232,81								
VAN =	\$ 5.970,11										

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

Una vez obtenido el resulta del cálculo del VAN se logra apreciar que este valor es mayor a cero justificando la viabilidad del estudio de factibilidad, lo que se demuestra que el proyecto es factible se acepta.

5.04.03 Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La TIR de un proyecto de inversión es la tasa de descuento (r), que hace que el valor actual de los flujos de beneficio (positivo) sea igual al valor actual de los flujos de inversión negativo”. (Espinoza, 2007, pág. 132)

Tabla N° 67 Calculo TIR

TIR=	- P		FNE 1		FNE 2		FNE 3		FNE 4		FNE 5
		+		+		+		+		+	
			$(1+i)^1$		$(1+i)^2$		$(1+i)^3$		$(1+i)^4$		$(1+i)^5$
TIR	-\$		\$		\$		\$		\$		\$
=	19.241,92	+	10.706,94	+	11.652,02	+	11.514,92	+	13.443,90	+	14.394,21
			1,53		2,35		3,61		5,54		8,49
TIR	-\$		\$		\$		\$		\$		\$
=	19.241,92	+	6.979,30	+	4.958,31	+	3.189,73	+	2.426,70	+	1.695,43
TIR=	-\$		\$								
	19.241,92	+	19.241,92								
TIR	\$ 0,00										
=											
TIR	26,12%										
=											

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

La tasa interna de retorno permite la evaluación del proyecto y busca la tasa de descuento que en este proyecto de factibilidad da 26,12% siendo esta mayor a la TMAR que es de 12,22% que el presente proyecto es rentable.

5.04.04 PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión)

“El periodo de recuperación de inversión es: El periodo o plazo de recuperación de una inversión es el tiempo que tarda en recuperarse la inversión inicial del proyecto”. (Ketelhohn, 2004, pág. 52)

Tabla N° 68 Periodo de Recuperación

Periodo	FNE	Acumulado	Factor	FNE	Acumulado
Actualizado					

0	-\$ 19.062,70	-\$ 19.062,70	1,00	-\$ 19.062,70	-\$ 19.062,70
1	\$ 5.272,78	-\$ 13.789,92	0,89	\$ 4.698,61	-\$ 14.364,09
2	\$ 6.085,16	-\$ 7.704,76	0,79	\$ 4.832,05	-\$ 9.532,04
3	\$ 6.363,39	-\$ 1.341,37	0,71	\$ 4.502,75	\$ 5.029,29
4	\$ 7.928,19	\$ 6.586,82	0,63	\$ 4.999,11	\$ 30,18
5	\$ 8.746,05	\$ 15.332,87	0,56	\$ 4.914,29	\$ 4.884,11
					VAN

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Tabla N° 69 Tiempo de Recuperación

EMPRESA "Plus Way"		
AÑO 2	\$ 439,40	-\$ 13.350,52
1 mes	\$ 439,40	-\$ 12.911,12
2 mes	\$ 439,40	-\$ 12.471,72
3 mes	\$ 439,40	-\$ 12.032,33
4 mes	\$ 439,40	-\$ 11.592,93
5 mes	\$ 439,40	-\$ 11.153,53
6 mes	\$ 439,40	-\$ 10.714,13
7 mes	\$ 439,40	-\$ 10.274,73
8 mes	\$ 439,40	-\$ 9.835,34
9 mes	\$ 439,40	-\$ 9.395,94
10 mes	\$ 439,40	-\$ 8.956,54
11 mes	\$ 439,40	-\$ 8.517,14
12 mes	\$ 439,40	-\$ 8.077,74
1 mes	\$ 439,40	-\$ 7.638,35
2 mes	\$ 439,40	-\$ 7.198,95
3 mes	\$ 439,40	-\$ 6.759,55
4 mes	\$ 439,40	-\$ 6.320,15
5 mes	\$ 439,40	-\$ 5.880,75
6 mes	\$ 439,40	-\$ 5.441,35
7 mes	\$ 439,40	-\$ 5.001,96
8 mes	\$ 439,40	-\$ 4.562,56
9 mes	\$ 439,40	-\$ 4.123,16
10 mes	\$ 439,40	-\$ 3.683,76
11 mes	\$ 439,40	-\$ 3.244,36
12 mes	\$ 439,40	-\$ 2.804,97
1 mes	\$ 439,40	-\$ 2.365,57
2 mes	\$ 439,40	-\$ 1.926,17
3 mes	\$ 439,40	-\$ 1.486,77
4 mes	\$ 439,40	-\$ 1.047,37
5 mes	\$ 439,40	-\$ 607,97
6 mes	\$ 439,40	-\$ 168,58
7 mes	\$ 439,40	\$ 270,82
8 mes	\$ 439,40	\$ 710,22

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

El tiempo para la recuperación de la inversión según los valores de los excedentes como de los cálculos realizados mediante este proyecto, se demuestra que la recuperación será dentro de cuatro años y siete meses, llegando a la conclusión de que la microempresa elaboradora de bebidas hidratante será rentable.

5.04.05 Relación costo beneficio (RBC)

La RBC se deduce dividiendo el beneficio incremental actualizado del proyecto por los costos actualizados incrementales. Si la relación es mayor que 1, indica que el proyecto es financieramente viable con la tasa de descuento utilizada, una relación de menos de uno indica que los beneficios son menores que los costos. (Cordero, 1993, pág. 24)

Tabla N° 70 Relación costo beneficio

RBC = $\frac{\text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\text{COSTOS ACTUALIZADOS}}$				
PERIODO	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS	COSTO ACTUALIZADOS
1	\$ 60.825,60	\$ 60.825,60	\$ 30.740,83	\$ 30.740,83
2	\$ 61.891,61	\$ 61.891,61	\$ 30.799,24	\$ 30.799,24
3	\$ 62.976,47	\$ 62.976,47	\$ 24.429,05	\$ 24.429,05
4	\$ 64.080,27	\$ 64.080,27	\$ 30.916,39	\$ 30.916,39
5	\$ 65.204,01	\$ 65.204,01	\$ 30.975,13	\$ 30.975,13
		\$ 314.977,96		\$ 147.860,64
RBC =	2,13			

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

La relación del costo beneficio que se observa es de 2,13, lo que quiere decir que con cada dólar invertido se recupera 1,13 centavos, determinando así que es un proyecto factible y genera fuentes de ingreso.

5.04.06 Punto de Equilibrio

“El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es cero.” (Charles, Horngren, 2007, pág. 175)

Formula del punto de equilibrio

$$PE = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Tabla N° 71 Punto de equilibrio

EMPRESA "PLUS WAY "			
PUNTO DE EQUILIBRIO			
P.E. =	CF		
	p - Cvu		
Costos Fijos:	Valor		
Gastos Administrativos	\$ 18.635,38		
Gastos de Ventas	\$ 6.827,46		
Gastos Financieros	\$ 2.463,66		
TOTAL COSTOS FIJOS	\$ 27.926,49		
Costo Variable unitario	\$ 0,38		
Precio	\$ 0,88		
PE =	CF		
	p	-	Cvu
PE =	\$ 27.926,49		
	\$ 0,88	-	\$ 0,38
PE =	\$ 27.926,49	=	56.009,81
	\$ 0,50		
DEMOSTRACION			
VENTAS	\$ 49.288,63		
(-) Costo Variable	\$ 21.362,14		
(=) Margen Contribución	\$ 27.926,49		
(-) Costo Fijos	\$ 27.926,49		
(=) Utilidad Operacional	\$ 0,00		

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

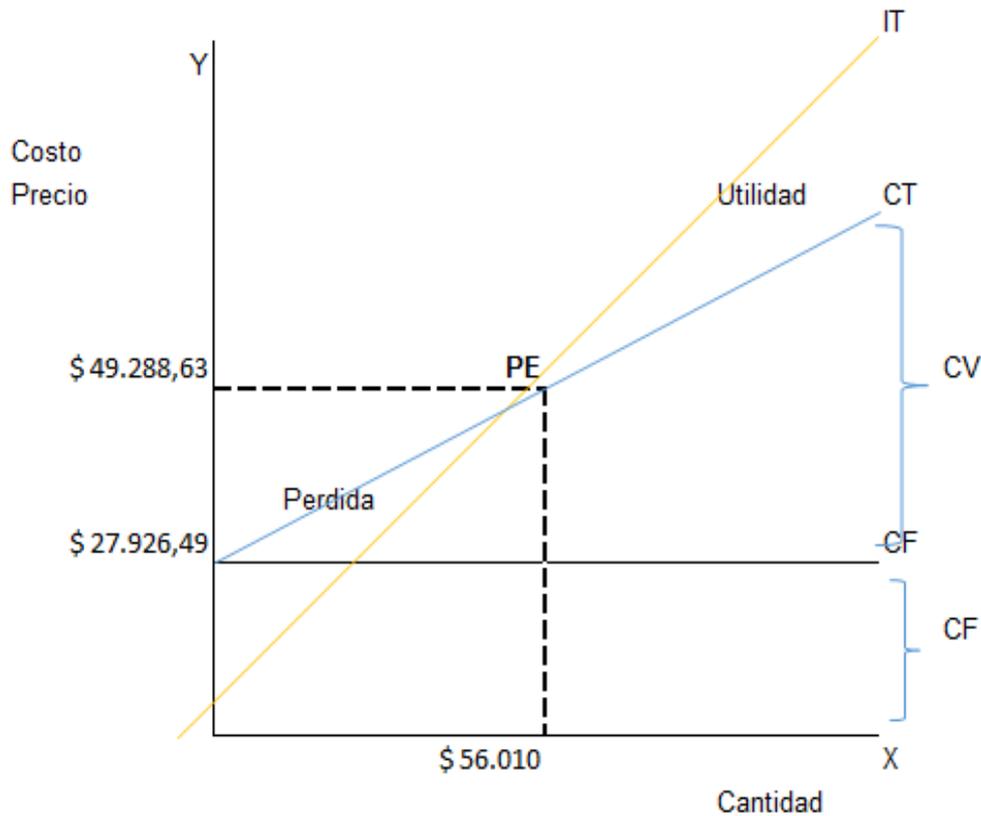


Figura N°40 Punto de Equilibrio
Fuente: Estudio Técnico
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

En el punto de equilibrio podemos observar que la utilidad operacional es igual a cero, donde el total de los costos fijos (gasto administrativo, ventas y financiero) es de \$27.926,49, este valor será dividido de la diferencia del precio de venta al público con el costo del valor unitario, para dar un punto de equilibrio donde no existen ni pérdidas ni ganancias, entendiéndose que de ese punto para arriba es utilidad.

5.04.07 Análisis de Indicadores Financieros

“Estas técnicas no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y no se relacionan de forma directa con el análisis de la rentabilidad económica, sino con la evaluación financiera de la empresa.” (Siepa, 1998, pág. 295)

5.04.07.01 Return on Equity (ROE)

“Para el cálculo de la rentabilidad financiera (ROE) tomamos como recursos propios únicamente el capital social y las reservas, no incluyendo el beneficio del ejercicio.”

(Fernández, 2011, pág. 164)

Tabla N° 72 Rentabilidad sobre patrimonio

R.O.E =	Utilidad Neta
	Patrimonio
R.O.E =	2.372,28
	12.000,00
R.O.E =	0,20

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

La empresa tiene un rendimiento del 20% sobre su patrimonio, esto quiere decir que sus activos están invertidos en su mayoría en el proyecto y no está utilizando el dinero de terceros.

5.04.07.02 Return On Assets (ROA)

“Rentabilidad económica en beneficio de explotación sobre el total activo medio.

Para determinar el total del activo se utiliza el valor medio del activo durante el periodo considerado para el beneficio de explotación.” (Pérez, 2013, pág. 31)

Tabla N° 73 Rentabilidad sobre activos

R.O.A =	Utilidad Neta
	Activo Total
R.O.A =	12.372,28
	15.365,00
R.O.A =	0,16

Fuente: Estudio Financiero

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Análisis:

La empresa tiene un rendimiento del 16% sobre sus activos, esto quiere decir que es bueno según índice de mercado, detallando la capacidad de los activos que adquiere la empresa para obtener rentabilidad.

CAPÍTULO VI

6. Análisis de Impacto

6.1 Impacto Ambiental

La microempresa “PLUS WAY” se determinó que tiene un impacto ambiental medio, ya que la materia prima que se utilizará son desechos no reutilizables y son de características orgánicas, también se empleará químicos entre otros derivados que son desechados en recipientes aptos para su contenido.

El objetivo de presente proyecto es ayudar a preservar el medio ambiente para ello se utilizará productos químicos de poco impacto ambiental como son las vitaminas y perseverantes, también se utilizarán derivados de las frutas, para mejorar el sabor de la bebida, por otra parte, las botellas en las que se llenan los líquidos serán biodegradables es decir amigables con el medio ambiente.

6.02 Impacto Económico

En el presente proyecto el impacto económico es apoyar al cambio de la matriz productiva generando fuentes de empleo y así obtener estabilidad económica a los habitantes, ofrecerá bienestar económico a los proveedores de insumos, empresas de

publicidad para poder promocionar el producto, y así lograr mayor producción para conseguir mayores ingresos.

Los factores económicos beneficiados con la implementación del proyecto son la creación de una nueva fuente de empleo, el crecimiento PIB. La apertura de oportunidades de crecer económicamente e integración al mercado internacional, pues esta es una herramienta para la promoción del crecimiento económico, el desarrollo y el baja en el índice de pobreza a nivel nacional.

6.03 Impacto Productivo

El cambio de la matriz productiva fomenta a las personas a que no se dediquen solo a la exportación de la materia prima ya que esto enriquece a otros países, lo que se desea es generar una mejora en la producción, siendo esta la transformación de materia prima a productos terminados, los cuales tengan un valor agregado y de esta manera poder exportarlo a un precio mayor del que se recibe.

El país poco a poco ha ido implementando el cambio de la matriz productiva siendo uno de los principales proyectos el de las 18 hidroeléctricas logrando de esta forma que la exportación de petróleo y materia prima sea uno de los recursos que más sostengan la economía del país.

El proyecto busca generar un impacto positivo en el sector en el que va producir generando trabajo y tomando en cuenta que es microempresa de bebidas que busca la calidad del producto al utilizar maquinas adecuadas para el proceso productivo.

6.04 Impacto Social

El impacto que genera el proyecto es más enfocado al sector agrícola, ya que la principal materia prima es la hoja de moringa y la cascarilla de cacao las cuales son beneficiosas para la salud ya que el producto está enfocado en satisfacer la necesidad de los consumidores que piensa en su salud y bienestar.

Al realizar este proyecto no solo fue enfocado en el sector industrial sino también en pequeños agricultores que desean poder proveer a más regiones del país su diversidad de plantas ayudando así que se generen fuentes de empleo ya que esto poco a poco se irá posesionando del mercado.

El proyecto además de generar trabajo digno será un aporte positivo a la comunidad donde realizará sus operaciones y brindará un producto de calidad para lograr la satisfacción de los clientes, buscando cambiar los hábitos alimenticios de las personas con un producto sano y que posee nutrientes y vitaminas beneficiosas para la salud de las personas.

CAPÍTULO VII

7. Conclusiones y Recomendaciones

7.01 Conclusiones

- En el estudio financiero se confirma la viabilidad del negocio al obtener en el VAN un valor Positivo superior a cero, una TIR superior a la tasa de descuento, y un periodo de recuperación de tres años seis meses.
- En el estudio de mercado se muestra una insatisfacción del cliente, lo que es una oportunidad para que nuestro nuevo producto tenga una mayor acogida en el mercado.
- Producir una bebida hidratante a base de cacao con una gran cantidad de proteínas, vitaminas y muchos más nutrientes beneficiosas para la salud, con la cual se busca cambiar la forma de alimentación de la gente.
- Con el estudio técnico se estableció los procesos productivos y sus actividades para que el personal de trabajo garantice la calidad del producto basados en las buenas prácticas de manufactura, consiguiendo la inocuidad del producto para satisfacer las necesidades del cliente.

- Los impactos del proyecto son beneficiosos por que la microempresa no producirá un impacto ambiental y ayudará en lo económico con fuentes de empleo digno, y produciendo un producto nutritivo y beneficioso para la salud, basados en el plan nacional del buen vivir.

7.02 Recomendaciones

- En el Ecuador existe gran variedad de hierbas medicinales, que la gran mayoría de personas jamás las han escuchado y más aún visto, por lo que se recomienda explotar el mercado mediante la promoción de los beneficios de las hierbas aromáticas autóctonas, principal componente de la bebida hidratante "Plus Way". Una vez que el producto esté posicionado en el mercado, la empresa aumentará más sabores de bebidas.
- La capacidad organizacional consiste en uno de los pilares fundamentales dentro de la microempresa, por lo que se recomienda la constante capacitación del personal en las áreas técnicas, administrativas y de recursos humanos. Esto permitirá tener una empresa más competitiva y un personal comprometido con su trabajo ayudando a que la microempresa esté en constante crecimiento.
- Se recomienda a la microempresa expandir su mercado hacia el resto del país para propagar el negocio y llegar a diversos lugares. La masificación de la distribución del producto generará mayores ingresos para que la microempresa crezca, esto permitirá también la generación de plazas de trabajo y un compromiso social.
- Realizar una retroalimentación de los procedimientos que se realizan en el

proceso de elaboración de la bebida hidratante, con el fin de disminuir tiempos, reducir costos y mejorar constantemente la calidad del producto y cumplir con las expectativas del cliente.

Anexos

Anexo N. 1 Fotografías



Figura N°41 Carro Renault
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 2 Fotografías



Figura N°42 Escritorio
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 3 Fotografías



Figura N°43 Escritorio de trabajo
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 4 Fotografías



Figura N°44 Computadoras

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 5 Fotografías



Figura N°45 Impresora

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 6 Fotografías



Figura N°46 Embalado

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 7 Fotografías



Figura N°47 Limpado de botellas
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 8 Fotografías



Figura N°48 Embotellado
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 9 Fotografías



Figura N°49 Selección de bebidas
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 10 Fotografías



Figura N°50 Refrigeración con agua
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 11 Fotografías



Figura N°51 Dejar reposar
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexo N. 12 Fotografías



Figura N°52 Etiquetado
Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: Edison Parreño Páez

Anexos II

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN
ENCUESTA

Buenos días,

Yo, estudiante del Instituto Tecnológico Superior Cordillera me encuentro realizando esta encuesta, para determinar la Demanda y Oferta del proyecto que estoy desarrollando para la obtención del título de Tecnólogo en Administración Industrial y de la Producción. Para lo cual necesito su colaboración en la siguiente encuesta.

Marque con una X

DATOS GENERALES

CONTESTE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

Género

Masculino Femenino

Rango de edad

De 6 a 12 años De 19 a 64 años

De 13 a 18 años 65 años en adelante

CUESTIONARIO

1.- ¿Sabía que la hoja de moringa es medicinal y mezclada con la cascarilla del cacao aportan varios aminoácidos para el cuerpo humano?

Sí

No

2.- ¿Está Usted de acuerdo con la implementación de una empresa de producción y comercialización de un hidratante a base de hoja de moringa y cascarilla de cacao?

Sí

No

3.- ¿Consumiría usted un hidratante natural de moringa y cascarilla de cacao como acompañante en su rutina diaria?

Sí

No

4.- ¿Sabía Usted que tomar hidratantes artificiales produce efectos nocivos para el cuerpo humano?

Sí

No

5.- ¿Con qué frecuencia compra Bebidas Hidratantes?

Diario

Quincenal

Semanal

Mensual

6.- ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por un hidratante naturales que beneficiaría su salud?

\$1.00 - \$1.10

\$1.10 - \$1.20

\$1.20 - \$1.30 \$1.30 - \$1.40

7.- ¿Está Usted de acuerdo con los productos y precios que ofrece la competencia?

Sí No

8.- ¿En qué lugar Usted preferiría adquirir el producto?

Supermercados Tiendas Gasolineras Gimnasio

9.- ¿Qué aspecto considera Usted importante al momento de adquirir un producto?

Precio Calidad Presentación Marca

10.- ¿En qué presentación (envase) prefiere usted consumir una bebida hidratante de calidad elaborado a base de la hoja de moringa y la cascarilla de cacao?

Botella de vidrio de 750 ml Botella de vidrio de 600 ml Botella de plástico de 750 ml Botella de plástico de 600 ml

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”

Bibliografía

- Díaz. (2009). *Aporte a la Gestión Pública*. Argentina, Cordoba: TRIUNFAR S.A.
- Alejandro, B. P. (s.f.). *Enciclopediafinanciera*. Obtenido de Enciclopediafinanciera:
<http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costos-fijos.html>
- Anzola Rojas, S. (2002). *Administración de la pequeña empresa*. México: Mc Graw Hill.
- Astudillo. (2014). *Principios de administración*. Riobamba: Escuela Superior Politecnica de Chimborazo.
- Baca. (2006). G.B.
- Baca. (2006). G.B.
- Baca. (21 de 4 de 2009). Obtenido de <https://es.slideshare.net/guest4e4af2/evaluacion-de-proyectos-baca-urbina>
- Baca. (2010). Mexico: McGraw Hill International Editores.
- Baca. (2010). Mexico: McGraw Hill International Editores.
- Baca. (2010). *Evaluacion de Proyectos (Sexta Edicion)*. Mexico: McGraw Hill International Editores.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluacion de proyectos*. México: Interamericana Editores S.A., de C.V.
- Banco Central del Ecuador. (2012). *ABC/BCE*. Quito.
- Barrow, C. (2002). *Administre sus Finanzas*. Pearson Education.
- Bastos, A. I. (2007). *Técnicas de diseño y guía de métodos materiales y procedimientos*. España-Madrid: Ideas propias.
- Batista, D. G. (2010). <http://www.eumed.net/libros-gratis>. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/852/TECNICAS%20DE%20RECOLECCION%20DE%20INFORMACION.htm>
- Blacutt, M. (2015). *El Desarrollo Local Complementario*. Oregón: Un manual para la Teoria en Accion.
- Bomberos Quito*. (30 de 04 de 2015). Recuperado el 16 de 08 de 2017, de <https://www.bomberosquito.gob.ec/images/pdf/prevencion/inspeccionluae.pdf>

- Bravo. (2013). *Investigación en Educación Médica*. Mexico: Investigación en Educación Médica.
- Bravo Orellana, S. (2004). *El Riesgo País*. Lima: ESAN.
- Calisto, M. (22 de Mayo de 2017). <http://marielgestadmonhond11.blogspot.com>. Obtenido de <http://marielgestadmonhond11.blogspot.com>:
<http://marielgestadmonhond11.blogspot.com/p/contenidos.html>
- Castebianco. (2009). *Cómo definir los costos de tu empresa*. Bogota: Kimpres Ltda.
- Centro de Investigaciones Económicas. (2005). *Fluctuaciones Económicas de corto plazo y política económica (Capítulo 3)*. Montevideo: Cinve.
- Charles, Horngren. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Mexico: Joanna Doxey. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=zDCb9fDzNgC&pg=PA65&lpq=PA65&dq=El+punto+de+equilibrio+es+la+cantidad+de+producci%C3%B3n+vendida+en+la+que+el+total+de+ingresos+es+igual+al+total+de&source=bl&ots=PHE3C-E80w&sig=KSgrM7uhhygnkxP5n3pWzs4claE&hl=es&sa=X&>
- Chiavenato, I. (2001). Bogotá: MC Graw Will.
- Chiavenato, I. (2001). *Administración de teoría, proceso y práctica*. Bogotá: MC Graw Will.
- Cordero. (1993). Roma: Roma. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=IA5vui_uWDcC&pg=PA24&dq=La+RBC+se+deduce+dividiendo+el+beneficio+incremental+actualizado+del+proyecto+por+los+costos+actualizados+incrementales.&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjroYvOhtnSAhWM7yYKHZsNDkYQ6AEIGjAA#v=onepage&q=La%2
- Daft, R. (2006). *Introducción a la administración*. México: Thomson.
- Desarrollo, C. (1987). *Consulta sobre temas fundamentales del desarrollo nacional*. Quito.
- Díaz, J. C. (2004). *Gestión de la comunicación en las organizaciones*. Madrid-España: ARIEL S.A.
- Domínguez. (2002). *El Análisis de Información y las investigaciones Cuantitativa y Cualitativa*. Habana: Escuela Nacional de Salud Pública.
- Duarte, Fernandez. (2005). *Finanzas operativas*. Mexico: Printed Mexico. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=rnbq9Y0d11QC&pg=PA78&dq=flujo+de+caja+concepto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj9wM7lt9bSAhWI5CYKHQiiB6wQ6AEIGDA#v=onepage&q=flujo%20de%20caja%20concepto&f=false>

- Espinoza, S. F. (2007). *Los proyectos de inversion: ecvaluacion financiera*. Costa Rica: Tecnologia de Costa Rica, 2007. Obtenido de [https://books.google.com.ec/books?id=erlnsjksLMC&pg=PA132&dq=La+TIR+de+un+proyecto+de+inversi%C3%B3n+es+la+tasa+de+descuento+\(r\),+que+hace+que+el+valor+a&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwir9-mvr9jSAhWISiYKHbu_CpkQ6AEIGDAA#v=onepage&q=La%20TIR%20de%20un%20proyecto%2](https://books.google.com.ec/books?id=erlnsjksLMC&pg=PA132&dq=La+TIR+de+un+proyecto+de+inversi%C3%B3n+es+la+tasa+de+descuento+(r),+que+hace+que+el+valor+a&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwir9-mvr9jSAhWISiYKHbu_CpkQ6AEIGDAA#v=onepage&q=La%20TIR%20de%20un%20proyecto%2)
- Fernández, J. L. (2011). *Contabilidad Financiera para Directivos*. Madrid: ISIC.
- Flores. (2010). Quito, Ecuador: Editorial JF.
- Flores. (16 de Mayo de 2015). Recuperado el 19 de 04 de 2017
- García. (2013). *EL CUESTIONARIO COMO INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN/EVALUACIÓN*. Santa Ana: Centro adscrito a la UEx.
- García Muñoz, T. (2013). *EL CUESTIONARIO COMO INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN/EVALUACIÓN*. Santa Ana: Centro adscrito a la UEx.
- García,. (2001). *Administración y direccion en empresas publicas*. España-Madrid: LAVEL.
- Gerencie. (08 de 11 de 2016). *Google*. Obtenido de Google: <https://www.gerencie.com/costos-fijos.html>
- Gomero, H. P. (2006). *Fundamentos tecnicos de la matematica financiera*. Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=1VdAAAAAYAAJ&q=Para+prevenir+la+necesidad+de+reemplazo+de+un+determinado+activo+al+final+de+su+vida+%C3%BAtil,+ser%C3%A1&dq=Para+prevenir+la+necesidad+de+reemplazo+de+un+determinado+activo+al+final+de+su+vida+%C3%BAtil>
- Gonzáles, O., Fontaneda, I., & Camino, M. (2010). *Una responsabilidad socila en las universidades españolas*. Madrid: Grupo de investigación de ingeniería.
- Grasso, L. (2006). *Encuestas (Elementos para su diseño y analisis)*. Cordova: Encuentro Grupo Editorial.
- Guzman, Romero. (2005). *Contabilidad Financiera*. Bogota: Centro Editorial Universidad de Rosario.
- Hall, T. (1986). *Macroeconomia*. Barcelona: Antoni Bosh.
- Hanzel. (2004). *Análisis Situacional Módulo II*. México: Consejo Editorial de Ciencia Básicas e Ingeniería de la Unidad Azcapotzalco de la UAM.

- Horngreen, Charles, Srikant. (2007). Pearson Education de Mexico: Naucalpan de Juarez.
- Horngreen, Datar, Srikant. (2007). Pearson Education de Mexico: Naucalpan de Juarez.
- Hurtado Larrea, O. (1996). Factores economicos, politicos y sociales para el desarrollo ecuatoriano. Quito: EDARSI.
- Iborro, M. (2014). *Fundamentos de direccion de empresas*. Espana: Pined in spani.
Obtenido de
https://books.google.com.ec/books?id=X9v7CAAQBAJ&pg=PA349&dq=La+inversi%C3%B3n+es+todo+desembolso+de+recursos+financieros&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewiLmN_wgdDSAhWFMSYKHbYCA0kQ6AEIGDAA#v=onepage&q=La%20inversi%C3%B3n%20es%20todo%20desembolso%20de%20recursos%20
- Icart Isern, M. T., Fuentelsaz Gallego, C., & Pulpon Segura, A. M. (2006). *Elaboracion y Presentacion de un Proyecto de Investigacion y una Tesina*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- Ildelfonso Grande, E. (2005). Madrid: Esic Editorial.
- Ildelfonso Grande, E. (2005). *Marketing de los Servicios*. Madrid: Esic Editorial.
- Ilpes. (1973). *Guia para presentacion de proyectos*. Mexico: Siglo XXI Espa'na editores.
Obtenido de
<https://books.google.com.ec/books?id=344NPaC94TsC&pg=PA121&dq=estudio+financiero+de+un+proyecto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewiOt4SXqcPSAhWGWSYKHfClBrwQ6AEIGDAA#v=onepage&q=estudio%20financiero%20de%20un%20proyecto&f=false>
- Jiménez, Arce, Sanchez,. (2017). *La gestión adecuada de personas*. España: Dias de santos.
- Jiménez, C. (2012). <https://dspace.ups.edu.ec>. Obtenido de <https://dspace.ups.edu.ec>:
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1408/7/CAPITULO%206.pdf>
- Juan Miranda, M. (2005). *Gestión de Proyectos*. .: Ecoe Ediciones. Obtenido de
<https://books.google.com.ec/books?id=pAQ9QelkHmkC&pg=PA119&dq=El+tama%C3%B1o+del+proyecto+hace+referencia+a+la+capacidad+de+producci%C3%B3n+de+un+bien++o+de+prestaci%C3%B3n+de+un+servicio+durante+la+vigencia+del+proyecto&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewiq5dDDprbSAh>
- Ketelhohn, W. (2004). *Inversiones*. Bogota: Norma, 2004. Obtenido de
https://books.google.com.ec/books?id=eZ0ymlalEIMC&pg=PA52&dq=El+periodo+o+plazo+de+recuperaci%C3%B3n+de+una+inversi%C3%B3n+es+el+tiempo+que+tar da+en+recuperarse&hl=es&sa=X&ved=0ahUKewjsv_qf8tjSAhVDPCYKHRvACKuQ6AEIGDAA#v=onepage&q=El%20periodo%20o%20plazo%20

- Latorre, Rincon. (2003). *Bases Metodológicas de la Investigación*. Barcelona: Editorial planeta.
- Leon, G. (2008). *Localización y Distribución de Plantas*. Tamaulipas: Universidad Autónoma de Tamaulipas.
- Marequez, R. D. (2001). *Government Finance Statistics Manual 1*. Washintong: Christine K. Brown.
- Martínez Navarrete, D. (2011). *El Ambiente Externo de las Organizaciones*. Bogota: MIA.
- Master Megazine. (22 de Mayo de 2017). <https://www.mastermagazine.info>. Obtenido de <https://www.mastermagazine.info>:
<https://www.mastermagazine.info/termino/4898.php>
- Matínez, A. (1 de Noviembre de 2017). Obtenido de <https://www.gestion.org/economia-empresa/3359/factores-economicos-en-la-empresa/>
- Medrano. (2016). Obtenido de <http://www.saludcasera.com/superfoods/beneficios-del-cacao-chocolate/>
- Miranda. (2005). Bogotá: MM editores. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=pAQ9QelkHmkC&pg=PA23&dq=Los+costos+financieros+son+las+cantidades+medidas+en+dinero+que+el+agente+econ%C3%B3mico+paga&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwjF37_Z_s_SAhXERiYKHeaxBaAQ6AEIGDA#v=onepage&q=Los%20costos%20financieros%20so
- Miranda. (2005). *Gestión de Proyectos*. Ecoe Ediciones.
- Miranda, J. J. (2003). *Gestión de proyectos: Evaluación financiera económica social y ambiental*. Bogotá: 4ta Edición MM .
- Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos* .
- Murillo, J. (2010). *Métodos de investigación en la Educación Especial*. Madrid: Métodos de investigació.
- Navarro, D. (2003). *Temas de administración financiera primera edición*. Manizales: Univerdidad nacional de colombia.
- Nova, A. B. (2008). *Finanzas para no financistas*. Bogotá: Pontificana Universidad Javeriana. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=JmC1zekAM7oC&pg=PA105&dq=El+an%C3%A1lisis+a+partir+del+estado+de+fuentes+y+usos+es+una+herramienta+complementaria+del+an%C3%A1lisis+financiero&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwik-ZP8w9DSAHVHSSYKHZrhDPkQ6AEIGDAA#v=onepage&q=El%20a>

- Ortuzar. (1990). *El contrato de Leasing*. Santiago: Editorial Juridica de Chile.
- Pérez Porto, J., & Merino., M. (2009). <http://definicion.de>. Obtenido de <http://definicion.de>: <http://definicion.de/inversion/>
- Pérez, A. (2013). *Fuentes de Financiación*. Madrid: ESIC.
- Petrov. (2008). Quito: IRFEYAL.
- Petrov. (2008). *Administración II*. Quito: IRFEYAL.
- Pilay Toala, F. S. (2010). *Presupuesto Participativo*. Quito: Dreams Magnet.
- Plan Nacional del Buen Vivir. (2013-2017). <http://www.cooperacioninternacional.gob.ec>. Obtenido de <http://www.cooperacioninternacional.gob.ec>: <http://www.cooperacioninternacional.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/03/Resumen-Plan-Nacional-Buen-Vivir-esp%C3%B1ol.pdf>
- Poveda, G. (2008). *Modelo matemático y dimensional para el planeamiento óptimo de industrias de procesos*. Bogota-Colombia: ITM.
- Ramón, Y. T. (27 de 01 de 2009). <https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>: <https://www.gestiopolis.com/capital-de-trabajo/>
- Ramos. (12 de 02 de 2014).
- Reasco. (2008).
- Rivas. (2013). *Comportamiento del consumidor y estrategias de marketing 7 Edición*. Madrid: ESIC Editorial retrieved 2016.
- Rojas Medina, R. A. (2007). *Sistemas de Costos (Un Proceso para su Implementacion)*. Manizales: Universidad de Colombia.
- Rojas, G. A., & Izo, A. (2009). *Derecho Ambiental en centro America*. IUCN. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=AtDayKtAj-8C&pg=PA161&dq=alteraci%C3%B3n+significativa+de+los++sistemas+naturales+y+transformados+y+de+sus+recursos,+provocadas+por+acciones&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj8rpe66NnSAhVJziYKHTwPDVIQ6AEIGDAA#v=onepage&q=alteraci>
- Rojas, Izurieta ,Sierra . (1994). *El factor humano de las universidades y escuelas politecnicas*. Quito: CONEUP-EB-PRODEC.
- Roman. (2014). *Temas Financieros*. Pasto: Docente CUN.

-
- Roman, C. (22 de Mayo de 2011). Obtenido de <http://www.economiasimple.net>:
<http://www.economiasimple.net/glosario/proveedores>
- Romero, E. V. (2010). *Gestion y gerencia empresariales. Aplicadas al siglo XXI*. Bogota: Bogotá, D.C., septiembre 2010.
- Rosales Obando, J. (2000). *Elementos de Microeconomia*. Costa Rica: Editorial Universidad Estatal a Distancia EUNED.
- Rubi, L. V. (2003). *Glosario terminos financieros*. Mexico: Plaza y Valdes. Obtenido de https://books.google.com.ec/books?id=Z_Eyqx6XPqYC&pg=PA207&dq=es+un+documento+contable+que+refleja+la+situaci%C3%B3n+financiera&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwiFyKOe6dHSAhUD7CYKHRoQAK8Q6AEIGDAA#v=onepage&q=es%20un%20documento%20contable%20que%20refleja%20la%20situ
- Serrano, G. (09 de 02 de 2015). Obtenido de https://prezi.com/tr_ntonfqRDD/proyecto-de-reemplazo/
- Siigo. (06 de 03 de 2018). <https://www.siigo.com>. Obtenido de <https://www.siigo.com/blog/contador/que-es-un-ingreso-en-contabilidad/>
- Valencia. (2011). *La demanda insatisfecha en los proyectos de inversión pública*. Lima: Industria Data.
- Viteri Pozo, M. (1978). *Planeamiento de Empresas*. Quito: Ediciones CENPL.



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN INDUSTRIAL Y DE LA PRODUCCIÓN

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso de Titulación, se **AUTORIZA** realizar el empastado del trabajo de titulación, del alumno(a) **PARREÑO PAEZ EDISON USARDO** portador de la cédula de identidad N° 1721356523, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, 16 de abril del 2018



 INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
 "CORDILLERA"
 02 MAY 2018
 Sra. Mariela Balseca
 CAJA INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
 "CORDILLERA"
 CONSEJO DE CARRERA
 Área Carrera de Ingeniería de Producción
 DELEGADO DE LA UNIDAD DE TITULACIÓN



 Ing. William Parra
 BIBLIOTECA



 INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
 "CORDILLERA"
 02 MAY 2018
 9.36 JBS
 COORDINACIÓN PRÁCTICAS

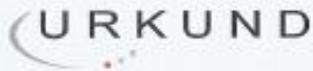
Ing. Samira Villaalba
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



 INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
 "CORDILLERA"
 02 MAY 2018
 Dr. Patricio Guanopatin
 DIRECTOR DE CARRERA
 VICERRECTOR ACADÉMICO



 Tgla. Cristina Chuqui
 SECRETARIA ACADÉMICA



Urkund Analysis Result

Analysed Document: IMPLEMENTACIÓN DE UNA MICROEMPRESA MANUFACTURERA DEDICADA A LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNA BEBIDA HIDRATANTE - copia.pdf (D37059893)
Submitted: 3/29/2018 7:15:00 AM
Submitted By: edyyparre5@gmail.com
Significance: 10 %

Sources included in the report:

Luis Ponce.pdf (D30274120)
Carlos Padilla..pdf (D30429473)
proyecto final luiggi Escalante .pdf (D30286506)
Proyecto Joffre Perez.pdf (D30286716)
jose carmona-proyecto final.pdf (D30272592)
PROYECTO COQUIS.docx (D36995523)
2018 TESIS.pdf (D37058901)
MAGALI MARIBEL CORAL ALMEIDA.pdf (D30286483)
<http://www.aulafacil.com/cursos/119694/empresa/organizacion/gestion-de->
<http://www2.esmas.com/emprendedor/articulos/emprendedores/080883/comp>
<http://definicion.de/inversion/>
<http://www.saludcasera.com/superfoods/beneficios-del-cacao-chocolate/>
https://prezi.com/tr_ntonfqrd/ proyecto-de-reemplazo/
<https://www.sligo.com/blog/contador/que-es-un-ingreso-en-contabilidad/>

Instances where selected sources appear:

56


1710249870
21-05-2018