



CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS – PERSONAL

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE
BARRAS ENERGÉTICAS NUTRITIVAS A BASE DE QUINUA PARA LA
COMUNIDAD DE SALESIANOS DEL ECUADOR CAMPUS KENNEDY UBICADA EN
EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2019 – 2019**

**Trabajo de Integración Curricular previo la obtención del título de Tecnólogo en
Administración de Recursos Humanos – Personal**

Tipo de Trabajo de Integración Curricular:

Factibilidad

AUTORES: ANDREA STEPHANIE YUGCHA PADILLA

VIVIANA PAOLA ROSERO CADENA

TUTOR: Ing. Héctor Geovanny Barragán Grandez

Quito , Enero 2020

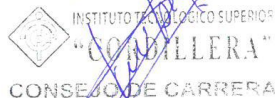
ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Quito, 15 de noviembre de 2019

El equipo asesor del trabajo de Titulación de las Sr. (Srta.) **YUGCHA PADILLA ANDREA STEPHANIE**, de la carrera de Administración de Recursos Humanos – Personal, cuyo tema de investigación fue: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS NUTRITIVAS A BASE DE QUINUA PARA LA COMUNIDAD DE SALESIANOS DEL ECUADOR CAMPUS KENNEDY UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2019-2019.**, 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 proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



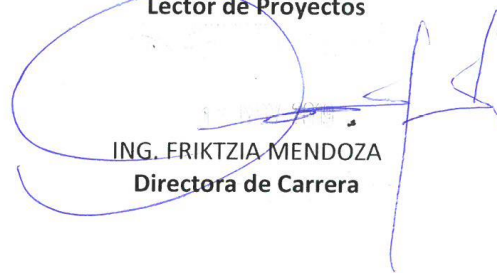
ING. GEOVANNY BARRAGAN
Tutor de Proyectos



PSIC. FABIÁN JARA
Delegado de Titulación de la Carrera



ING. GUIDO FRANCO
Lector de Proyectos



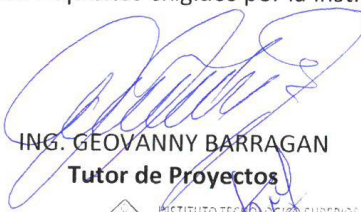
ING. FRIKTZIA MENDOZA
Directora de Carrera

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 Pag.Web: www.cordillera.edu.ec Quito - Ecuador	Calle Logroño Oe 2-84 y Av. de la Prensa (esq.) Edif. Cordillera Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649	Bracamoros N15-163 y Yacuambi (esq.) Telf.: 2262041	Av. Brasil N46-45 y Zamora Telf.: 2246036	Yacuambi Oe2-36 y Bracamoros Telf.: 2249994

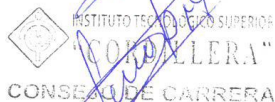
ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Quito, 15 de noviembre de 2019

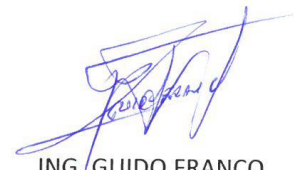
El equipo asesor del trabajo de Titulación de las Sr. (Srta.) **ROSERO CADENA VIVIANA PAOLA**, de la carrera de Administración de Recursos Humanos – Personal, cuyo tema de investigación fue: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS NUTRITIVAS A BASE DE QUINUA PARA LA COMUNIDAD DE SALESIANOS DEL ECUADOR CAMPUS KENNEDY UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2019-2019.**, 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 proyecto de grado, certificando que cumple con todos los requisitos exigidos por la institución.



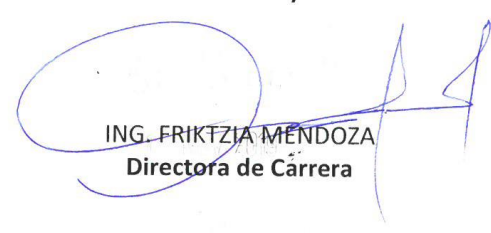
ING. GEOVANNY BARRAGAN
Tutor de Proyectos



PSIC. FABIÁN JARA
Delegado de Titulación de la Carrera



ING. GUIDO FRANCO
Lector de Proyectos

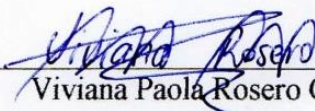


ING. FRIKTZIA MENDOZA
Directora de Carrera

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 Pag.Web: www.cordillera.edu.ec Quito - Ecuador	Calle Logroño Oe 2-84 y Av. de la Prensa (esq.) Edif. Cordillera Telfs.: 2430443 / Fax: 2433649	Bracamoros N15-163 y Yacuambi (esq.) Telf.: 2262041	Av. Brasil N46-45 y Zamora Telf.: 2246036	Yacuambi Oe2-36 y Bracamoros Telf.: 2249994

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

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



Viviana Paola Rosero Cadena

C.C: 1725800591

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

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



Andrea Stephanie Yugcha Padilla

C.C: 1719046714

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Viviana Paola Rosero Cadena** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **1725800591** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de barras energéticas nutritivas a base de quinua para la Comunidad de Salesianos del Ecuador campus Kennedy ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito 2019 – 2019** con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.



Viviana Paola Rosero Cadena

C.C: 1725800591

Quito, 26 de septiembre de 2019

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, **Andrea Stephanie Yugcha Padilla** portador de la cédula de ciudadanía signada con el No. **1719046714** de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: “En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.”, otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa dedicada a la elaboración y comercialización de barras energéticas nutritivas a base de quinua para la Comunidad de Salesianos del Ecuador campus Kennedy ubicada en el Distrito Metropolitano de Quito 2019 – 2019** con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.


Andrea Stephanie Yugcha Padilla
C.C: 1719046714
Quito, 26 de septiembre de 2019

AGRADECIMIENTO

Al llegar a la culminación de esta etapa de nuestras vidas queremos agradecer a Dios por todo lo bueno que nos ha regalado durante este tiempo de estudios, agradecer a nuestro segundo hogar el Instituto Tecnológico Superior Cordillera por abrirnos las puertas de la institución durante estos tres años y darnos la oportunidad de adquirir conocimientos y formarnos como profesionales a través de los docentes quienes en cada salón nos enseñaban algo nuevo y así poco a poco nos acercaban a un futuro mejor.

Agradecer a nuestro tutor el Ing. Geovanny Barragán que siempre estuvo pendiente de nosotras y nos apoyó mucho durante todo el proceso de elaboración de la tesis, al Señor Patricio Ochoa quien fue también pilar fundamental dentro de esta tesis ya que con sus conocimientos nos ayudó en la elaboración de nuestro producto.

DEDICATORIA

El presente proyecto quiero dedicar a mis padres Nancy y Miguel quienes día a día se esforzaban por darme los estudios, gracias a ese esfuerzo hoy estoy culminando una etapa más en mi vida; gracias por siempre apoyarme y aconsejarme cuando más lo necesitaba, también a mis hermanos Alejandro, Diana, Miguel y Angélica quienes fueron mi ejemplo y motor a seguir, pues me enseñaron a nunca rendirme y me recordaban que un tropezón no es caída, también Stefy, Ale y Karlita mis amigas que llegaron a ser familia y siempre estuvieron cuando las necesite.

DEDICATORIA

El presente proyecto está dedicado a toda mi familia ya siempre me brindaron su apoyo y ayuda para poder culminar esta etapa más en mi vida, por siempre estar ahí en los momentos más difíciles me han sabido aconsejarme e guiarme por el camino que me genere felicidad porque cada día que se dificultaba ellos siempre me motivaban a cumplir mis sueños y gracias por ser constantes en mi vida, enseñarme que querer es poder y más cuando tienes muchos motivos por quien salir adelante.

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	II
ALICENCIA DE USO NO COMERCIA.....	III
AGRADECIMIENTO.....	VI
DEDICATORIA	VII
ÍNDICE GENERAL	IX
ÍNDICE DE GRAFICOS	XVIII
ÍNDICE DE FIGURAS	XIX
RESUMEN EJECUTIVO.....	XX
ABSTRACT	XXI
CAPÍTULO I.....	1
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.01. JUSTIFICACIÓN	2
1.02 ANTECEDENTES.....	4
CAPÍTULO II.....	7
2.01AMBIENTE EXTERNO.....	7
2.01.03. Factor tecnológico	25
2.02 ENTORNO LOCAL.....	26
2.02.01. Clientes	26
2.02.02. Proveedores	26
2.02.03. Competidores.....	27

2.03 ANÁLISIS INTERNO.....	28
2.03.01. Propuesta estratégica	28
2.03.01.01. Misión	29
2.03.01.02. Visión.....	29
2.03.01.03. Objetivos.....	30
2.03.01.03.01. Objetivo general	30
2.03.01.03.02. Objetivos específicos.....	30
2.03.01.03.03. Principios y/o valores	31
2.03.03. GESTIÓN OPERATIVA.....	32
2.03.04. GESTIÓN COMERCIAL.....	33
CAPÍTULO III	35
ESTUDIO DE MERCADO.....	35
3.01. ANÁLISIS DEL CONSUMIDOR.....	35
3.01.01. Determinación de la Población y Muestra.....	35
3.02. OFERTA.....	56
3.02.01. Oferta histórica	56
3.02.03. Oferta proyectada	57
3.02. 04. Productos sustitutos	58
3.03DEMANDA	59
3.03.02. Demanda actual	59
3.03.03. Demanda proyectada	60
3.04. BALANCE OFERTA- DEMANDA.....	61

3.04.01. Balance Actual.....	61
3.04.02 Balance Proyectado	61
CAPÍTULO IV	62
ESTUDIO TÉCNICO.....	62
4.01 TAMAÑO DEL PROYECTO	62
4.01.01. Capacidad instalada	62
4.01.02. Capacidad óptima	63
4.2 LOCALIZACIÓN	64
4.02.02. Micro localización	66
4.02.03. Localización óptima	67
4.03 INGENIERÍA DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	69
4.03.01. Definición de bienes y/o servicios.....	69
4.03.02. Distribución de la planta.....	70
4.03.03. Código de cercanía	71
4.03.04. Razones de cercanía.....	72
4.03.05. Matriz Triangular.....	72
4.04. INGENIERÍA DEL PROYECTO.....	73
4.04.01. Descripción de las instalaciones del proyecto	73
4.05. PROCESO PRODUCTIVO.....	74
4.06. MAQUINARIA Y EQUIPOS	77
CAPÍTULO V	80
ESTUDIO FINANCIERO	80

5.01 INGRESOS.....	80
5.01.01. Ingresos operacionales.....	80
5.01.02. Ingresos no operacionales.....	81
5.02 COSTOS.....	81
5.02.01. Costos Directos.....	82
5.02.02. Costos Indirectos	83
5.03 GASTOS	85
5.03.01. Gasto administrativo.....	86
5.03.02. Gasto de ventas.....	90
5.03.03. Gasto financiero.....	90
5.03 INVERSIONES	91
5.03.01. Inversión Fija.....	91
5.03.01.01. Activos Fijos.....	91
5.03.01.02. Activos Nominales	93
5.03.02. Capital de trabajo.....	93
5.03.03. Fuentes de financiamiento y uso de fondos.....	94
5.03.04. Amortización del financiamiento	95
5.03.05. Depreciaciones.....	97
5.03.06. Estado de situación inicial	97
5.03.07 Estado de Resultados Proyectado (A cinco años)	100
5.03.08. Flujo de caja proyectada	101
5.03.09. Estado de Situación Final	102

5.04.01. Tasa de descuento	103
5.04.02. Activos Fijo	103
5.04.03. Valor Actual Neto (VAN)	103
5.04.04. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	104
5.04.05. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)	106
5.03.06. Relación costo / beneficio (RBC).....	107
5.03.07. Punto de equilibrio.....	108
5.03.08. Análisis de indicadores financieros	109
5.04.08.01 Rentabilidad Operacional del Patrimonio (ROE).....	110
5.04. PROPUESTA ESTRATÉGICA.....	112
5.04.01. Misión.....	112
5.04.02. Visión.....	112
5.04 03. Objetivo General.....	113
5.04.04. Objetivos específicos.....	113
5.04.05. Principios y/o valores	113
5.04.06. Análisis FODA	114
5.05. GESTIÓN COMERCIAL.....	116
5.05.01. LOGOTIPO	116
5.05.02. Significado de los colores:.....	116
5.05.03. Slogan:	116
5.05.04. Materiales corporativa	117

CAPÍTULO VI.....	120
ANÁLISIS DE IMPACTOS	120
6.01 IMPACTO AMBIENTAL	120
6.02 IMPACTO ECONÓMICO.....	120
6.03 IMPACTO SOCIAL.....	121
CAPÍTULO VII	122
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	122
7.01 CONCLUSIONES	122
7.02 RECOMENDACIONES	123
BIBLIOGRAFÍA	128

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Inflación.....	8
Tabla 2 PIB.....	9
Tabla 3 Balanza Comercial.....	11
Tabla 4 Riesgo País.....	12
Tabla 5 Tasa de Interés Activa.....	14
Tabla 6 Tasa de Interés Pasiva.....	15
Tabla 7 Población Económicamente Activa.....	17
Tabla 8 Tasa de Desempleo.....	18
Tabla 9 Canasta Básica Familiar	20
Tabla 10 Competidores	27
Tabla 11 Población	36
Tabla 12 Sexo	42
Tabla 13 Edad	43
Tabla 14 Nivel de Educación	44
Tabla 15 Ingresos Económicos	45
Tabla 16 Estado Civil	46
Tabla 17 Modo de Vida	47
Tabla 18 Beneficios.....	48
Tabla 19 Consumo	49
Tabla 20 Competencias	50
Tabla 21 Disponibilidad para Consumir	51
Tabla 22 Frecuencia de Compra	52
Tabla 23 Compra	53
Tabla 24 Lugar de Adquisición del Producto	54
Tabla 25 Precio	55
Tabla 26 Calculo Oferta Actual	57
Tabla 27 Calculo Oferta Proyectada	58

Tabla 28 Productos Sustitutos	58
Tabla 29 Cálculo de la Demanda Actual	59
Tabla 30 Demanda Actual	60
Tabla 31 Demanda Proyectada	60
Tabla 32 Balance Actual	61
Tabla 33 Balance Proyectado	61
Tabla 34 Capacidad Instalada.....	63
Tabla 35 Capacidad Optima.....	64
Tabla 36 Macro Localización	65
Tabla 37 Localización Optima.....	68
Tabla 38 Distribución de Planta.....	71
Tabla 39 Código de Cercanía	71
Tabla 40 Razones de Cercanía	72
Tabla 41 Descripción del Área de Producción.....	76
Tabla 42 Maquinaria.....	78
Tabla 43 Muebles de Oficina	78
Tabla 44 Equipos de Computo	78
Tabla 45 Equipos de Seguridad.....	79
Tabla 46 Costos Directos.....	82
Tabla 47 Costos Directos de Materia Prima	82
Tabla 48 Costos Directos de Material.....	83
Tabla 49 Costos Directos de Mano de Obra.....	83
Tabla 50 Costos Indirectos de Fabricación	84
Tabla 51 Costos Servicios Básicos	84
Tabla 52 Costos de Útiles de Aseo	84
Tabla 53 Costos depreciación de Maquinaria.....	85
Tabla 54 Costos Equipo de Seguridad.....	85
Tabla 55 Gastos Administrativos	86
Tabla 56 Gasto Sueldos	87

Tabla 57 Prestaciones Sociales	87
Tabla 58 Gastos Servicios Sociales.....	87
Tabla 59 Gastos Equipo de Computación	88
Tabla 60 Gastos Útiles de Aseo.....	88
Tabla 61 Gasto Arriendo	88
Tabla 62 Gasto Depreciaciones Maquinaria	89
Tabla 63 Depreciaciones Equipo de Computo	89
Tabla 64 Depreciación Muebles de Oficina.....	89
Tabla 65 Gasto de Ventas	90
Tabla 66 Gasto Financiero.....	91
Tabla 67 Activos Fijos	92
Tabla 68 Maquinaria.....	92
Tabla 69 Muebles y Enseres	92
Tabla 70 Equipo de Cómputo.....	93
Tabla 71 Activos Nominales.....	93
Tabla 72 Capital de Trabajo.....	93
Tabla 73 Fuentes de Financiamiento	94
Tabla 74 Amortizaciones del Financiamiento.....	95
Tabla 75 Monto Anual de Inversión	95
Tabla 76 Tabla de Amortización.....	96
Tabla 77 Depreciaciones	97
Tabla 78 TIR.....	105
Tabla 79 Periodo de Recuperación	106
Tabla 80 Relación Costo/ Beneficio.....	107
Tabla 81 Punto de Equilibrio	108

ÍNDICE DE GRAFICOS

Grafico 1 Mapa Barrio La Kennedy	36
Grafico 2 Sexo	42
Grafico 3 Edad	43
Grafico 4 Nivel de Educación	44
Grafico 5 Ingresos Económicos	45
Grafico 6 Estado Civil	46
Grafico 7 Vida Diaria	47
Grafico 8 Beneficios.....	48
Grafico 9 Consumo	49
Grafico 10 Competencias	50
Grafico 11 Disponibilidad para Consumo	51
Grafico 12 Frecuencia de Compra	52
Grafico 13 Compra	53
Grafico 14 Lugar de Adquisición del Producto	54
Grafico 15 Precio	55
Grafico 16 Mapa Quito	66
Grafico 17 Mapa Barrio Kennedy	67
Grafico 20 Materiales Corporativos	118
Grafico 21 Uniformes Corporativos	118
Grafico 22 Uniformes Corporativos	119
Grafico 23 Uniformes Corporativos	119

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Inflación	8
Figura 2 PIB.....	10
Figura 3 Balanza Comercial	11
Figura 4 Riesgo País	13
Figura 5 Población Económicamente Activa	17
Figura 6 Tasa de Desempleo	19
Figura 7 Matriz Triangular	72
Figura 8 Plano micro Empresa.....	73
Figura 9 Flujo grama de Procesos.....	75

RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto tiene como finalidad implementar una empresa productora y comercializadora de barras energéticas elaboradas a base quinua, para lo cual se realizara un análisis situacional del país, un estudio de mercado mediante el cual se puede determinar la demanda del producto; el proceso productivo en el cual se determina los equipos necesarios para la producción, la distribución de la planta, la capacidad optima de producción y mediante el estudio financiero se determina si el proyecto es factible o no implementarlo.

El producto consiste en poder contribuir en la alimentación saludable y salud física ya que se puede reconocer que al tener una buena alimentación que este cuenta con muchas vitaminas y propiedades beneficiosas este genere un buen desempeño laboral y así la empresa se vea beneficiada por el buen rendimiento del personal. Es muy importante que la empresa sienta preocupación por el trabajador ya que también puede estar presentando algún tipo de malestar en su salud y la base de esto se enfoca en lo que consumen a diario.

Con la realización del proyecto existente se ejecutó una investigación de campo se pudo observar que en la actualidad los ecuatorianos consumen con más frecuencia este tipo de alimentos por sus altos valores nutricionales, y por cuidado de su salud ya que de esta manera evitan comer comida chatarra que genera enfermedades por la mala alimentación. El estado ecuatoriano se preocupa por el desarrollo del país por ello busca la manera de incentivar a nuevos productores al desarrollo de la matriz productiva, con altos estándares de calidad y poder ser competitivos en el mercado

ABSTRACT

The purpose of this project is to implement a company that produces and markets energy bars made with quinoa, for which a situational analysis of the country will be carried out, a market study through which the demand for the product can be determined; The production process in which the necessary equipment for the production, the distribution of the plant, the optimum production capacity is determined and through the financial study it is determined whether the project is feasible or not to implement it.

The product consists in being able to contribute to healthy eating and physical health since it can be recognized that having a good diet that has many vitamins and beneficial properties generates good work performance and thus the company benefits from good performance of staff.

It is very important that the company feels concern for the worker as it may also be presenting some type of discomfort in their health and the basis of this focuses on what they consume daily.

With the completion of the existing project, a field investigation was carried out, it was observed that Ecuadorians currently consume this type of food more frequently due to its high nutritional values, and for health care since they avoid eating junk food which generates diseases due to poor diet.

The Ecuadorian state is concerned about the development of the country, so it seeks to encourage new producers to develop the production matrix, with high quality standards and to be competitive in the market

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1. Introducción

La vida sedentaria, el estrés laboral, el poco tiempo para preparar alimentos sanos y nutritivos conlleva que las personas consuman productos que perjudiquen a su salud acarreando enfermedades. Es fundamental que los seres humanos lleven una vida sana y rica en nutrientes.

El trabajo de investigación permite conocer los gustos, las preferencias que las personas tienen para consumir alimentos. Se desarrollara el trabajo con la investigación de mercado para determinar la demanda insatisfecha y la oportunidad de mercado de la microempresa que se dedique a la producción y comercialización de barras energéticas a base de quinua.

El proyecto abarca un informe global de un plan de negocios acerca de la elaboración y comercialización de barras energéticas nutritivas a base de quinua, se puede observar que el mismo con una correcta planificación e implementación de

estrategias lograra generar beneficios para las dos partes: los consumidores y los productores ya que es un negocio sostenible para los productores porque está enfocado a un nicho de mercado donde el consumo será masivo y al mismo tiempo beneficiara a los que lo consuman porque es un producto con componentes nutritivos que permite mantener una salud adecuada en el Distrito Metropolitano de Quito, este modelo de negocio no solo busca obtener rentabilidad, sino que también busca ayudar a grandes y pequeños a mantener una correcta alimentación que les permita estar activos en sus actividades cotidianas.

La idea de este negocio es adentrarse en la industria de la cadena alimenticia y dar a conocer este producto, ofreciendo un snack nutritivo para grandes y pequeños en la Comunidad de Salesianos del Ecuador Campus Kennedy, adicionalmente también existe una responsabilidad social ya que este plan de negocio no solo quiere ayudar a la Comunidad de Salesianos sino también en un futuro tratar de ingresar este producto con el gobierno con la idea de erradicar la desnutrición en los niños y comercializar estas barras para los desayunos escolares.

1.01. Justificación

Actualmente en el Ecuador los seres humanos buscan obtener productos que sean de beneficio, fácil alcance y a su vez económicos a su bolsillo. A esta situación

problemática se le suma las obligaciones laborales, tareas del hogar entre otras actividades cotidianas ocasionando disminución de tiempo que se dedica a la

alimentación propia, al no contar con suficiente tiempo las personas optan por consumir alimentos que no son beneficiosos para la salud y bienestar, existen muchos productos

que ofrecen reemplazar el valor de proteínas y calorías pero en realidad son productos con demasiados colorantes y saborizantes artificiales que contienen grasas saturadas causando daños en las personas como: colesterol, diabetes, cáncer entre otros.

La mala alimentación en el trabajo causa pérdidas de hasta 20 por ciento en la productividad, ya sea debido a problemas como la desnutrición que afecta a unas 1.000 millones de personas en el mundo en desarrollo, o al exceso de peso que sufre una cantidad similar de personas en países industrializados, destacó un estudio publicado por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT). (WANJEK, 2005)

Luego de un análisis en la Comunidad de Salesianos del Ecuador Campus Kennedy se puede evidenciar que tanto colaboradores como estudiantes mantienen una incorrecta alimentación ya que están acostumbrados a consumir comida rápida y esto afecta en el desempeño académico en el caso de los estudiantes y laboral en el caso de los colaboradores de dicha organización. De acuerdo con esta información surge la idea de crear una microempresa que ofrezca a este nicho de mercado una barra energética nutritiva a base de quinua que brinde vitaminas y minerales.

Según estudios realizados han revelado que esta pequeña semilla llamada quinua también conocida como “chisaya mama” es decir madre de todos los granos es un cereal propio de la Sierra Ecuatoriana que aporta vitaminas E, C y las del complejo B, minerales como calcio, hierro, magnesio, fosforo, potasio, zinc, energía y fibra como cualquier cereal integral. (CUERPOMENTE, 2013)

La misma que tendrá como finalidad complementar esta falta de nutrientes para mantener activos y concentrados a colaboradores y estudiantes.

1.02 Antecedentes

El producto propone solucionar varios problemas potenciales relacionados directamente con la mala alimentación y la escasa energía que nuestros organismos alojan para realizar cualquier actividad diaria. Hoy en día todos pretendemos tener una buena alimentación para mejorar su calidad de vida por lo tanto ser incapaces de rendir óptimamente por falta de energía o fatiga entre otros. Éstos son los padecimientos que intentamos mitigar.

Sabemos que el producto al ser energizante nos podrá brindar energía adicional para optimizar el desempeño diario de las personas ya que utiliza la quinua como un componente fundamental para aprovechar todas su propiedades y sea útil a nuestro organismo para su funcionamiento, adicionalmente, es apto para el consumo de las personas que son alérgicas o tienen intolerancia al gluten. A los consumidores que son intolerantes se les disminuye la mucosa del intestino delgado, impidiendo que estas personas tengan una digestión normal. Una propiedad inmersa en la quinua es su gran

contenido de magnesio, lo que permite que los vasos sanguíneos se relajen y por ende puede ayudar a tratar la diabetes, ansiedad, osteoporosis y migraña.

El Ecuador desde los años 90 ha desarrollado cultivos de productos orgánicos, por iniciativa de programas del estado y de organizaciones no gubernamentales. Para el 2007 existían alrededor de 46053.72 hectáreas certificadas como orgánicas, siendo sus principales productos: banano, café, cacao, orito, mango, caña de azúcar y quinua.

Esta certificación es realizada en nuestro país por organismos internacionales, como BCS BCS ÖKO - Garantie Cía. Ltda., la cual cuenta con la representación Regional para América del Sur. Este es un requisito fundamental para la exportación de productos procesados o sin procesar a mercados tales como: Estados Unidos, Unión Europea y Japón. Debido a que solo el 5% de ecuatorianos consume este tipo de productos, las exportaciones son la primera opción de negocio para los empresarios. (Diego, 2018)

En el 2010 se exportaron 98539.363 toneladas de productos orgánicos vía marítima a través de los puertos de Guayaquil y Puerto Bolívar. El mercado con mayor participación fue Estados Unidos con el 39% del total de los productos exportados. Seguido tenemos a la Unión Europea, conformada por Alemania (21%), Bélgica (14%), Holanda (7.57%) y Nueva Zelanda (4.57%).

Estados Unidos es uno de los mayores consumidores de productos orgánicos, en donde 1 de 4 adultos elige tener una alimentación y estilo de vida en base a ellos. Estos factores, han motivado a las empresas alrededor del mundo a invertir en el, lanzando productos innovadores y creativos. Según el estudio realizado por el Organic Trade

Association en el 2009, las ventas de este mercado fueron de \$24803 en miles de millones de dólares, con un incremento del 5.1% en comparación al 2008, siendo inferior a períodos pasados debido a la crisis económica a nivel mundial.

CAPÍTULO II

2.01 Ambiente Externo

“El término ambiente externo se refiere a las fuerzas e instituciones fuera de la organización que pueden influir en su desempeño” (Robbins, Stephen, & Coulter, 2010). Es decir que el mismo permitirá analizar toda la parte externa de la microempresa para no exista ningún inconveniente al momento de poner en marcha el negocio.

2.01.01. Factor económico

2.01.01.01 Inflación

La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país durante un periodo de tiempo sostenido, normalmente un año. Cuando el nivel general de precios sube, con cada unidad de moneda se adquieren menos bienes y servicios. Es decir que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda. (El economista, 2016)

Tabla 1 Inflación

Mes	Valor	
	2018	2019
Enero	0,19%	0,54%
Febrero	0,15%	0,16%
Marzo	0,06%	-0,12%
Abril	-0,14%	0,19%
Mayo	-0,18%	0,37%
Junio	-0,27%	0,61%
Julio	-0,57%	0,71%
Agosto	-0,32%	0
Septiembre	0,23%	0
Octubre	0,33%	0
Noviembre	0,35%	0
Diciembre	0,27%	0

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

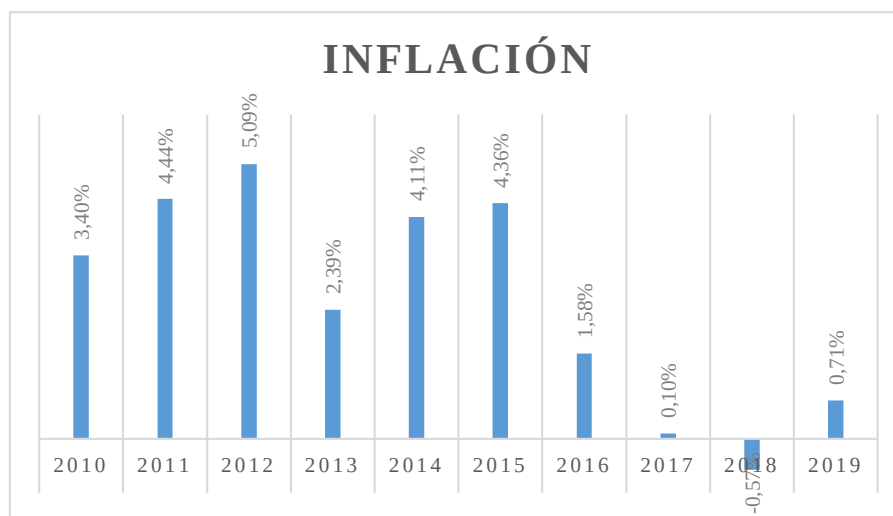


Figura 1Inflación

Fuente: NEC

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS:

Se puede evidenciar en la tabla que existe una disminución desde el mes de Marzo lo cual es positivo porque al disminuir la inflación existe mayor demanda, sin embargo el cambio se presenta en el mes de Mayo del año 2019 es decir que el poder adquisitivo de los consumidores se mantiene.

2.01.01.02 Producto Interno Bruto (PIB)

Es el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos en un país en un período determinado de tiempo (generalmente medido en trimestres y años). Representa la riqueza que genera el país en remuneraciones, impuestos y utilidades de las empresas. El Banco Central del Ecuador elabora el PIB a través de las Cuentas Nacionales que describen la situación macroeconómica del país. (Banco Central del Ecuador, 2012)

Tabla 2 PIB

AÑO	PIB (Millones de dólares corrientes)	PIB (Millones de dólares constantes)	Tasa de variación
2016	25,187,196	17,470,434	0,8
2017	25,960,907	17,819,405	2,9
2018	27,469,285	18,094,508	0,8
2019	27,244,803	17,920,543	0,6

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

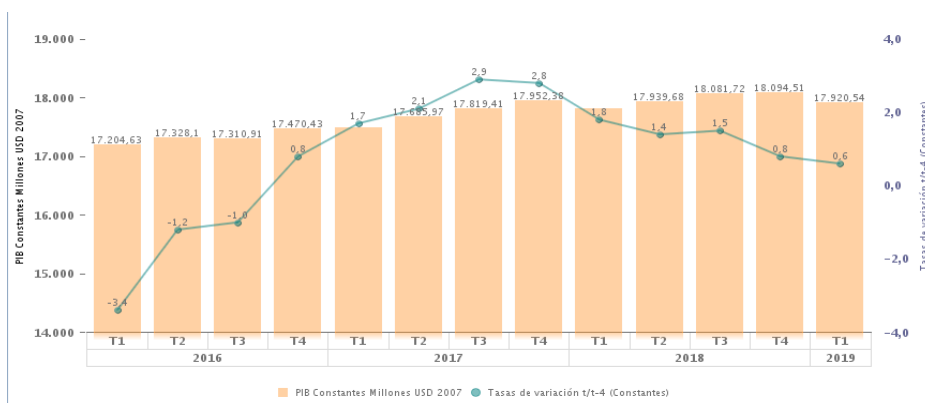


Figura 2 PIB

Fuente: Banco Central de Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS:

El Producto Interno Bruto ayuda a medir el progreso económico que tiene al momento como constante 17, 920,543 y corriente 27,244,803 con una variación del 0.6 lo cual da beneficios para nuevos emprendimientos del Ecuador.

2.01.01.03 Balanza Comercial

Es el resultado entre importaciones y exportaciones de mercancías o bienes. Se utiliza para conocer el equilibrio o desequilibrio en el que se encuentran estas transacciones respecto al exterior y se expresan en déficit o superávit; el primero cuando son mayores las importaciones y el segundo cuando son mayores las exportaciones.

Es el cálculo que resulta de la diferencia entre las exportaciones y las importaciones de mercancías durante un período determinado, valorados en millones de dólares FOB.

(Banco Central Ecuador, 2012)

Tabla 3 Balanza Comercial

	Ene - Jul 2017		Ene - Jul 2018		Ene - Jul 2019		Variación 2019-2018	
	TM	USD FOB	TM	USD FOB	TM	USD FOB	Absoluta	Relativa
Exportaciones totales	18,680.7	10,996.0	17,981.7	12,580.40	19,243.9	13,047.3	466.9	3.7%
Petroleras	12,583.0	3,817.9	11,853.6	5,124.6	12,955.4	5,285.8	161.2	3.1%
No petroleras	6,097.6	7,178.1	6,128.1	7,455.8	6,288.5	7,761.5	305.7	4.1%
Importaciones totales	9,061.7	10,349.7	9,962.6	12,473.55	10,278.8	12,840.6	367.1	2.9%
Bienes de consumo	512.0	2,178.5	572.6	2,679.8	639.9	2,738.6	58.8	2.2%
Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos (2)	2.2	85.8	2.3	92.9	2.2	90.0	-2.9	-3.2%
Materias primas	4,901.3	3,852.0	5,400.4	4,291.0	5,179.9	4,141.7	-149.3	-3.5%
Bienes de capital	254.2	2,482.1	318.1	2,964.4	319.6	3,253.2	288.8	9.7%
Combustibles y Lubricantes	3,388.8	1,723.0	3,666.5	2,410.2	4,131.1	2,558.6	148.4	6.2%
Diversos	3.3	26.2	2.8	35.3	6.1	56.4	21.1	59.7%
Ajustes (3)		2.2		-		2.2	2.2	100.0%
Balanza Comercial - Total		646.3		106.9		206.7	99.8	93.4%

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

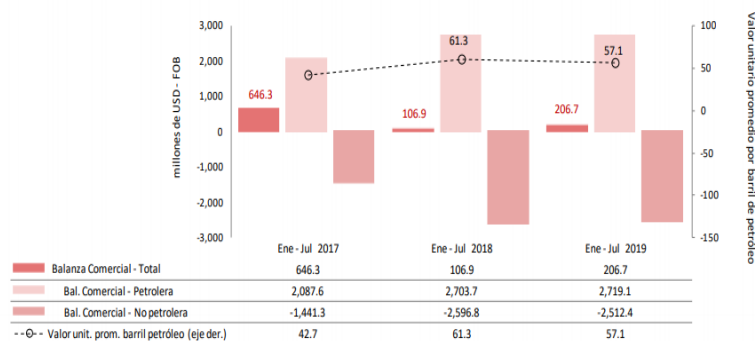


Figura 3 Balanza Comercial

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS:

En el año 2017 se nota un superávit en la balanza comercial dado que hay una recuperación en las exportaciones, en el 2018 se puede evidenciar un déficit de 106.9 mil lo cual para el 2019 existe un 206.7 mil con una balanza comercial positiva la cual se puede indicar que el servicio no es beneficioso para expandir en el extranjero sino solo en el sector de la ciudad de Quito.

2.01.01.04 Riesgo País

Es la percepción de los mercados internacionales respecto del riesgo de otorgar préstamos a los distintos países. Dicho riesgo está dado básicamente por la capacidad o incapacidad de un país de cumplir con los pagos del capital o de los intereses, al momento de su vencimiento. Es un índice que pretende exteriorizar la evolución del riesgo que implica la inversión en instrumentos representativos de la Deuda Externa emitidos por gobiernos de países emergentes. (Banco Central Ecuador, 2012)

Tabla 4 Riesgo País

AÑO	PUNTO	VARIACIÓN
ago-17	643	1.94
ago-18	725	2.7
ago-19	603	1.81

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

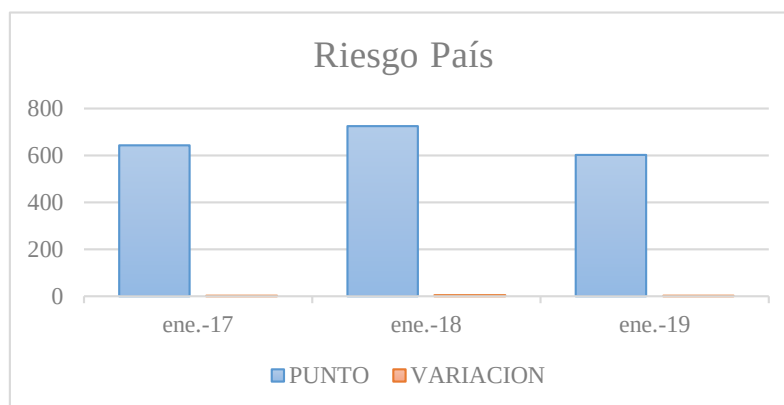


Figura 4 Riesgo País

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS:

Como se puede observar en la figura el año que Ecuador tuvo mayor cantidad de puntos es el 2018 esto se debe a factores como falta de inversión extranjera ya que este año hubo menor inyección de capital externo.

2.01.01.05 Tasa de Interés

La tasa de interés es el precio del dinero en el mercado financiero. Cuando alguien nos presta dinero adquirimos la obligación de devolver lo recibido más una suma de dinero adicional. Este adicional corresponde a lo que se denomina los intereses. La razón entre los intereses y la suma original solicitada se denomina tasa de interés. Cuando el prestamista cobra intereses más altos que los permitidos por la ley, comete un delito denominado usura. (Banco Central Ecuador, 2012)

2.01.01.05.01 Tasa de Interés Activa

Las tasas activas varían de acuerdo con el riesgo que represente esa operación de crédito (a mayor riesgo mayor tasa) también se establecen de acuerdo con el plazo al que se haya prestado. Se espera que a menor tasas mayor será la demanda de crédito y al contrario a mayor tasa los prestatarios estarán menos motivados a pedir un préstamo. En el Ecuador las tasas de interés se fijan a través del mercado aunque existen límites máximos y mínimos a los que se pueden contratar. Tasa de interés ajustable: Es la que se relaciona al interés variable. Esta tasa varía durante el tiempo del préstamo, generalmente, en función de otra tasa referencial del mercado. (Superbancos, 2015)

Tabla 5 Tasa de Interés Activa

Tasas de Interés			
septiembre - 2019			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	9.26	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.98	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.40	Productivo PYMES	11.83
Productivo Agrícola y Ganadero**	8.52	Productivo Agrícola y Ganadero**	8.53
Comercial Ordinario	9.21	Comercial Ordinario	11.83
Comercial Prioritario Corporativo	8.65	Comercial Prioritario Corporativo	9.33
Comercial Prioritario Empresarial	9.89	Comercial Prioritario Empresarial	10.21
Comercial Prioritario PYMES	10.92	Comercial Prioritario PYMES	11.83
Consumo Ordinario	16.26	Consumo Ordinario	17.30
Consumo Prioritario	16.74	Consumo Prioritario	17.30
Educativo	9.33	Educativo	9.50

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS:

Se puede evidenciar en la tabla que la tasa de interés activa máxima para las pequeñas y mediana empresas es de 11.83% anual, este dato se debe tener en cuenta para el endeudamiento al momento que se requiera hacer la inversión.

2.01.01.05.02 Tasa de Interés Pasiva

“Es el porcentaje que los intermediarios financieros pagan a sus depositantes por captar sus recursos” (Superbancos, 2015).

Tabla 6 Tasa de Interés Pasiva

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.98	Depósitos de Ahorro	1.10
Depósitos monetarios	0.74	Depósitos de Tarjetahabientes	1.10
Operaciones de Reporto	1.00		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.51	Plazo 121-180	5.87
Plazo 61-90	5.28	Plazo 181-360	6.41
Plazo 91-120	5.69	Plazo 361 y más	7.98
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO (según regulación No. 133-2015-M)			
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.98	Tasa Legal	8.65
Tasa Activa Referencial	8.65	Tasa Máxima Convencional	9.33

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS:

La tasa de interés pasiva indica cómo se puede invertir el dinero si es o no conveniente colocar en una entidad financiera, o buscar una mejor manera de inversión en donde tenga una mejor rentabilidad. Se puede observar en la tabla que el porcentaje de mayor valor es de 7.98% anual pero el plazo es mayor a 361.

Lo cual no es conveniente ya que para poder obtener beneficios con este interés se debe esperar mucho tiempo, es mejor buscar otra manera más rentable de invertir el dinero.

2.01.02. Factor social

Los factores sociales, es decir aquellas variables que afectan a los seres humanos en su conjunto, sea en el lugar y en el espacio en el que se encuentren, hoy día son determinantes de la competitividad de empresas y destinos turísticos. (Fernandez & Calgaro, 2015)

2.01.02.01 Población Económicamente Activa (PEA)

“Personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (empleados)”. (Inec, 2018)

Tabla 7 Población Económicamente Activa

MILES DE PERSONAS	AÑO
8.084.382	mar-17
8.147.564	jun-17
8.181.049	sep-17
8.086.048	dic-17
8.164.425	mar-18
8.162.787	mar-19

Fuente: Banco Central del Ecuador

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

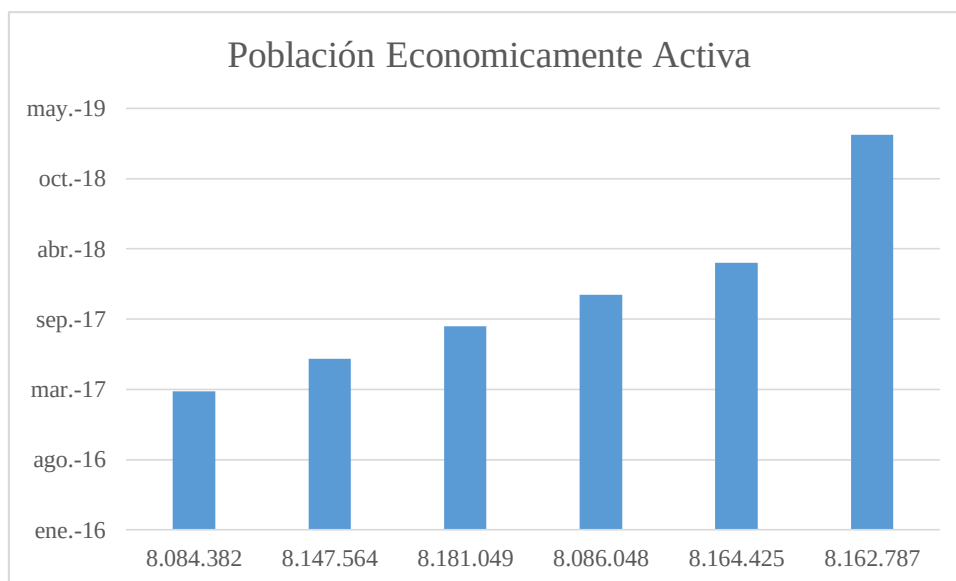


Figura 5 Población Económicamente Activa

Fuente: NEC

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS

Se puede observar en el gráfico que en Marzo de 2016 existen 7.861.661 millones de personas que han trabajado o están trabajando y con respecto al año 2018 mes de Marzo se puede visualizar que existe el 8.164.425 podemos notar que en transcurso de dos años ha aumentado el número de personas, y para el año 2019 del mes de Marzo existe 8.162.787 a diferencia del año anterior se puede notar que aumento 1.638 personas que se encuentran actualmente trabajando o han trabajado, esto nos permite a nosotros determinar qué existe una gran posibilidad de acogida del producto ya que el país se encuentra económicamente activamente.

2.01.02.02 Tasa de Desempleo

La tasa de desempleo, también conocida como tasa de paro, mide el nivel de desocupación en relación a la población activa. En otras palabras, es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar -población activa- no tiene puesto de trabajo. (Burguillo, 2017)

Tabla 8 Tasa de Desempleo

AÑO	%
dic-16	5.2%
mar-17	4.4%
jun-17	4.5%
sep-17	4.1%
dic-17	4.6%
mar-18	4.4%
jun-18	4.1%
sep-18	4.0%
dic-18	3.7%
mar-19	4.6%

Fuente: NEC

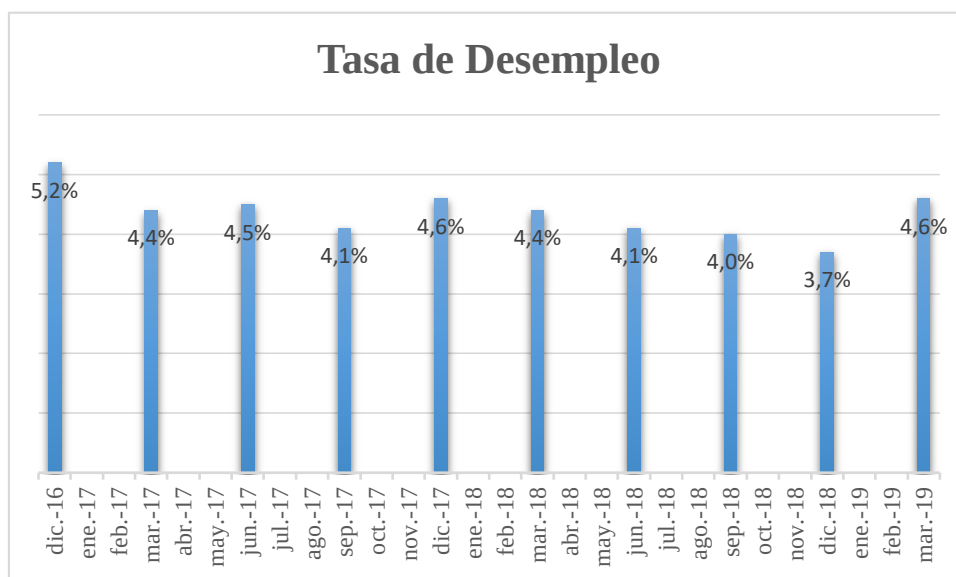


Figura 6 Tasa de Desempleo

Fuente: NEC

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS

Como se observa en la Figura de la Tasa de desempleo en el mes de Diciembre de 2017 es de 4.6% a nivel nacional tomando en cuenta que para el mes de Diciembre de 2018 disminuyo a un 3.7% y para Marzo del 2019 el porcentaje es de 4.6% quiere decir que para este año la tasa de desempleo se aumentó un 0.9% en el Ecuador a diferencia del año anterior, que no es muy relevante ya que es un porcentaje mínimo.

2.01.02.03 Canasta Básica Familiar

“Se utiliza en el terreno de la economía para nombrar a un conjunto de productos y servicios que se consideran esenciales para la subsistencia y el bienestar de los

integrantes de una familia” (Porto & Merino, 2016). Quiere decir que es un conjunto de servicios y bienes necesarios para satisfacer las necesidades básicas del hogar.

Tabla 9 Canasta Básica Familiar

AÑO	MESES	Canasta Básica Familiar (dólares)	Ingreso Familiar Mensual (dólares)	Restricción / Excedente en el consumo * (costo - ingresos) (dólares)	Restricción / Excedente (porcentual)
2018	Enero	\$712.03	\$720.53	-8.51	101.19%
2018	Febrero	\$710.46	\$720.53	-10.07	101.42%
2018	Marzo	\$711.13	\$720.53	-9.4	101.32%
2018	Abril	\$709.74	\$720.53	-10.8	101.52%
2018	Mayo	\$710.07	\$720.53	-10.46	101.47%
2018	Junio	\$708.22	\$720.53	-12.31	101.74%
2018	Julio	\$707.54	\$720.53	-12.99	101.84%
2018	Agosto	\$710.76	\$720.53	-9.77	101.38%
2018	Septiembre	\$712.66	\$720.53	-7.87	101.10%
2018	Octubre	\$714.31	\$720.53	-6.22	100.87%
2018	Noviembre	\$714.64	\$720.53	-5.86	100.82%
2018	Diciembre	\$715.16	\$720.53	-5.37	100.75%
2019	Enero	\$719.88	\$735.47	-15.6	102.17%
2019	Febrero	\$717.79	\$735.47	-17.69	102.46%
2019	Marzo	\$713.05	\$735.47	-22.43	103.15%
2019	Abril	\$715.70	\$735.47	-19.77	102.76%
2019	Mayo	\$715.61	\$735.47	-19.86	102.78%
2019	Junio	\$715.83	\$735.47	-19.64	102.74%
2019	Julio	\$715.74	\$735.47	-19.74	102.76%
2019	Agosto	\$714.47	\$735.47	-21.01	102.94%

Fuente: NEC

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

ANÁLISIS

El precio que representa la canasta básica en enero de 2018 es de \$ 712,03 con un ingreso familiar mensual de \$720,53 es decir \$8,50 más del precio de la canasta básica para diciembre de 2018 el precio de la canasta es de \$715,16 con una entrada familiar de \$720,53 por lo que se ve \$5.37 más de su ingreso.

Para Enero de 2018 la canasta básica es de \$719.88 y el ingreso familiar es de \$735.47 es decir que existe \$15.59 más de la canasta familiar, y para Agosto de 2019 la canasta básica es de \$714.47 y el ingreso mensual familiar es de \$735.47 dando como resultado 21\$ más que la canasta básica familiar lo cual es una oportunidad para adquirir más productos.

2.01.03. Factor legal

El factor legal es muy importante para la microempresa pues de ella depende la puesta en marcha, sin los papeles necesarios sería una empresa ilegal y corre el riesgo de ser cerrada, es por ello que para lograr poner en marcha el emprendimiento se debe realizar algunos trámites y requisitos que son los siguientes:

- **REGISTRO ÚNICO CONTRIBUYENTE (RUC):**

Según el SRI deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos. (El economista, 2016)

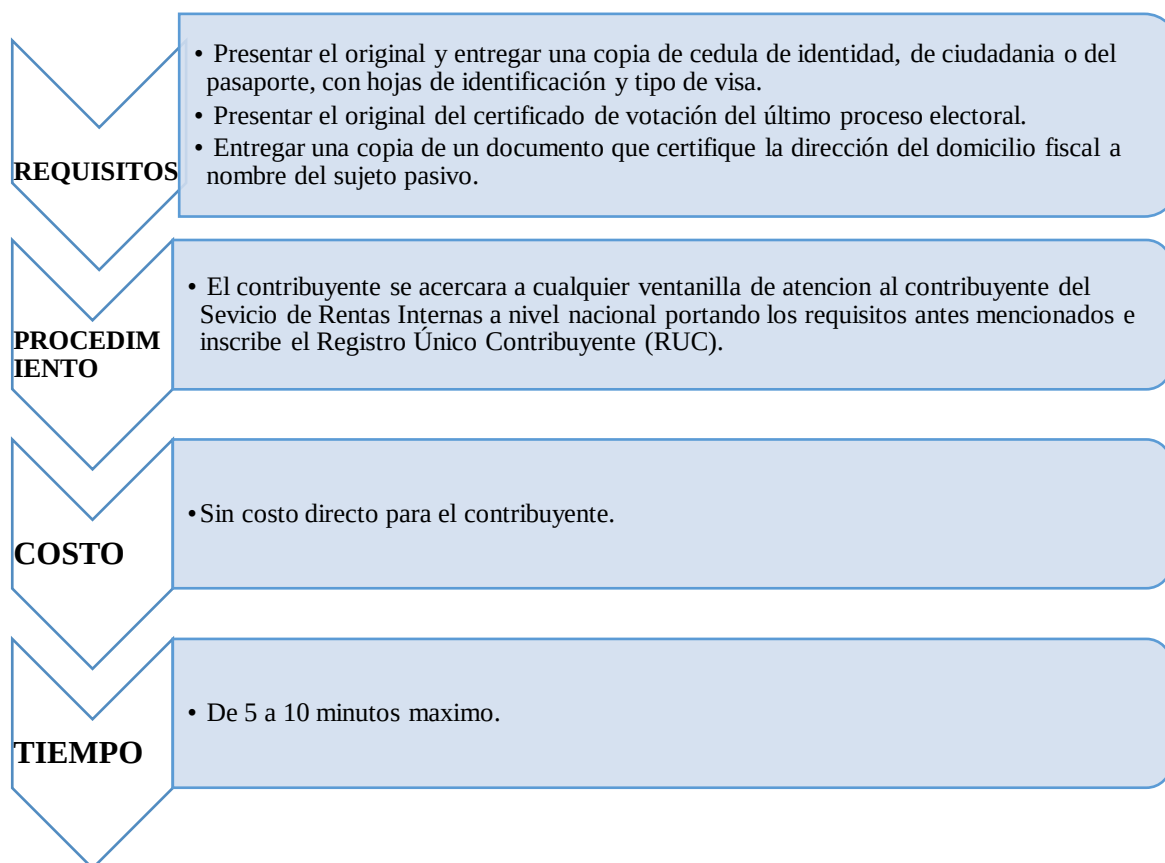


Ilustración 1 Requisitos RUC

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

- **PATENTE DE FUNCIONAMIENTO:**

El registro de patente municipal es un documento obligatorio para las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. (Foros Ecuador, 2016)

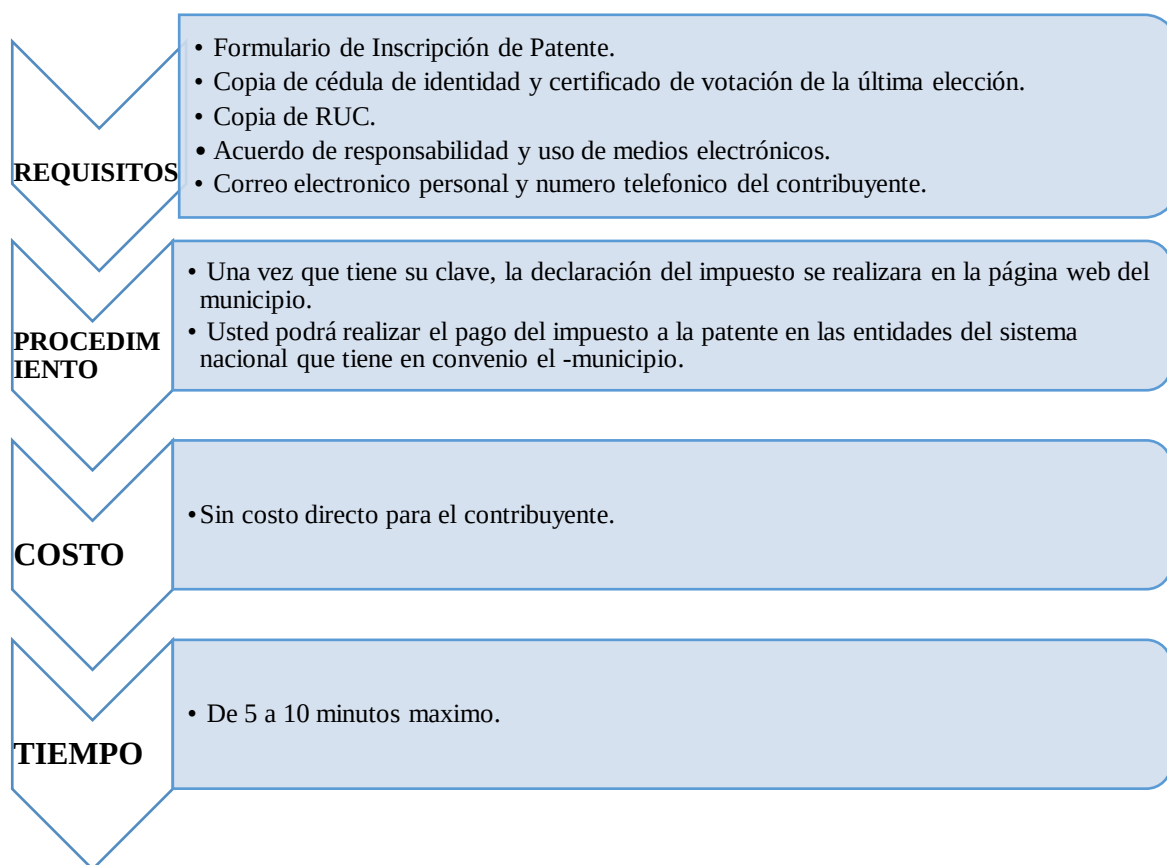


Ilustración 2 Requisitos de Patente

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

- **REGISTRO SANITARIO:**

“Es una Certificación Obligatoria, emitida por la Autoridad Sanitaria Nacional, para todos los Productos de Uso y Consumo Humano que serán fabricados y/o comercializados en el territorio Ecuatoriano”. (Crein, s.f.)

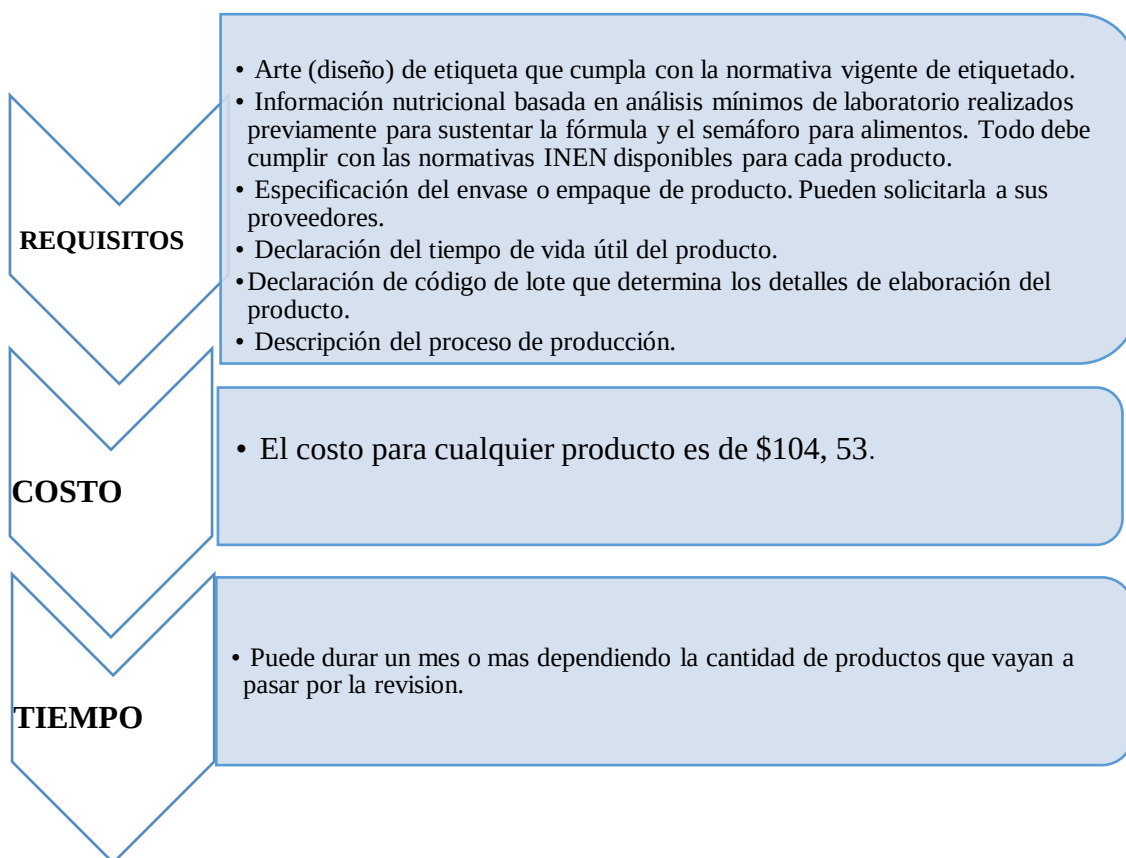


Ilustración 3 Requisitos Registros Sanitarios

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

2.01.03. Factor tecnológico

En la actualidad la tecnología se ha convertido en una parte fundamental para el mundo, y las microempresas se han visto involucradas y beneficiadas, pues la tecnología permite desarrollar nuevos productos y servicios, el cual puede significar un comienzo de periodos importantes para las distintas áreas, lo cual no deja de ser indispensable para su mantenimiento, control y cuidado.

Esta nueva forma de vida que han tomado lo seres humanos también trae consecuencias, si no se dedica el tiempo necesario y adecuado puede generar pérdidas o desfases, por lo tanto, a la hora de sentarnos y planear las estrategias del producto debemos estudiar a fondo el estado tecnológico que existe en ese momento ya que vivimos en un mundo donde la tecnología avanza cada día y no nos damos cuenta, así se lograra aprovechar de la eficiencia y eficacia de este factor.

Los criterios usados por el Foro Económico Mundial de la tecnología evalúa el entorno y disposición de los países para las tecnologías, muestra en qué y hasta qué punto estamos retrasados y cómo podemos avanzar. Cambiar profundamente en esta época o permanecer al margen del desarrollo tecnológico es la alternativa y el desafío del país entero.

2.02 Entorno Local

2.02.01. Clientes

Se menciona lo siguiente: "La palabra cliente proviene del griego antiguo y hace referencia a la «persona que depende de». Es decir, mis clientes son aquellas personas que tienen cierta necesidad de un producto o servicio que mi empresa puede satisfacer.
(Clientes)

Para la microempresa será de vital importancia la presencia de clientes ya que ellos son los que consumen productos para satisfacer las necesidades de ellos mismos, sin embargo antes de emprender este negocio se debe analizar al nicho de mercado donde se realizara la venta del producto.

2.02.02. Proveedores

“Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término procede del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin” (Porto & Merino, 2010). Los proveedores formaran parte fundamental de la empresa ya que ellos abastecerán la materia prima para la elaboración del producto, para ello se realizara cotizaciones con el fin de buscar productos de calidad que no sean tan caros es decir que la materia prima nos ofrezcan a bajos costos sin perder la calidad del producto que será ofertado a los clientes.

2.02.03. Competidores

El significado de la palabra competencia (del latín competentia) tiene dos grandes vertientes: por un lado, hace referencia al enfrentamiento o a la contienda que llevan a cabo dos o más sujetos respecto a algo. En el mismo sentido, se refiere a la rivalidad entre aquellos que pretenden acceder a lo mismo, a la realidad que viven las empresas que luchan en un determinado sector del mercado al vender o demandar un mismo bien o servicio, y a la competición que se lleva a cabo en el ámbito del deporte. (Pérez & Gardey, 2012)

La competencia es una amenaza para las empresas ya que como se menciona se lucha para permanecer en el nicho de mercado y ganar clientes ofreciendo productos más económicos o con promociones esto ha logrado que varias empresas tengan que cerrar ya que la competencia ha sido muy fuerte, es por eso que se antes de invertir en un negocio se debe analizar la competencia y así no hacer una mala inversión.

En el norte de Quito existen algunos lugares que comercializan barras de cereal, granolas, trigo, entre otras la diferencia que tiene nuestra barra es que será elaborada artesanalmente y será una barra que aparte de ofrecer nutrientes brindara energía.

Tabla 10 Competidores

Competidores	Dirección
BOLT (barras de café y chocolate)	Carcelén Industrial
POWER TEYN (barras de miel)	Vía Guamaní al Sur de Quito
KELLOGS	Vía Calacalí la Independencia

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

2.03 Análisis Interno

2.03.01. Propuesta estratégica

“La planeación estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas” (Julian & Gardey, 2008). Con la propuesta estratégica estaremos concretando nuestro mercado objetivo y proponemos brindar los siguientes beneficios en el producto.

- **Practicidad:** dado el ritmo de vida actual y la falta de tiempo para realizar alguna comida, el recurrir a las barritas energéticas, es una opción muy saludable para cubrir las necesidades de nutrientes sin complicaciones.

Su forma compacta y pequeña hace que sean fáciles de llevar, y usarlas como alimento de emergencia de bolsillo.
- **Buen aporte de calorías antes de la actividad física:** comer algo antes de realizar ejercicio aumenta la energía y la resistencia física. Ingerir unas 200 o 300 calorías mejora el rendimiento físico.
- **Buena fuente de hidratos de carbono:** de esta manera durante el ejercicio de resistencia se aumenta la energía para poder realizar la rutina.
- **Alta digestibilidad:** este aspecto depende cada organismo, pero si es cierto que son más fáciles de digerir que un plato de comida. Una buena forma de hacerlas aún más tolerables es bebiendo mucha agua con ellas.

- **Variabilidad de gustos y nutrientes:** el mercado ofrece muchas variantes en gustos y nutrientes: de granolas, con frutas, con frutos secos, con trocitos de chocolate, baja en grasas, alta en proteínas, alta en hidratos de carbono, etc.
- **Aportan grasas:** la ventaja de incluir grasas antes del ejercicio a través de estas barritas, es aportar energía sostenida, especialmente para todas aquellas actividades que superen los 90 minutos de duración. (LICATA, 2013)

2.03.01.01. Misión

“La razón de ser de la empresa, condiciona sus actividades presentes y futuras, proporciona unidad, sentido de dirección y guía en la toma de decisiones estratégicas” (Rafael, 2019). Es decir la misión nos permite orientarnos a la toma de decisiones y acciones de los miembros de la empresa logrando establecer objetivos, formular estrategias y obtener coherencia y organización para lo cual establecemos la siguiente misión:

2.03.01.02. Visión

“La visión de una empresa es una declaración o manifestación que indica hacia dónde se dirige una empresa o qué es aquello en lo que pretende convertirse en el largo plazo” (Creación de los negocios, 2019). Para ello el proyecto que desea crear a dónde quiere llegar, en que nos queremos convertir y a donde nos dirigimos en lo cual podemos mostrar cual son los deseos o aspiraciones que desean alcanzar.

2.03.01.03. Objetivos

Un objetivo es el planteo de una meta o un propósito a alcanzar, y que, de acuerdo al ámbito donde sea utilizado, o más bien formulado, tiene cierto nivel de complejidad. (mx, 2013)

2.03.01.03.01. Objetivo general

El objetivo general permite crear un clima de trabajo adecuado ya que se divide las tareas de planificación y metas en el cual cada individuo puede demostrar su eficiencia lo cual permite que su trabajo sea más sencillo y eficaz.

Los objetivos generales no son más que los logros a alcanzar a través del trabajo, se plantean como metas antes de empezar, lo que permite orientar la investigación, el trabajo, las acciones hacia el logro de las mismas e igualmente permite medir los resultados obtenidos (Riquelme M. , Web y Empresas, 2019)

2.03.01.03.02. Objetivos específicos

En el objetivo específico permite expresar términos de cantidad y tiempo necesarios para alcanzar los objetivos generales en lo que se refiere a incrementar ventas generando utilidad y rentabilidad al producto.

Los objetivos específicos de una empresa, sirven para delimitar la estrategia de planificación general, hacia las metas fijadas a nivel general. Son la parte más concreta de los objetivos empresariales, los que hacen referencia a las cosas más pequeñas, pero que forman parte de un todo. (Creación de los negocios, 2019)

2.03.01.03.03. Principios y/o valores

Los principios y valores son conjunto de creencias normas que regulan la vida de la organización y que denotan de alguna manera el espíritu de la misma.

2.03.02. Gestión administrativa

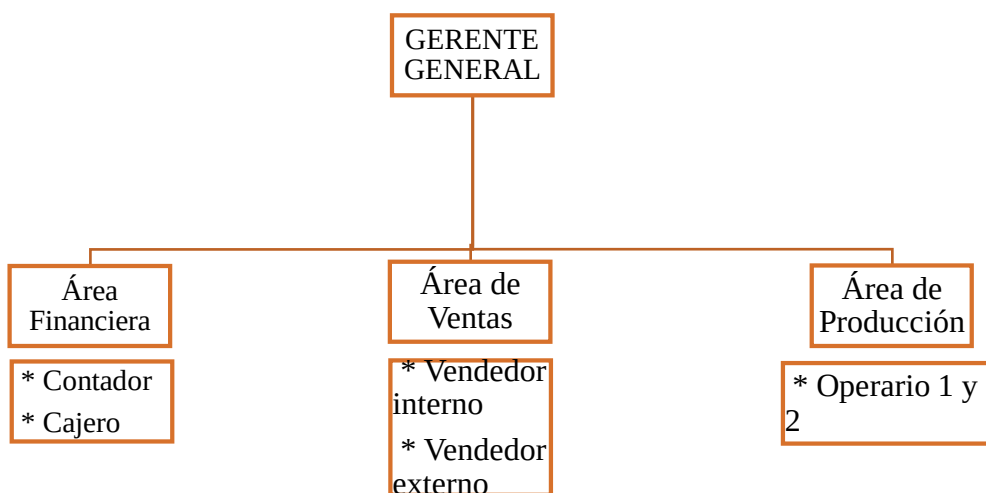


Ilustración 4 Gestión Administrativa

Elaborado por: Rosero Viviana; Yugcha Stephanie

Funciones:

- **Gerente General**

Es el encargado de planificar, organizar, direccionar y controlar, todo lo relacionado a la elaboración y comercialización de barra energética nutritiva.

- **Contador**

Controla todo lo que tenga que ver con lo relacionado con los números es decir los ingresos y egresos de la empresa y sobre todo lograr que la empresa se mantenga al día con los impuestos.

- **Cajero**

Encargado de cobrar los precios establecidos del producto.

- **Vendedor Interno**

Entregará pedidos a todos los clientes que lleguen al local.

- **Vendedor Externo**

Realizará la entrega de pedidos que se concreten fuera del local.

- **Operario 1 y 2**

Ellos serán los encargados directos de fabricar las barras energéticas nutritivas para tenerlas en stock para cubrir la demanda de los clientes.

2.03.03. Gestión operativa

La gestión operativa hace referencia al día a día ya que son acciones que realiza la organización para que siga existiendo y pueda sobrevivir en la cual se orienta, se previene empleando recursos para llegar a una meta todo esto es empleado en una secuencia de actividades con un tiempo establecido por lo tanto se dispone de la tecnología para evitar fallas técnicas y mejorar los tiempos de realización laboral del producto y así obtener resultados eficientes.

La gestión operativa puede definirse como un modelo de gestión compuesto por un conjunto de tareas y procesos enfocados a la mejora de las organizaciones internas, con el fin de aumentar su capacidad para conseguir los propósitos de sus políticas y sus diferentes objetivos operativos. (Iso tools, 2015)

2.03.04. Gestión comercial

La gestión comercial es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, que se encuentra en cualquier organización y que se ajustan a la ejecución de tareas de ámbito de ventas y marketing, incluyendo:

- El estudio del ambiente externo y de las capacidades de la propia organización con el fin de alcanzar las previsiones de ventas a fin de determinar las principales amenazas y oportunidades que se presentan a la organización y a fin de determinar sus fortalezas y debilidades.
 - La relación con el cliente incluyendo la definición de la forma de recaudación de fondos, la definición de servicios complementarios y servicios post-venta y gestión de reclamaciones.
 - La gestión de la fuerza de ventas, incluyendo su tamaño y la configuración de la estructuración. (Nunes P. , 2015)
-

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.01. Análisis del consumidor

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. (EMPRENEDORES, s.f.)

Este proceso será vital para la microempresa ya que se identificará cuáles son las necesidades y gustos de nuestros clientes a través de una recopilación de datos mediante encuestas, que se analizarán y así nos ayudarán a determinar cuál es la opinión sobre el producto que se quiere ofrecer en el nicho de mercado, pues cada opinión será importante y tomada en cuenta para ofrecer un producto de calidad con todos los beneficios que el cliente requiera y a un precio accesible.

3.01.01. Determinación de la Población y Muestra

3.01.01.01 Población

La población o universo se refiere al conjunto para el cual serán válidas las conclusiones que se obtengan. En una investigación puede considerarse varias poblaciones o sub- poblaciones. Se debe incluir una breve descripción de las

características más sobresalientes de la población., en términos de su importancia para el estudio. (Amador, 2010)

Tabla 11 Población

Parroquia	Hombres	Mujeres	Total
Kennedy	35591	39460	75051

Fuente: INEC (2018)

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie



Grafico 1 Mapa Barrio La Kennedy

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

3.01.01.02. Muestra

Una vez el investigador especifica el problema con claridad, elabora un diseño ciertos factores apropiados del estudio y selecciona los instrumentos para recopilar datos, posteriormente selecciona los elementos de los cuales recopilará los datos, esto corresponde al muestreo que consiste en seleccionar los elementos de una población de la que desea medir.

En una investigación, la población no sólo se refiere a la gente, también puede ser una empresa, una industria, etc. La población es el total del caso de estudio. Es importante definir cuál es la población de estudio. (Amador, 2010)

La muestra permitirá determinar el número exacto de las encuestas a realizar, con la siguiente fórmula:

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

Nomenclatura:

n= Tamaño de La muestra

N= Población o universo

P= Posibilidad de éxito (50%)

Q= Posibilidad de Fracaso (50%)

e²= Margen de error (5%)²

Z²= Nivel de confianza (1.96)²

Desarrollo de la muestra

$$n = \frac{N \cdot P \cdot Q \cdot Z^2}{(N - 1)e^2 + P \cdot Q \cdot Z^2}$$
$$n = \frac{75051 \cdot 0.5 \cdot 0.5 \cdot 1.96^2}{(75051 - 1)0.05^2 + 0.5 \cdot 0.5 \cdot 1.96^2}$$
$$= \frac{72078.9804}{188.5854}$$
$$\mathbf{n = 382}$$

3.01.02. Técnicas de obtención de la 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. (García, s.f.)

Para la obtención de datos existen varias formas que se pueden llevar a cabo estas pueden ser: entrevistas, encuestas o cuestionarios estas técnicas mencionadas son verbales, y se realizan de forma oral indagando y tratando de obtener toda la información posible para luego ser analizada.

En base a la fórmula de la muestra se determinara que la forma más factible para recolección de datos serán encuestas con un máximo de 12 preguntas cerradas que solo

llevara 3 minutos llenarla, las preguntas serán claras y precisas para que cada persona encuestada pueda resolverla sin ninguna dificultad.

3.01.03. Modelo de Encuesta

Con la encuesta se lograra recaudar todo tipo de información que beneficie al micro emprendimiento ya que de las respuestas de las personas depende si el producto será aceptado o no.

A continuación se muestra el modelo de la encuesta a aplicarse a 382 personas:

ESCUELA: ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS / PERSONAL ENCUESTA

Objetivo: Identificar los gustos y sabores agradables al paladar de la población del sector de la Kennedy en la Casa de Salesianos del Ecuador para la puesta en marcha del proyecto incubadora.

Instructivo:

Marque con una X una opción en cada pregunta

Indique su sexo:

Mujer

☐

Hombre

☐

Seleccione su rango de edad:

13 – 19 años

☐

20- 39 años

☐

40-64 años

☐

Más de 65 años

☐

PREGUNTA 1. Nivel de educación

Superior

☐

Secundaria

☐

Primaria

☐

Ninguna

☐

PREGUNTA 2. Ingresos económicos

Sueldo Básico

☐

\$396 a \$700

☐

\$701 a \$999

☐

\$1000 a \$1500

☐

MAS DE \$1500

☐

PREGUNTA 3. Estado civil

Soltero

☐

Casado

☐

Divorciado

☐

PREGUNTA 4. Su vida diaria es

Sedentaria

☐

Medianamente activa

☐

Altamente activa

☐

PREGUNTA 5. Ha escuchado de los beneficios de las barras energéticas

Si

☐

No

☐

PREGUNTA 6. ¿Usted ha consumido barras energéticas?

Si

☐

No

☐

PREGUNTA 7. ¿Qué marcas de barras energéticas conoce?

BATTERY ALIMENTOS S.A. - BOLT

☐

EVERFRUT CIA. LTDA. – ENERFRUT

☐

NUTRIVITAL – QUINDE

☐

Ninguna

☐

PREGUNTA 8. Estaría dispuesto a consumir barras energéticas a base de productos naturales

altamente nutritivos como es la quinua.

Si

☐

No

☐

PREGUNTA 9. Con que frecuencia compraría usted una barra energética

Diario

☐

Semanal

☐

Mensual

☐

PREGUNTA 10. Al realizar una compra, que es lo primero que usted toma en cuenta para adquirir el producto.

Marca

☐

Precio

☐

Información Nutricional

☐

Beneficios

☐

PREGUNTA 11. En qué lugar le resultaría más fácil adquirir una barra energética

Supermercados

☐

Centros Naturistas

☐

Tiendas de barrio

☐

PREGUNTA 12. Cuanto estaría dispuesto usted a pagar por una barra energética

\$ 1,00 - \$1,25

☐

\$ 0,75 - \$1,00

☐

\$0,50 - \$0,75

☐

¡Gracias por su tiempo!

3.01.04. Resultado de la Encuesta

Marque con una X una opción en cada pregunta

Tabla 12 Sexo

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Mujer	194	51%
Hombre	188	49%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

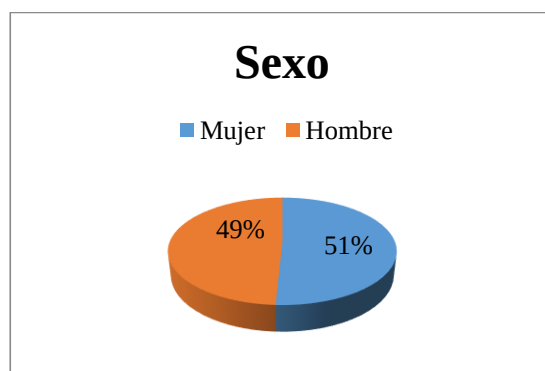


Grafico 2 Sexo

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

La encuesta realizada en la comunidad Salesianos sector Kennedy fue dirigida para ambos sexos, teniendo como resultado un 49% al sexo masculino y el 51% al sexo femenino, estos datos permite acceden a conocer al mercado el cual se va a dirigir al producto, tomando en cuenta que los resultados tienen una gran diferencia entre el sexo femenino y sexo masculino, lo cual indica que el producto va a ser dirigido a ambos sexos.

Seleccione su rango de edad:

Tabla 13 *Edad*

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
13 - 19 años	35	9%
20 - 39 años	156	41%
40 - 64 años	99	26%
Más de 65 años	92	24%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

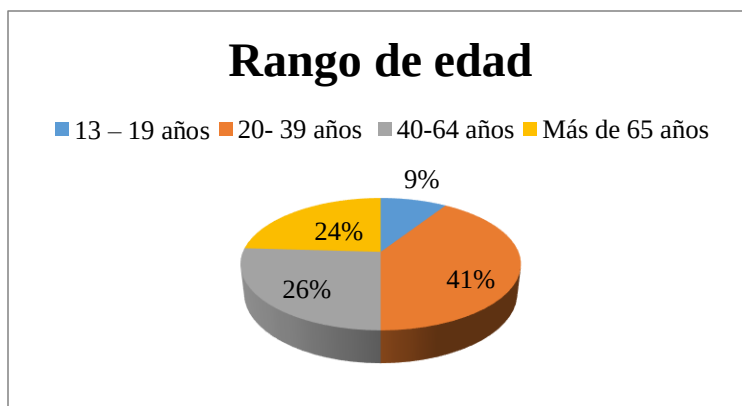


Gráfico 3 *Edad*

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la encuesta ejecutada se puede observar que el rango de edad que sobresalió es de 20 a 39 años teniendo como resultado el 41%. Lo cual ayuda a determinar que el producto va a ser enfocados a personas que se encuentran dentro de este rango de edad.

PREGUNTA 1. Nivel de educación

Tabla 14 Nivel de Educación

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Superior	170	45%
Secundaria	80	21%
Primaria	92	24%
Ninguna	40	10%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

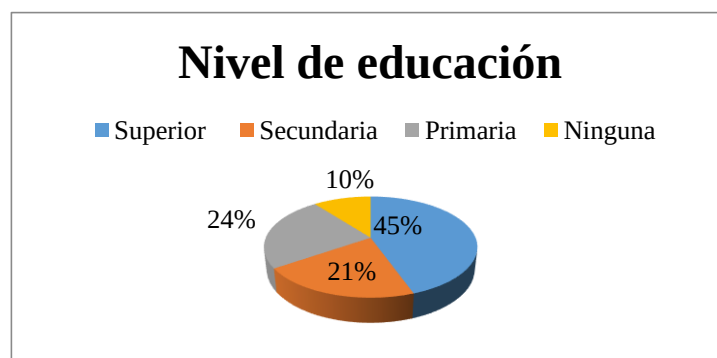


Grafico 4 Nivel de Educación

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la encuesta ejecutada se puede observar que el nivel de educación que sobresalió es de educación superior lo cual se obtuvo como resultado el 45%. Lo cual ayuda a determinar que el producto va a ser aceptables ya que conocen de sus beneficios.

PREGUNTA 2. Ingresos económicos

Tabla 15 Ingresos Económicos

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Sueldo Básico	92	24%
\$396 A \$700	92	24%
\$701 A \$999	150	39%
\$1000 A \$1500	40	11%
MAS DE \$1500	8	2%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

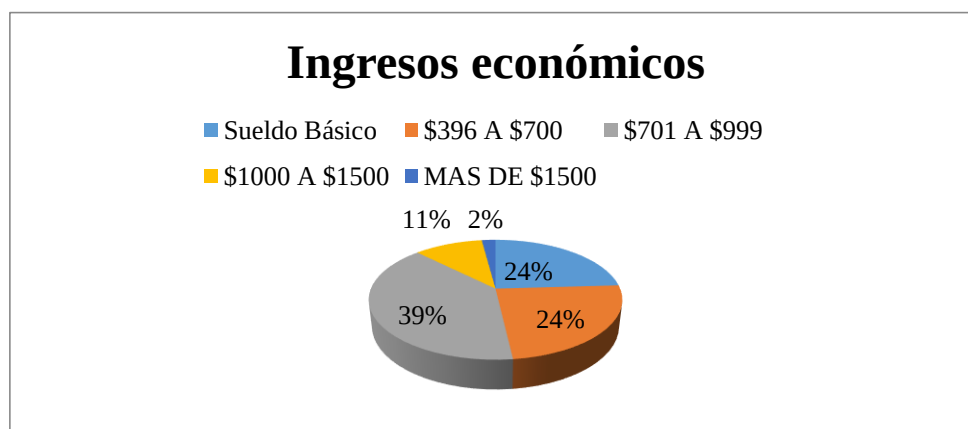


Grafico 5 Ingresos Económicos

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la encuesta realizada se puede observar que el porcentaje de ingresos económicos que sobresalió es de \$701 A \$999 lo cual se obtuvo como resultado el 39%. Lo cual ayuda a determinar con que target cuenta cada consumidor.

PREGUNTA 3. Estado civil

Tabla 16 Estado Civil

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	83	22%
Casado	199	52%
Divorciado	100	26%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

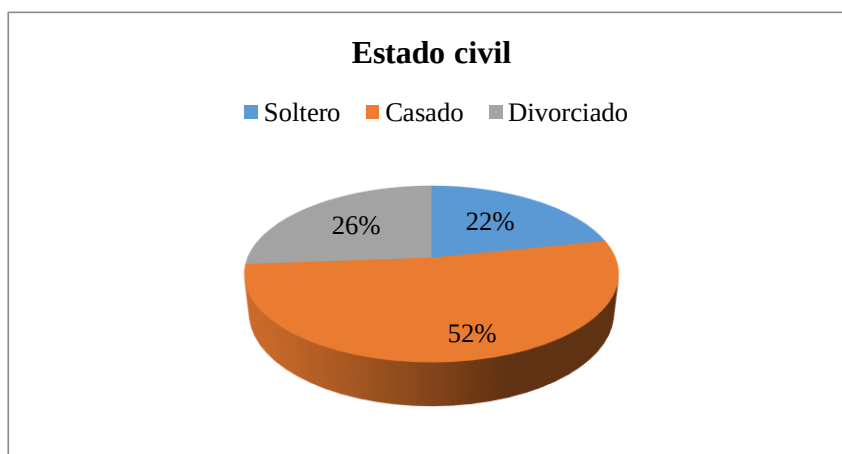


Grafico 6 Estado Civil

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la figura se puede observar que la mayor parte de la población encuestada, es de estado civil casado, teniendo como resultado un porcentaje del 52%, lo cual ayuda a determinar con cuantas familias contamos para que el producto sea aceptado.

PREGUNTA 4. Su vida diaria es

Tabla 17 Modo de Vida

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Sedentaria	75	20%
Medianamente activa	195	51%
Altamente activa	112	29%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

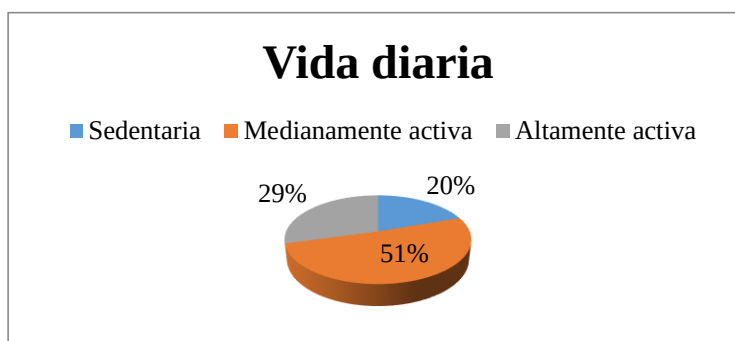


Gráfico 7 Vida Diaria

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la figura se puede observar que la mayor parte de la población encuestada, tiene una vida medianamente activa teniendo como resultado un porcentaje del 51%, lo cual ayuda a determinar las necesidades que tiene cada consumidor al realizar ejercicios.

PREGUNTA 5. Ha escuchado de los beneficios de las barras energéticas

Tabla 18 Beneficios

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	235	62%
No	147	38%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

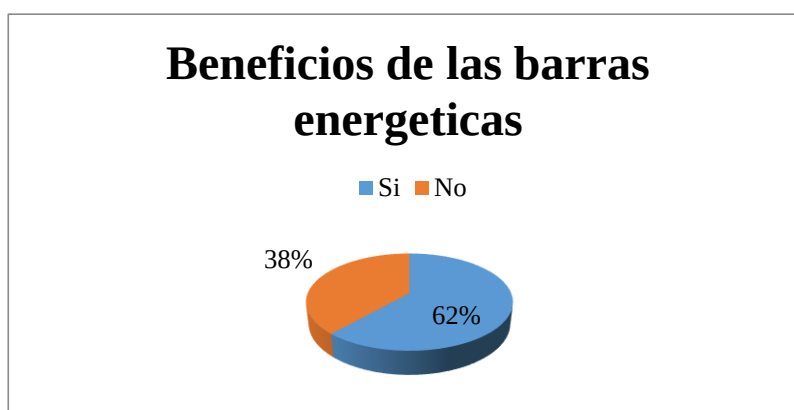


Grafico 8 Beneficios

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la figura se puede observar que la mayor parte de la población encuestada, conocen de los beneficios de las barras energéticas teniendo como resultado un porcentaje del 62%, en el cual es una ventaja ya que saben de los beneficios que la barra energética puede acotar en su vida diaria.

PREGUNTA 6. ¿Usted ha consumido barras energéticas?

Tabla 19 Consumo

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	235	62%
No	147	38%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

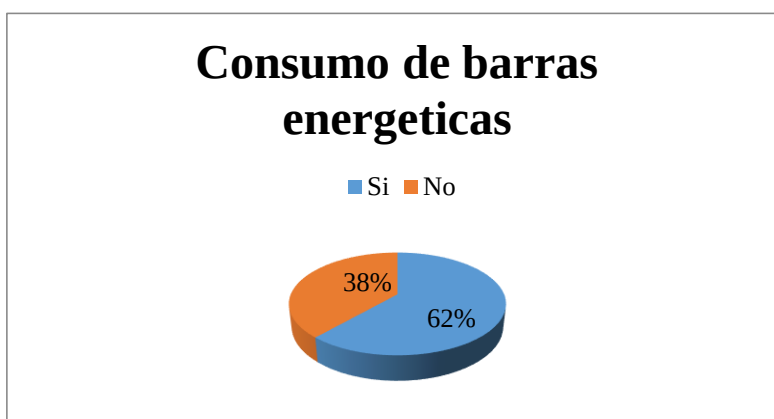


Grafico 9 Consumo

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la figura se puede observar que la mayor parte de la población encuestada, si ha consumido barras energéticas, teniendo como resultado un porcentaje del 62%, y el 38% de la población encuestada no ha consumido barras energéticas.

PREGUNTA 7. ¿Qué marcas de barras energéticas conoce?

Tabla 20 Competencias

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
BATTERY ALIMENTOS S.A. - BOLT	37	10%
EVERFRUT CIA. LTDA. – ENERFRUT	50	13%
NUTRIVITAL – QUINDE	100	26%
BODY FUEL PRODUCTS QUINOA PLUS	50	13%
Otras	145	38%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

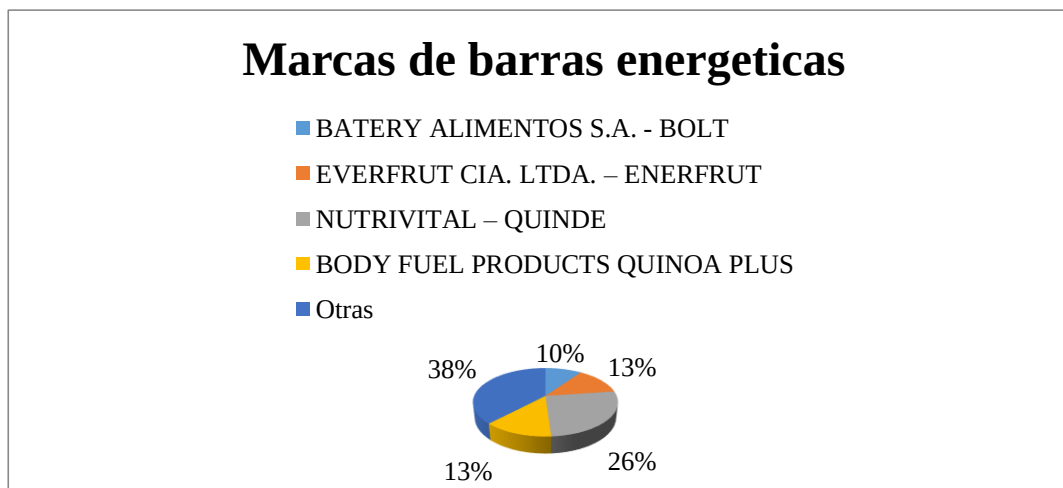


Grafico 10 Competencias

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En esta figura no se pudo especificar que marca de barras consumen en el cual hay que determinar cuál es la más conocida por los consumidores, para poder evaluar y mejorar el producto que se quiere introducir en el mercado.

PREGUNTA 8. ¿Estaría dispuesto a consumir barras energéticas a base de productos naturales altamente nutritivos como es la quinua?

Tabla 21 Disponibilidad para Consumir

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Si	270	71%
No	112	29%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

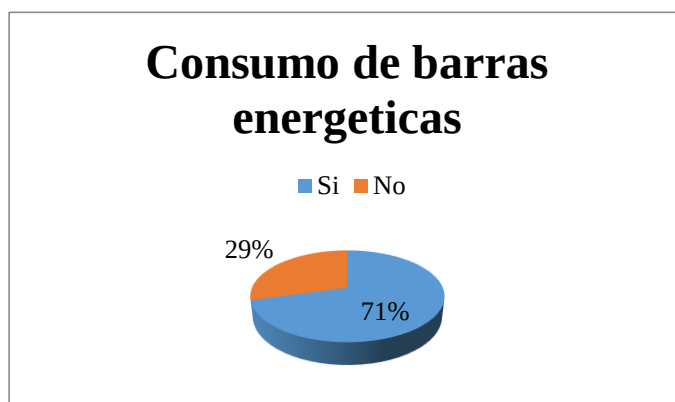


Grafico 11 Disponibilidad para Consumo

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En la encuesta realizada para determinar si es factible o no implementar una microempresa productora y comercializadora de barras energéticas a base de quinua en la comunidad salesiana sector Kennedy tuvo una aceptación del 71%.

PREGUNTA 9. Con que frecuencia compraría usted una barra energética

Tabla 22 Frecuencia de Compra

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Diario	100	8%
Semanal	250	66%
Mensual	32	26%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

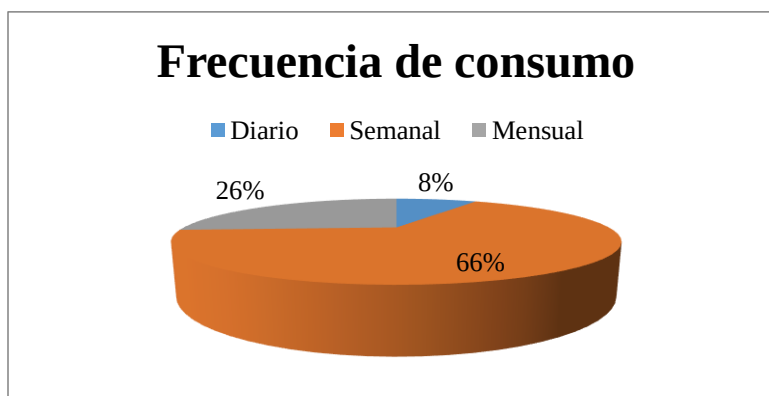


Grafico 12 Frecuencia de Compra

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

Los resultados para la frecuencia de compra indican que la población está dispuesto a comprar semanalmente con un porcentaje del 66%, también es importante el porcentaje del 26% con una frecuencia de compra diaria.

PREGUNTA 10. Al realizar una compra, que es lo primero que usted toma en cuenta para adquirir el producto.

Tabla 23 Compra

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Marca	60	16%
Precio	182	47%
Información Nutricional	60	16%
Beneficios	80	21%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

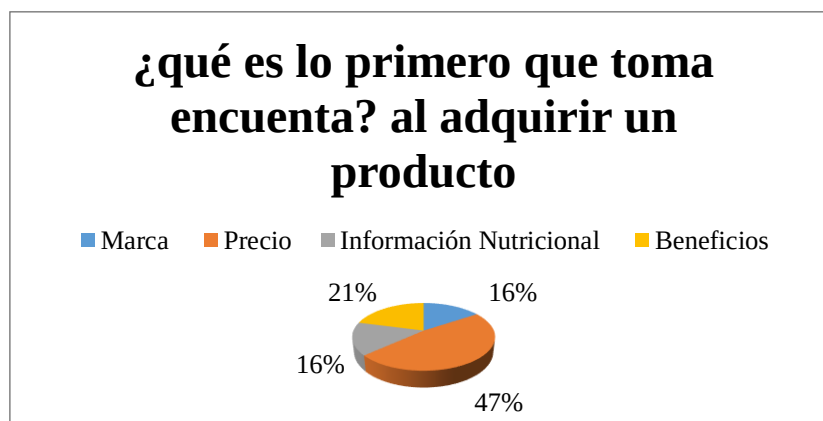


Grafico 13 Compra

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

Según la encuesta toma en cuenta el precio con un porcentaje del 47%, otro factor que toman en cuenta es los beneficios que tiene el producto con un porcentaje del 21% y lo menos representativo es la información nutricional con un porcentaje del 16%. Lo cual indica que el producto debe tener un precio competitivo.

PREGUNTA 11. En qué lugar le resultaría más fácil adquirir una barra energética

Tabla 24 Lugar de Adquisición del Producto

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
Supermercados	150	39%
Centros Naturistas	50	13%
Tiendas de barrio	182	48%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

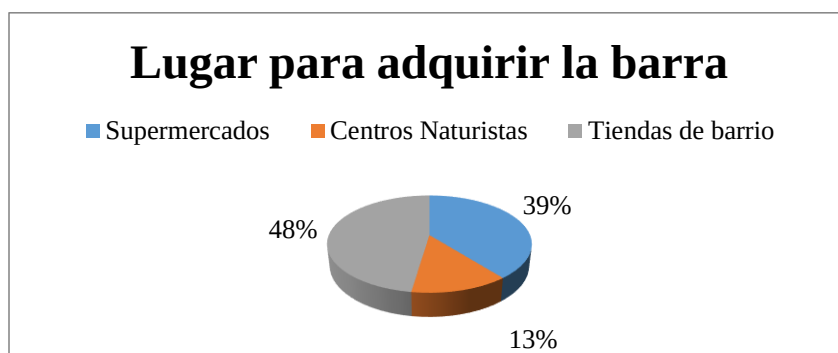


Grafico 14 Lugar de Adquisición del Producto

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

El porcentaje más representativo para el lugar de adquisición del producto corresponde tiendas del barrio con el 48% y los supermercados con un porcentaje del 39%. Lo cual indica que el producto será comprado en estos sitios.

PREGUNTA 12. Cuanto estaría dispuesto usted a pagar por una barra energética

Tabla 25 Precio

Detalle	Frecuencia	Porcentaje
\$ 0,50 - \$0,75	100	26%
\$ 0,75 - \$1,00	250	66%
\$1.00 - \$1.25	32	8%
Total	382	100%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

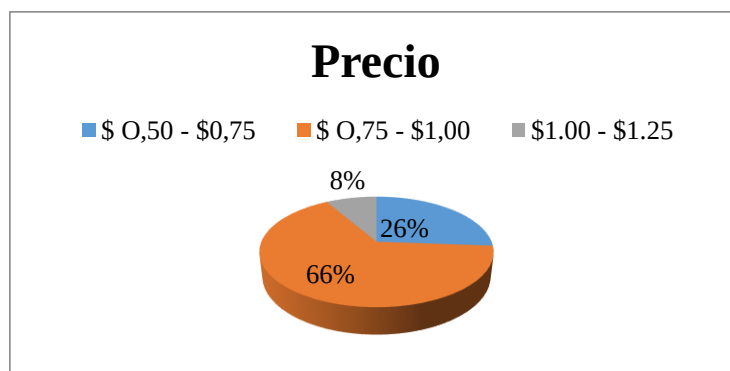


Gráfico 15 Precio

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

En el estudio realizado el 66% de la población está dispuesto a pagar por una barra energética entre \$0,75 y \$1,00; este dato es muy importante ya que determinar el precio que los consumidores están dispuestos a pagar.

3.02. Oferta

"La oferta es la cantidad de productos y/o servicios que los vendedores quieren y pueden vender en el mercado a un precio y en un periodo de tiempo determinado para satisfacer necesidades o deseos" (Thompson, Programasnegocios. net, 2006). Sin embargo también se puede decir que es un conjunto de precios para lo cual hacen propuestas ya sea de bienes o servicios a un precio accesible.

3.02.01. Oferta histórica

Se realiza con el propósito de determinar la información que permita determinar pronósticos sobre su comportamiento futuro. Además, permite identificar y analizar las consecuencias positivas y negativas de decisiones que fueron tomadas por los competidores e incorporar dicha experiencia en beneficio del proyecto. (Course Hero , 2019)

Nos sirve para obtener datos de la competencia que tuvo dentro del mercado ya sea estos positivos o negativos y de esta manera tener datos informativos para el comportamiento del futuro y saber que estrategias tomar a la implementación del proyecto.

En el mercado existen varias presentaciones de barras energéticas con diferentes sabores y presentaciones, se puede evidenciar que actualmente en el mercado no hay barras energéticas elaboradas a base de quinua por tal motivo no se puede detallar la oferta histórica de este producto

3.02.02. Oferta actual

En el análisis de mercado, lo que interesa es saber cuál es la oferta existente del bien o servicio que se desea introducir al circuito comercial, para determinar si los que se proponen colocar en el mercado cumplen con las características deseadas por el público. (Emprendedor, 2010)

Para ello es muy importante tomar en cuenta distintos aspectos como es la ubicación, capacidad de producción, disponibilidad de materia prima, entre otros.

Tabla 26 Calculo Oferta Actual

Año	Demanda Actual	Porcentaje de Competencia	Oferta
2018	70337	62%	43608,94

Fuente: Resultado de la encuesta

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

3.02.03. Oferta proyectada

Chambi Zambrano afirma que para proyectar la oferta se debe estimar la oferta futura, a partir de los datos de consumo aparente, utilizando uno de los métodos de proyección. El método más recomendable es el de extrapolación de tendencia histórica, que podrá reflejar el crecimiento del número de oferentes. (Zambrana, 2012)

Lo cual es necesario tener en cuenta la situación conveniente en el mercado en el que se ingresa el bien o servicio, lo cual se da a conocer un aproximado de 5 años del servicio con la ayuda del porcentaje de competencia.

Tabla 27 Calculo Oferta Proyectada

Año	Demanda Actual	Porcentaje de Competencia	Oferta Proyectada
2019	70337	62%	43608,94
2020	109725,72	62%	68029,94
2021	171172,12	62%	106126,71
2022	267028,51	62%	165557,67
2023	416564,47	62%	248269,97

Fuente: Resultado de la encuesta

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

3.02. 04. Productos sustitutos

“Los bienes sustitutos son bienes que compiten en el mismo mercado. Se puede decir que dos bienes son sustitutos cuando satisfacen la misma necesidad” (Mktunlam , 2008). Dentro de la micro empresa existe la competencia con productos sustitos es decir que no necesariamente necesita ser igual al producto que vamos a ofrecer si no que satisfaga la misma necesidad.

A continuación se detalla la lista de productos sustitutos:

Tabla 28 Productos Sustitutos

PRODUCTO	CARACTERISTICAS
V220	bebida energética
GATORATE	bebida energética
RED BULT	bebida energética

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

3.03 Demanda

La demanda es la cantidad de bienes y/o servicios que los compradores o consumidores están dispuestos a adquirir para satisfacer sus necesidades o deseos, quienes además, tienen la capacidad de pago para realizar la transacción a un precio determinado y en un lugar establecido. (Thompson, Promonegocios.net, 2006)

Por lo tanto ayuda a identificar como el mercado ha ido evolucionando en años anteriores y permite ver qué factores está afectando en la toma de decisiones de los consumidores.

3.03.01. Demanda histórica

No existe datos reales de la aceptación del producto de barras energéticas a base de quinua ya que aún la microempresa no está formada por lo tanto no cuenta con demanda histórica.

3.03.02. Demanda actual

La demanda actual establece, la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir, teniendo como base un mercado objetivo.

Tabla 29 Cálculo de la Demanda Actual

Demanda Actual	Datos
Población	75051
Total de encuestas	382
Porcentaje de Aceptación	71%
Porcentaje de Frecuencia	66%

Fuente: Resultado de la encuesta

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 30 Demanda Actual

ACEPTACIÓN		
Población	Porcentaje de aceptación mayor	Aceptación de personas
75051	71%	53286
FRECUENCIA		
ACEPTACIÓN	Porcentaje de frecuencia* tiempo	Frecuencia de Compra
53286	66% * 2 horas	70337
PRECIO		
Frecuencia de compra	Precio Promedio	Demanda actual
70337	\$0,75/\$1,00=\$1	\$70,337

Fuente: Resultado de la encuesta

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

3.03.03. Demanda proyectada

La demanda proyectada nos ayuda a conocer datos a futuro en el cual se hace uso de la demanda actual.

Tabla 31 Demanda Proyectada

Año	Demanda Actual	Tasa de crecimiento población	Demanda Proyectada
2018	70337	Año Base	70337
2019	70337	1,56	109725,72
2020	109725,72	1,56	171172,12
2021	171172,12	1,56	267028,51
2022	267028,51	1,56	416564,47
2023	416564,47	1,56	649840,58

Fuente: Resultado de la encuesta

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

3.04. Balance Oferta- Demanda

3.04.01. Balance Actual

Tabla 32 Balance Actual

Año	Demanda Actual	Oferta Actual	Demanda Insatisfecha
2018	70337	43608,94	26729

Fuente: Resultado de la encuesta

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

3.04.02 Balance Proyectado

Tabla 33 Balance Proyectado

Año	Demanda Proyectada	Oferta Proyectada	Demanda Insatisfecha
2019	70337	43608,94	26728,06
2020	109725,72	68029,94	41695,78
2021	171172,12	106126,71	65045,41
2022	267028,51	165557,67	101470,84
2023	416564,47	248269,97	168294,5

Fuente: Resultado de la encuesta

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

Mediante el estudio realizado se puede comprobar 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

ESTUDIO TÉCNICO

4.01 Tamaño del proyecto

Baca Urbina certifica que el: Tamaño óptimo de un proyecto es su capacidad de instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica. (Urbina, Evaluación de Proyectos, 2010)

El tamaño del proyecto permite observar la capacidad de producción de la empresa de forma anual, mensual, semanal y diaria; todo esto dependerá de la infraestructura y mano de obra con las que cuenta la microempresa.

4.01.01. Capacidad instalada

La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular, unidad, departamento o sección, puede lograr durante un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipo de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/ conocimiento y otros. (Nunes, 2015)

Para la microempresa la capacidad instalada es fundamental pues determina la capacidad de producción que se tendrá dentro de la misma para ello se toma en cuenta los recursos como: instalaciones, mano de obra, tecnología, entre otros.

Tabla 34 Capacidad Instalada

CAPACIDAD INSTALADA	
Trabajadores	2
Capacidad De Producción Diaria	162 unidades
Capacidad De Producción Semanal	810 unidades
Capacidad De Producción Mensual	3240 unidades
Capacidad De Producción Anual	38880 unidades

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.01.02. Capacidad óptima

La capacidad optima busca un desarrollo adecuado para la microempresa, permite determinar la capacidad de producción diaria, semanal, mensual y anual; también el porcentaje de aceptación del producto y el porcentaje de frecuencia de consumo.

La misma tiene una similitud con la capacidad instalada ya que se necesita conocer la cantidad a elaborar para que no existan desperdicios de producto y así lograr entregar un producto de calidad y también obtener ganancias del mismo.

Tabla 35 Capacidad Óptima

CAPACIDAD ÓPTIMA	
Trabajadores 2	2
Capacidad De Producción Diaria	146 unidades
Capacidad De Producción Semanal	730 unidades
Capacidad De Producción Mensual	2920 unidades
Capacidad De Producción Anual	35040 unidades
% De aceptación	71%
TOTAL	38836 unidades
% De frecuencia (consumo mensual)	66%
TOTAL	25631 unidades

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.2 Localización

La localización geográfica es vital para la microempresa ya que de ella depende que los clientes acudan al local, pues una mala ubicación generara perdidas en el negocio porque la gente no sabrá donde se encuentra situado la microempresa.

Determinar la localización es vital, para ello se realiza un análisis para definir donde sería el lugar más adecuado para la puesta en marcha, para la microempresa de barras el lugar que se eligió es la Kennedy ya que cuenta con lugares seguros, es comercial, residencial, tienes vías de acceso para que clientes de otros barrios puedan acercarse a comprar las barras, servicios de transporte e instituciones financieras.

4.02.01. Macro localización

Salazar López define que: “Es decir, la selección de la región o zona más adecuada, evaluada las regiones que preliminarmente presente ciertos atractivos para la industria que se trate.” (López, 2016) La microempresa tiene como macro localización el país de Ecuador estará ubicada en la provincia de Pichincha en el Cantón Quito, Parroquia la Kennedy, al Norte, siendo este el lugar más específico para ubicar la microempresa, en este barrio se detectó que existe la aceptabilidad del producto ya que en base a las encuestas el 71% de los vecinos de la Kennedy dijeron que si consumirían las barras.

Tabla 36 Macro Localización

MACRO LOCALIZACIÓN	
Provincia	Pichincha
Cantón	Quito
Parroquia	Kennedy
Sector	Norte

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie



Grafico 16 Mapa Quito

Fuente: Google

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.02.02. Micro localización

Son los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, determinación de centros de desarrollo. Selección y realimentación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara además opera el proyecto dentro de la macro zona. (DIOS, 2012)

La ubicación exacta como ya se mencionó será el barrio la Kennedy en las calles Av. De los Algarrobos y Gonzalo Zaldumbide esquina.



La Kennedy

Grafico 17 Mapa Barrio Kennedy

Fuente: Google Maps

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.02.03. Localización óptima

“Persigue determinar la ubicación más adecuada teniendo en cuenta la situación de los puntos de venta o mercados de consumidores, puntos de abastecimiento para el suministro de materias primas o productos intermedios, la interacción con otras posibles plantas”. (Castillo, 2015)

Tabla 37 Localización Optima

FACTOR DE LOCALIZACION	PONDERACION DEL FACTOR	Puntaje del factor para cada localización					
		LA KENNEDY		COMITÉ DEL PUEBLO		COTOCOLLAO	
		Calificación	Total	Calificación	Total	Calificación	Total
Localización de materias primas e insumos	30%	5	1.5	5	1.5	4	1.2
Disponibilidad y costos de mano de obra	20%	4	0.8	4	0.8	3	0.6
Transporte	15%	5	0.75	3	0.45	3	0.45
Existencia de vías de comunicación	15%	5	0.75	4	0.6	4	0.6
Infraestructura y servicios básicos	10%	5	0.5	5	0.5	5	0.5
Seguridad	5%	5	0.25	1	0.05	3	0.15
Ubicación de la población objetivo	5%	4	0.2	3	0.15	3	0.15
TOTAL	100%	4.75		4.05		3.65	

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Análisis:

Al realizar el análisis para la localización óptima del proyecto, se determina que el lugar ideal para la implementación del local es la Kennedy ya que cuenta con todos los recursos necesarios como:

- Vías de comunicación.

- Servicios básicos.
- Transporte.
- Seguridad policial.
- Fácil acceso para la localización de materias primas.

Todos estos factores se evaluaron y se observó que el barrio la Kennedy ganó por contar con todos estos factores que son vitales.

4.03 Ingeniería del producto y/o servicio

Es el área encargada de realizar todos los cálculos necesarios para determinar el consumo de materiales o recursos requeridos en las prendas o modelos solicitados por los clientes a través del área comercial ya sea a nivel de cotización o pedidos. (SANCHEZ, 2010)

4.03.01. Definición de bienes y/o servicios

- **Bien**

En términos económicos, un bien es un elemento tangible o material destinado a satisfacer necesidades de clientes o grupos de consumidores que lo demandan. En ese sentido, pueden adquirirse en el mercado mediante transacciones u operaciones económicas con un precio asignado. (Galan)

- **Servicio**

Una Empresa de Servicios es aquella cuya actividad principal es ofrecer un servicio (intangible) con el objetivo de satisfacer necesidades colectivas, cumpliendo con su ejercicio económico (fines de lucro). Estas empresas pueden ser públicas, privadas o mixtas, cuando son públicas es porque el Estado está en mejor capacidad de cumplir con esta actividad que un particular (y son empleadas para cubrir las llamadas necesidades públicas), pero generalmente al ser empresas privadas la calidad del servicio es mejor. (Anónimo, 2019)

4.03.02. Distribución de la planta

La distribución de planta se define como la ordenación física de los elementos que contribuyen una instalación sea industrial o de servicios.

Esta ordenación comprende los espacios necesarios para los movimientos, el almacenamiento, los colaboradores directos o indirectos y todas las actividades que tengan lugar en dicha instalación. Una distribución en planta puede aplicarse en una instalación ya existente o en una en proyección. (SALAZAR, 2012)

Contar con una correcta distribución dentro de la microempresa es fundamental pues de ella depende que los colaboradores no sufran ningún accidente laboral.

La maquinaria y equipos de oficina deben ser ubicados de manera ordenada, permitiendo que existan espacios amplios y necesarios para poder movilizarse sin chocar con nada ni nadie.

Tabla 38 Distribución de Planta

AREA	DIMENSIONES	TOTAL m2
Administrativa	8.05mtr * 3.50mtr	28.17 m2
Producción	8.35mtr * 4.10mtr	34.23 m2
Almacenamiento	4.20mtr * 3.80mtr	15.96 m2
Bodega	2.55mtr * 3.85mtr	9.81 m2
Baño Social	1.40mtr * 1.85mtr	2.59 m2
Baño vestidor	1.85mtr * 1.80mtr	3.33 m2
TOTAL CAPACIDAD INSTALADA		99.79 m2

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.03.03. Código de cercanía

Tabla 39 Código de Cercanía

CÓDIGO DE CERCANÍA
Por procesos
Por gestión administrativa
Necesidad
Ruido
Higiene
Seguridad

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.04. Ingeniería del proyecto

4.04.01. Descripción de las instalaciones del proyecto

Determina el espacio correspondiente de cada área en la cual se va a realizar el trabajo según su grado de relevancia, es importancia ya que se genera un servicio de calidad teniendo al alcance lo esencial.

Para ello se realizó un plano con todo lo necesario para la empresa es decir con todos los espacios que se van a utilizar, ya sea para la elaboración o comercialización de las barras.

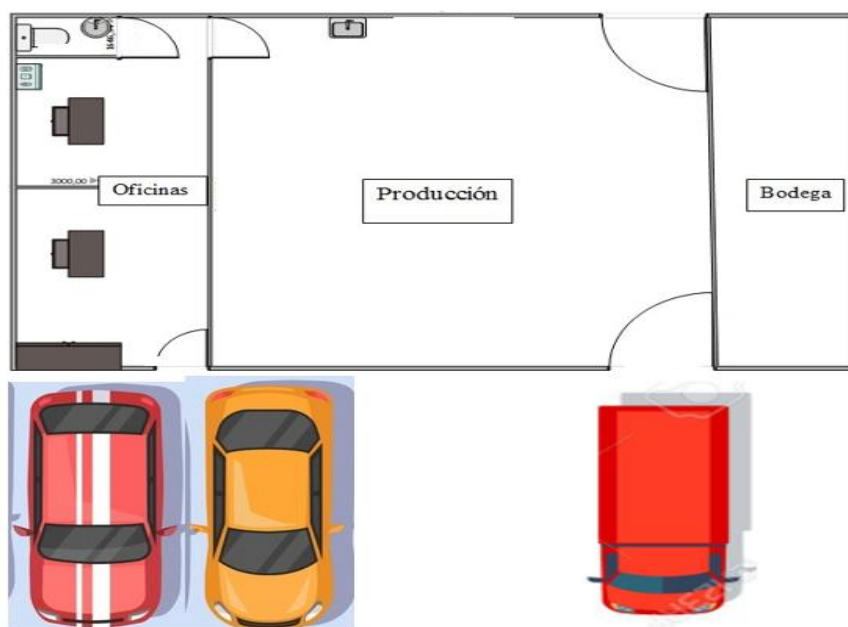


Figura 8 Plano micro Empresa

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.05. Proceso productivo

El proceso de producción es el procedimiento técnico que se utiliza en el proyecto para obtener los bienes y servicios a partir de insumos, y se identifica como la transformación de una serie de materias primas para convertirla en artículos mediante una determinada función de manufactura. (Urbina, Proceso Productivo, 2010)

Para la microempresa se puede observar los siguientes procesos:

- **Proceso administrativo:** El gerente se encargara de planificar y organizar la microempresa, el cargo es pesado y requiere de ayuda por eso se le asignará una secretaria que también tendrá la función de recepcionista apuntando citas con clientes, proveedores, también entregara o recibirá documentos mismos que los va a recibir o enviar quien lo requiera. Se contará con un contador externo, cuya finalidad es llevar la contabilidad administrativa y financiera de la empresa.
- **Proceso Productivo:** Aquí se evidenciara todas las actividades detrás formación de materia prima con la intervención de mano de obra y maquinaria industrial, y así obtener el producto de calidad y listo para la venta al público.

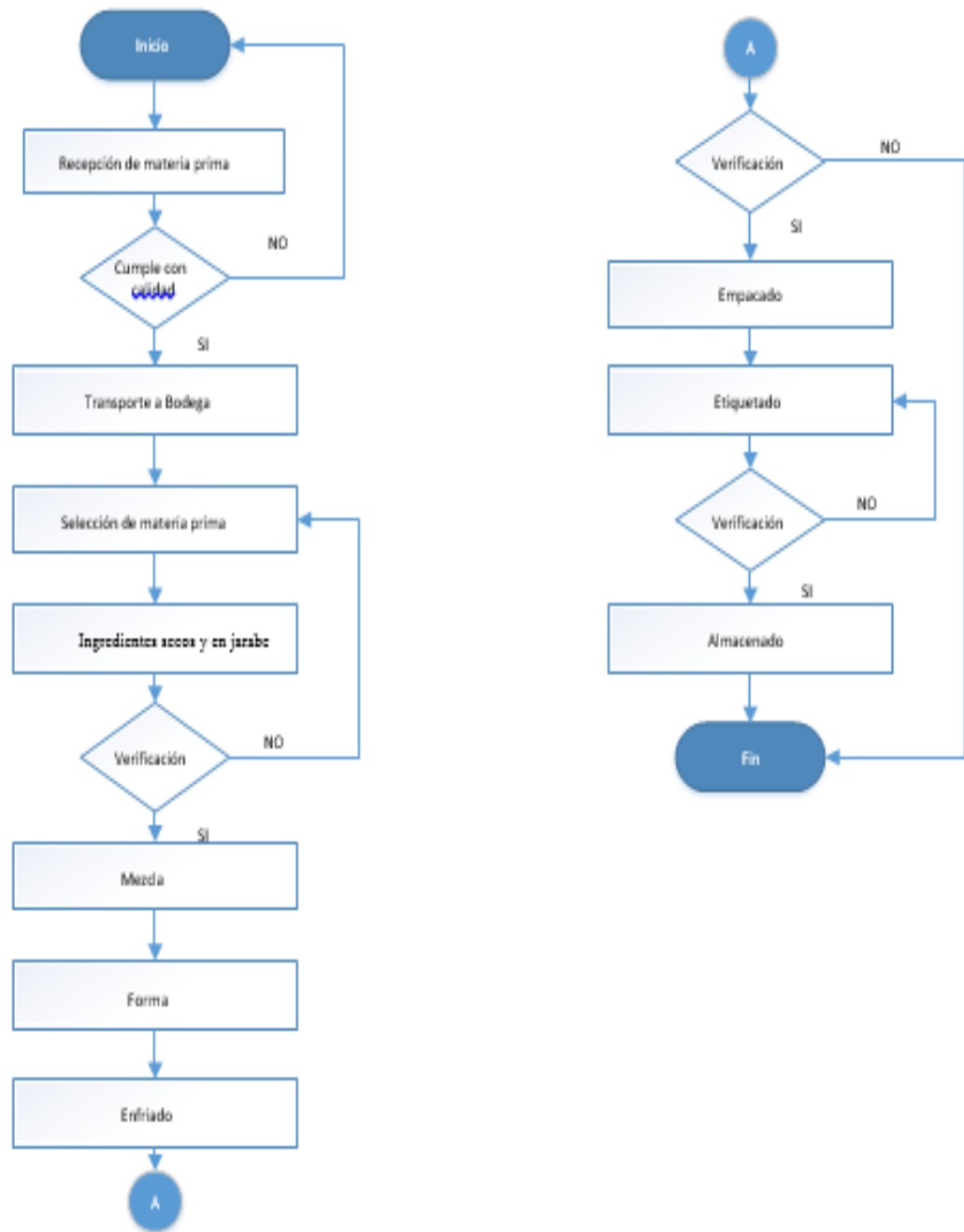


Figura 9 Flujo grama de Procesos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 41 Descripción del Área de Producción

ÁREA	DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES	TIEMPO
PRODUCCIÓN	Al ingresar la materia prima que es la quinua esta debe ser escogida y limpiada para proceder a tostarla en la paila.	1 hora
	En una olla colocar el aceite de oliva, la estevia, colágeno, nueces, quinua y saborizantes	30 minutos
	Aceitar un molde cuadrado, colocar la preparación y aplastarla con la cuchara y luego con una espátula para que quede de un mismo grosor.	30 minutos
	Llevar al refrigerador por dos horas y luego pasado ese tiempo retirar de la heladera	2 horas
	Cortar las barritas cuadradas o rectangulares	30 minutos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie



Grafico 17 Mapa Quito

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

4.06. Maquinaria y Equipos

La maquinaria y equipo son herramientas que se utilizan en el proceso productivo, son vitales para la empresa ya que de ellas se dependen para realizar el producto de calidad, la maquinaria y los equipos permiten la transformación de la materia prima a un producto ya elaborado el cual se entregara al público.

Para la microempresa la maquinaria y equipo que se va a utilizar se detallan a continuación:

Tabla 42 Maquinaria

MAQUINARIA	CANTIDAD	VIDA ÚTIL
Refrigeradora	1	5 años
Cocina semi industrial	1	7 años
Olla industrial	1	10 años
Mesa de trabajo	1	10 años
Balanza	1	3 años

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 43 Muebles de Oficina

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	VIDA ÚTIL
Escritorio	2	5 años
Exhibidores para el producto	1	5 años
Sillas de oficina	2	3 años

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 44 Equipos de Computo

EQUIPOS DE COMPUTO	CANTIDAD	VIDA ÚTIL
Laptop	2	5 años
Impresora	1	5 años
Caja registradora	2	5 años
Teléfono	1	5 años

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 45 Equipos de Seguridad

Detalle	CANTIDAD	VIDA ÚTIL
EXTINTOR	2	5 años
SEÑALETICA	8	5 años

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

CAPÍTULO V

ESTUDIO FINANCIERO

“Comprende la inversión, la proyección de los ingresos y de los gastos y las formas de financiamiento que se prevén para todo el periodo de su ejecución y de su operación” (Ilpes, 2006). Realizar un correcto estudio financiero es vital para el micro emprendimiento ya que este determinara los ingresos y egresos que tendrá la empresa para su funcionamiento.

5.01 Ingresos

Se denomina ingreso al incremento de los recursos económicos que presenta una organización, una persona o un sistema contable, y que constituye un aumento del patrimonio neto de los mismos. Este término se emplea con significados técnicos similares en distintos ámbitos del quehacer económico y administrativo. (Raffino M. , 2018)

5.01.01. Ingresos operacionales

“Comprende los valores recibidos y/o causados como resultado de las actividades desarrolladas en cumplimiento de su objeto social mediante la entrega de bienes o

servicios” (J, 2009). Quiere decir que está relacionado directamente con el giro de negocio de la empresa, pero no necesariamente con la elaboración del producto es decir que para esta empresa los fletes o transporte para llevar o traer mercadería son ingresos operacionales, pues se invertirá 20.00 mensuales para transportar la mercadería.

5.01.02. Ingresos no operacionales

Los ingresos no operaciones (en algunos contextos “ingresos extraordinarios”) son el antónimo de los ingresos operaciones, es decir, son entradas de fondos que derivan de una transacción que no obedece al giro principal del negocio o sus actividades conexas. (Acosta, 2018)

Es decir que los ingresos no operacionales no se relaciona de forma directa con el giro de negocio y para el micro emprendimiento no tendrá ingresos no operacionales ya que el giro de negocio es solo de elaboración y comercialización de barras energéticas nutritivas.

5.02 Costos

“El gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio” (PORTO P. , 2008). Es decir cuánto va a costar la realización del producto, y así establecer el precio de venta al público.

5.02.01. Costos Directos

“Es todo aquel costo que se puede asociar directamente con la producción. Son aquellos que corresponden a la fabricación de un determinado producto” (SOTO, 2007).

Dentro del micro emprendimiento existen varios costos directos que son fundamentales para la elaboración del producto, a continuación se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 46 Costos Directos

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Materia Prima	\$401.96	\$4,823.52
Materiales Directos	\$512.62	\$6,151.44
Mano de obra directa	\$788.00	\$9,456.00
Total	\$1,702.58	\$20,430.96

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 47 Costos Directos de Materia Prima

Detalle	Cantidad	Masa	V/U	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Stevia	9	kilo	\$18.00	\$90.00	\$ 1,080.00
Colágeno	5	kilo	\$25.00	\$100.00	\$ 1,200.00
Nueces	12	kilo	\$9.33	\$111.96	\$ 1,343.52
Glucosa	7	kilo	\$10.00	\$50.00	\$ 600.00
Quinoa	9	kilo	\$5.00	\$25.00	\$ 300.00
Saborizantes	10	litros	\$2.50	\$25.00	\$ 300.00
TOTAL				\$401.96	\$ 4,823.52

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 48 Costos Directos de Material

Detalle	Cantidad	Masa	V/U	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Empaque	25.631	unidades	\$0.02	\$512.62	\$ 6,151.44
TOTAL				\$512.00	\$ 6,151.44

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 49 Costos Directos de Mano de Obra

Detalle	Descripción	Cantidad	Valor Mensual
Salario	Operario 1	1	\$394.00
Salario	Operario 2	1	\$394.00
TOTAL			\$788.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.02.02. Costos Indirectos

“Son los costos no necesarios para fabricar, pero si para el funcionamiento de la empresa tales como administrativos, comerciales y financieros” (Riquelme, 2017). Es decir que no son indispensables para la elaboración del producto, pero si nos van a servir después al momento de ya tener el producto listo.

Tabla 50 Costos Indirectos de Fabricación

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Servicios Básicos	\$66.00	\$792.00
Útiles de aseo	\$13.70	\$164.40
Depreciación de Maquinaria	-	\$179.38
Equipo de Seguridad	\$27.27	\$27.27
Total	\$106.97	\$1,163.05

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephani

Tabla 51 Costos Servicios Básicos

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Luz	\$25.00	\$300.00
Agua	\$20.00	\$240.00
Internet	\$15.00	\$180.00
Teléfono	\$6.00	\$72.00
TOTAL	\$66.00	\$792.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 52 Costos de Útiles de Aseo

Detalle	Cantidad	Masa	V/U	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Escoba	1	unidades	\$2.00	\$2.00	\$24.00
Recogedor	1	unidades	\$1.00	\$1.00	\$12.00
Trapeador	1	unidades	\$3.50	\$3.50	\$42.00
Toallas de cocina	24	unidades	\$0.05	\$1.20	\$14.40
Desinfectantes	1	unidades	\$6.00	\$6.00	\$72.00
TOTAL				\$13.70	\$164.40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 53 Costos depreciación de Maquinaria

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	Vida útil	Depreciación
Refrigeradora	1	\$ 500.00	\$ 500.00	5	\$ 100.00
Cocina semi industrial	1	\$ 250.00	\$ 250.00	7	\$ 35.71
Olla industrial	1	\$ 70.00	\$ 70.00	10	\$ 7.00
Mesa de trabajo	1	\$ 150.00	\$ 200.00	10	\$ 20.00
Balanza	1	\$ 30.00	\$ 50.00	3	\$ 16.67
Total			\$1,070.00		\$ 179.38

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 54 Costos Equipo de Seguridad

Detalle	Valor anual
Extintor	\$15.00
Señalética	\$12.27
TOTAL	\$27.27

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03 Gastos

El costo, también llamado coste, es el gasto económico ocasionado por la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. Este concepto incluye la compra de insumos, el pago de la mano de trabajo, los gastos en las producción y administrativos, entre otras actividades. (Raffino M. E., 2019)

Es un consumo voluntario a cambio de una contraprestación es decir si la empresa requiere renovar la maquinaria para la empresa es un gasto pero a cambio eso sirve para hacer la elaboración de las barras pero si el gasto resultaría involuntario sería pérdida para la empresa ya que no ingresa dinero si no que más bien sale y es un dinero que no se recupera.

5.03.01. Gasto administrativo

Son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas. Estos gastos están relacionados con la organización en su conjunto en lugar de un departamento individual. (Riquelme, 2017)

Tabla 55 Gastos Administrativos

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Sueldos	\$788.00	\$9,456.00
Prestaciones Sociales	\$164.78	\$1,977.36
Servicios Básicos	\$66.00	\$792.00
Útiles de aseo	\$13.70	\$164.40
Arriendo	\$400.00	\$4,800.00
Depreciación Maquinaria	-	\$179.38
Depreciación Equipo de Computo	-	\$131.33
Depreciación Muebles de Oficina	-	\$221.00
Total		\$17,721.47

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 56 Gasto Sueldos

Detalle	Descripción	Cantidad	Valor Mensual	Valor Anual
Salario	Operario 1	1	\$394.00	\$4,728.00
Salario	Operario 2	1	\$394.00	\$4,728.00
TOTAL			\$788.00	\$9,456.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 57 Prestaciones Sociales

Detalle	Pago mensual	Aporte Patronal	Aporte al IESS
Operario 1	\$ 394.00	\$ 45.11	\$ 37.23
Operario 2	\$ 394.00	\$ 45.11	\$ 37.23
Total mensual		\$ 90.22	\$ 74.46

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 58 Gastos Servicios Sociales

Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Luz	\$25.00	\$300.00
Agua	\$20.00	\$240.00
Internet	\$15.00	\$180.00
Teléfono	\$6.00	\$72.00
TOTAL	\$66.00	\$792.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 59 Gastos Equipo de Computación

Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Laptop	2	\$ 800.00	\$ 1,600.00
Impresora	1	\$ 250.00	\$ 250.00
Caja registradora	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Teléfono	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Total			\$ 2,300.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 60 Gastos Útiles de Aseo

Detalle	Cantidad	Masa	V/U	Valor Total Mensual	Valor Total Anual
Escoba	1	unidades	\$2.00	\$2.00	\$24.00
Recogedor	1	unidades	\$1.00	\$1.00	\$12.00
Trapeador	1	unidades	\$3.50	\$3.50	\$42.00
Toallas de cocina	24	unidades	\$0.05	\$1.20	\$14.40
Desinfectantes	1	unidades	\$6.00	\$6.00	\$72.00
TOTAL				\$13.70	\$164.40

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 61 Gasto Arriendo

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Arriendo	\$ 400.00	\$ 4,800.00
Total	\$ 400.00	\$ 4,800.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 62 Gasto Depreciaciones Maquinaria

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	Vida útil	Depreciación
Refrigeradora	1	\$ 500.00	\$ 500.00	5	\$ 100.00
Cocina semi industrial	1	\$ 250.00	\$ 250.00	7	\$ 35.71
Olla industrial	1	\$ 70.00	\$ 70.00	10	\$ 7.00
Mesa de trabajo	1	\$ 150.00	\$ 200.00	10	\$ 20.00
Balanza	1	\$ 30.00	\$ 50.00	3	\$ 16.67
Total			\$1,070.00		\$ 179.38

Fuente: Investigación propia**Elaborado por:** Rosero Viviana & Yugcha Stephanie**Tabla 63 Depreciaciones Equipo de Computo**

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	Vida útil	Depreciación
Laptop	2	\$ 300.00	\$ 600.00	5	\$ 120.00
Impresora	1	\$ 180.00	\$ 180.00	5	\$ 36.00
Caja registradora	2	\$ 150.00	\$ 300.00	5	\$ 60.00
Teléfono	1	\$ 25.00	\$ 25.00	5	\$ 5.00
Total			\$ 1,105.00		\$ 221.00

Fuente: Investigación propia**Elaborado por:** Rosero Viviana & Yugcha Stephanie**Tabla 64 Depreciación Muebles de Oficina**

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total	Vida útil	Depreciación
Escritorio	2	\$ 120.00	\$ 240.00	5	\$ 48.00
Exhibidores para el producto	1	\$ 150.00	\$ 150.00	5	\$ 30.00
Sillas de oficina	2	\$ 80.00	\$ 160.00	3	\$ 53.33
Total			\$ 550.00		\$ 131.33

Fuente: Investigación propia**Elaborado por:** Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.02. Gasto de ventas

“Corresponde al valor de los productos que se ha vendido. Están incluidos todos los gastos que se ha realizado hasta que el producto se haya vendido” (Celayo, 2018). Quiere decir que son todos los gastos que se realiza para el proceso de comercialización como la publicidad, los vendedores y los gastos realizados en el área.

Tabla 65 Gasto de Ventas

Descripción	Valor Mensual	Valor Anual
Servicios básicos	\$ 66.00	\$ 792.00
Transporte, fletes	\$ 20.00	\$ 240.00
Publicidad	\$ 20.00	\$ 240.00
Total		\$ 1, 272.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.03. Gasto financiero

Los gastos financieros forman parte de la partida de gastos deducibles de la actividad económica, tanto del autónomo como de las sociedades. Se entiende como gastos financieros todos aquellos en los que incurre una empresa como consecuencia del uso de capitales puestos a su disposición por terceras personas. Toda empresa que acuda a la financiación ajena, tanto si es prestada por entidades bancarias como por personas físicas u otras empresas, tendrá estas partidas en sus resultados. (Fernández, 2014)

Tabla 66 Gasto Financiero

Descripción	Valor
Interés a corto plazo	\$ 1.184,97
Interés a largo plazo	\$1.268,89
TOTAL	\$2,453,85

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03 Inversiones

“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, INVERSIONES, 2009). Para el micro emprendimiento se contó con la inversión de las dos socias.

5.03.01. Inversión Fija

“La palabra fijo se usa para destacar a los inventarios que estarán fijos durante un tiempo largo y se usarán para producir nuevos bienes. En consecuencia, la inversión es la adición de bienes de capital al stock existente” (INTERMEDIA, 2007).

5.03.01.01. Activos Fijos

“Hace referencia a aquellos bienes y derechos duraderos, que han sido obtenidos con el fin de ser explotados por la empresa” (Visiers, 2017).

Tabla 67 Activos Fijos

Descripción	Valor
Maquinaria	\$ 1,070.00
Muebles y Enseres	\$ 550.00
Equipo de Computo	\$ 1,105.00
Total	\$ 2,725.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 68 Maquinaria

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Refrigeradora	1	\$500.00	\$500.00
Cocina semi industrial	1	\$250.00	\$250.00
Olla industrial	1	\$70.00	\$70.00
Mesa de trabajo	1	\$150.00	\$200.00
Balanza	1	\$30.00	\$50.00
Total			\$1,070.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 69 Muebles y Enseres

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Escritorio	2	\$ 120.00	\$ 240.00
Exhibidores para el producto	1	\$ 150.00	\$ 150.00
Sillas de oficina	2	\$ 80.00	\$ 160.00
Total			\$ 550.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 70 Equipo de Cómputo

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Valor Total
Laptop	2	\$ 300.00	\$ 600.00
Impresora	1	\$ 180.00	\$ 180.00
Caja registradora	2	\$ 150.00	\$ 300.00
Teléfono	1	\$ 25.00	\$ 25.00
Total			\$ 1,105.00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.01.02. Activos Nominales

Hace referencia a los documentos necesarios para el funcionamiento de la empresa estos son las patentes, permisos de funcionamiento, entre otros.

Tabla 71 Activos Nominales

Descripción	Valor
Gastos de organización	\$ 575,00
Capacitación de Personal	\$ 100,00
Gastos de publicidad	\$ 20,00
TOTAL	\$ 695,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.02. Capital de trabajo

“Es la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo” (Pérez & Merino, 2012).

Tabla 72 Capital de Trabajo

Descripción	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Materia Prima Existente	\$ 401.96	\$ 401.96	\$ 401.96

Servicios Básicos	\$ 66.00	\$ 66.00	\$ 66.00
Mano de obra directa	\$ 788.00	\$ 788.00	\$ 788.00
Arriendo	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00
TOTAL	\$1,655.96	\$1,655.96	\$1,655.96

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.03. Fuentes de financiamiento y uso de fondos

“Fuentes de financiamiento a las vías que utilizan las empresas para poder tener los recursos financieros que se necesiten para poder realizar una determinada actividad” (Enciclopedia Economía, 2017)

Tabla 73 Fuentes de Financiamiento

	USO DE FONDOS	RECURSOS PROPIOS	BANCOS
INVERSIONES FIJAS	\$ 2.725,00	\$ 1.105,00	\$ 1.620,00
Maquinaria y Equipo	\$ 1.070,00		\$ 1.070,00
Muebles y Enseres	\$ 550,00		\$ 550,00
Equipo de Computo	\$ 1.105,00	\$ 1.105,00	
ACTIVOS FIJOS DIFERIDOS	\$ 695,00	\$ 100,00	\$ 595,00
Gastos de organización	\$ 575,00		\$ 575,00
Capacitación de Personal	\$ 100,00	\$ 100,00	
Gastos de publicidad	\$ 20,00		\$ 20,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 1.655,96	\$ 401,96	\$ 1.254,00
Materia Prima Existente	\$ 401,96	\$ 401,96	
Servicios Básicos	\$ 66,00		\$ 66,00
Mano de obra directa	\$ 788,00		\$ 788,00
Arriendo	\$ 400,00		\$ 400,00
TOTAL	\$ 5.075,96	\$ 1.606,96	\$ 3.469,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.04. Amortización del financiamiento

“La amortización es el proceso mediante el cual se distribuyen gradualmente los costos de una deuda por medio de pagos periódicos” (Konfio, 2018).

Tabla 74 Amortizaciones del Financiamiento

Amortización francés	
Inversión 100%	\$ 5.075,96
financiamiento 83%	\$ 3.469,00
Plazo	2 años
Interés	11,23% anual

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

Tabla 75 Monto Anual de Inversión

FINANCIAMIENTO	MONTO ANUAL DE INVERSIÓN	%
CAPITAL PROPIO	\$ 1.606,96	40%
CAPITAL AJENO	\$ 3.469,00	60%
TOTAL	\$ 5.075,96	100%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephan

Tabla 76 Tabla de Amortización

TABLA DE AMORTIZACIÓN					
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL					
Monto	\$ 3.469,00				
Tasa interés	11,23%				
Tiempo	24				
CUOTA	\$ 422,41				
AÑOS	SALDO	CUOTA	INTERÉS	CAPITAL	SALDO
1	\$3.469,00	\$ 422,41	\$ 389,57	\$ 32,84	\$3.436,16
2	\$3.436,16	\$ 422,41	\$ 385,88	\$ 36,53	\$3.399,63
3	\$3.399,63	\$ 422,41	\$ 381,78	\$ 40,63	\$3.359,00
4	\$3.359,00	\$ 422,41	\$ 377,22	\$ 45,19	\$3.313,81
5	\$3.313,81	\$ 422,41	\$ 372,14	\$ 50,27	\$3.263,54
6	\$3.263,54	\$ 422,41	\$ 366,50	\$ 55,91	\$3.207,63
7	\$3.207,63	\$ 422,41	\$ 360,22	\$ 62,19	\$3.145,43
8	\$3.145,43	\$ 422,41	\$ 353,23	\$ 69,18	\$3.076,26
9	\$3.076,26	\$ 422,41	\$ 345,46	\$ 76,95	\$2.999,31
10	\$2.999,31	\$ 422,41	\$ 336,82	\$ 85,59	\$2.913,73
11	\$2.913,73	\$ 422,41	\$ 327,21	\$ 95,20	\$2.818,53
12	\$2.818,53	\$ 422,41	\$ 316,52	\$ 105,89	\$2.712,64
13	\$2.712,64	\$ 422,41	\$ 304,63	\$ 117,78	\$2.594,86
14	\$2.594,86	\$ 422,41	\$ 291,40	\$ 131,01	\$2.463,85
15	\$2.463,85	\$ 422,41	\$ 276,69	\$ 145,72	\$2.318,14
16	\$2.318,14	\$ 422,41	\$ 260,33	\$ 162,08	\$2.156,05
17	\$2.156,05	\$ 422,41	\$ 242,12	\$ 180,28	\$1.975,77
18	\$1.975,77	\$ 422,41	\$ 221,88	\$ 200,53	\$1.775,24
19	\$1.775,24	\$ 422,41	\$ 199,36	\$ 223,05	\$1.552,19
20	\$1.552,19	\$ 422,41	\$ 174,31	\$ 248,10	\$1.304,09
21	\$1.304,09	\$ 422,41	\$ 146,45	\$ 275,96	\$1.028,13
22	\$1.028,13	\$ 422,41	\$ 115,46	\$ 306,95	\$ 721,18
23	\$ 721,18	\$ 422,41	\$ 80,99	\$ 341,42	\$ 379,76
24	\$ 379,76	\$ 422,41	\$ 42,65	\$ 379,76	\$ 0,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.05. Depreciaciones

“La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce contable y financieramente el desgaste y pérdida de valor que sufre un bien o un activo por el uso que se haga de él con el paso del tiempo” (Gerencie, 2017).

Tabla 77 Depreciaciones

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Depreciación Maquinaria	\$179.38	\$179.38	\$179.38	\$179.38	\$179.38
Depreciación Equipo de Computo	\$131.33	\$131.33	\$131.33	\$131.33	\$131.33
Depreciación Muebles de Oficina	\$221.00	\$221.00	\$221.00	\$221.00	\$221.00
Total	\$531.71	\$531.71	\$531.71	\$531.71	\$531.71

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.06. Estado de situación inicial

“La composición de tal patrimonio es lo que se refleja en el balance de situación inicial de la empresa, que será el punto de partida del ciclo contable” (Padraña, 2010).

**EMPRESA ENERGY BAR
BALANCE DE SITUACIÓN INICIAL
AL 31 DE OCTUBRE 2019**

ACTIVO			PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE			PASIVO CORRIENTE		
Bancos	\$1.655,96	\$1.655,96	Cuentas por pagar		
ACTIVOS NO CORRIENTE			Total Pasivo Corriente		
Propiedad planta y equipo	\$2.725,00		PASIVO LARGO/PLAZO		
Maquinaria o Equipo	\$1.070,00		Préstamo	\$ 3.469,00	\$3.469,00
Equipo de Computo	\$ 550,00		TOTAL PASIVO		
Muebles y Enseres	\$1.105,00				
OTROS ACTIVOS			PATRIMONIO		
Gastos de organización	\$ 575,00	\$ 695,00	Capital		
Gastos de Publicidad	\$ 20,00		\$ 1.606,96		
Capacitación personal	\$ 100,00				
TOTAL DE ACTIVOS			TOTAL PASIVO+PATRIMONIO		
\$5.075,96			\$5.075,96		

Firma del Gerente

Firma de Contador

5.03.07 Estado de Resultados Proyectado (A cinco años)

“Es uno de los estados financieros básicos e importantes que se elaboran en el sistema contable, el cual muestra cuánto se perdió o cuánto se ganó en un período de tiempo determinado, es decir el resultado del ejercicio” (J., 13).

EMPRESA ENERGY BAR					
ESTADO DE RESULTADOS					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 29,463.00	\$ 30,936.15	\$ 32,482.96	\$ 34,107.11	\$ 35,812.46
(-) Costo de Producción	\$ 20,430.96	\$ 21,452.51	\$ 22,525.14	\$ 23,651.39	\$ 24,833.96
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 9,032.04	\$ 9,483.64	\$ 9,957.82	\$ 10,455.71	\$ 10,978.50
(-) Gasto Ventas	\$ 240.00	\$ 241.13	\$ 242.26	\$ 243.40	\$ 244.54
(-) Gasto Administrativo	\$ 15,048.00	\$ 16,552.80	\$ 18,208.08	\$ 20,028.89	\$ 22,031.78
(-) Depreciación	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71
(-) Amortización	\$ 2,712.64	\$ 2,712.64	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	\$ 9,500.31	\$ 10,554.64	\$ 9,024.23	\$ 10,348.28	\$ 11,829.53
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 1,425.05	\$ 1,583.20	\$ 1,353.63	\$ 1,552.24	\$ 1,774.43
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 8,075.26	\$ 8,971.44	\$ 7,670.59	\$ 8,796.04	\$ 10,055.10
(-) 25% impuesto a la Renta	\$ 2,018.92	\$ 2,242.86	\$ 1,917.65	\$ 2,199.01	\$ 2,513.77
(=) UTILIDAD NETA	\$ 6,056.34	\$ 6,728.58	\$ 5,752.95	\$ 6,597.03	\$ 7,541.32

5.03.08. Flujo de caja proyectada

“El estado de resultados permite hacer proyecciones sobre los ingresos y gastos futuros que generaría una empresa, conociendo así su rentabilidad o viabilidad futura” (Estado de resultados, 2017).

EMPRESA ENERGY BAR					
FLUJO DE CAJA					
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019					
INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 29,463.00	\$ 30,936.15	\$ 32,482.96	\$ 34,107.11	\$ 35,812.46
(-) Costo de Producción	\$ 20,430.96	\$ 21,452.51	\$ 22,525.14	\$ 23,651.39	\$ 24,833.96
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$ 9,032.04	\$ 9,483.64	\$ 9,957.82	\$ 10,455.71	\$ 10,978.50
(-) Gasto Ventas	\$ 240.00	\$ 241.13	\$ 242.26	\$ 243.40	\$ 244.54
(-) Gasto Administrativo	\$ 15,048.00	\$ 16,552.80	\$ 18,208.08	\$ 20,028.89	\$ 22,031.78
(-) Depreciación	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71
(-) Amortización	\$ 2,712.64	\$ 2,712.64	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE PART. DE TRAB.	\$ 9,500.31	\$ 10,554.64	\$ 9,024.23	\$ 10,348.28	\$ 11,829.53
(-) 15% Participación de trabajadores	\$ 1,425.05	\$ 1,583.20	\$ 1,353.63	\$ 1,552.24	\$ 1,774.43
(=) Utilidad antes de impuestos	\$ 8,075.26	\$ 8,971.44	\$ 7,670.59	\$ 8,796.04	\$ 10,055.10
(-) 25% impuesto a la Renta	\$ 2,018.92	\$ 2,242.86	\$ 1,917.65	\$ 2,199.01	\$ 2,513.77
(=) UTILIDAD NETA	\$ 6,056.34	\$ 6,728.58	\$ 5,752.95	\$ 6,597.03	\$ 7,541.32
(+) Depreciación	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71	\$ 531.71
(+) Amortización	\$ 2,712.64	\$ 2,712.64			
(=) EXCEDENTE OPERACIONAL	\$ 3,244.35	\$ 3,244.35	\$ 6,284.66	\$ 7,128.74	\$ 8,073.03

5.03.09. Estado de Situación Final

Es el documento que muestra la situación financiera de un negocio a una fecha específica. En este informe solo se utilizan las cuentas reales (activo, pasivo y patrimonio) y en él se cumple la ecuación fundamental de la contabilidad: Activo es igual a Pasivo más Capital ($A = P + C$), y también el principio básico de Contabilidad de la “partida doble”, las cantidades de los activos y los pasivos deben ser iguales. (Rodriguez, s.f.)

EMPRESA ENERGY BAR			
BALANCE DE SITUACIÓN FINAL			
AL 31 DE DICIEMBRE 2019			
ACTIVO		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	\$164.68
Disponibles	\$10,789.24	Cuentas por pagar	-
Bancos	\$10,789.24	Aporte Patronal	\$90.22
		Aporte Personal	\$74.46
Propiedad planta y equipo	\$3,256.71		
Maquinaria o Equipo	\$1,070.00	PASIVO LARGO PLAZO	\$6,912.97
Equipo de Computo	\$550.00	15% Participación de trab:	\$1,425.05
Muebles y Enseres	\$1,105.00	22% Impuesto a la renta	\$2,018.92
(-) Dep. Maquinaria y Equip	\$179.38	Préstamo	\$3,469.00
(-) Dep. Equipo de Computo	\$131.33	TOTAL PASIVO	\$7,077.65
(-) Dep. Muebles y Enseres	\$221.00		
OTROS ACTIVOS	\$695.00	PATRIMONIO	\$7,663.30
Gastos de organización	\$575.00	Capital	\$1,606.96
Gastos de Publicidad	\$20.00	Utilidades del ejercicio	\$6,056.34
Capacitación personal	\$100.00		
TOTAL DE ACTIVOS	\$14,740.95	TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	\$14,740.95
Firma del Gerente		Firma de Contador	

5.04.01. Tasa de descuento

“Es un método para el análisis de los proyectos y una herramienta gerencial que ayuda a capturar algunas de las ventajas que se deslizan a través de las grietas bajo métodos existentes del análisis” (Villegas, 2013).

$$\text{Tasa Activa} + \text{Tasa Pasiva} = \text{TMAR}$$

$$\text{Tasa Activa} = 10.40\% \text{ (Banco Central)}$$

$$\text{Tasa Pasiva} = 5.28\% \text{ (Banco Central)}$$

$$\text{TMAR} = 15.68\%$$

5.04.02. Activos Fijo

“Este es un indicador financiero que se utiliza para determinar el valor del dinero en el tiempo, más específicamente se utiliza, para calcular el valor actual de algún capital a futuro y evaluar proyectos de inversión”. (Riquelme M. , Web y Empresas, 2018)

5.04.03. Valor Actual Neto (VAN)

Es un método que ayuda a conocer la rentabilidad del proyecto que se está trabajando y, si se tienen diversos proyectos en marcha, se puede emplear para saber qué opción es la más rentable de todos los trabajos que se están llevando a cabo. (Retos en Supply Chain, 2018)

$$\text{VAN} = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -5075.96 + \frac{3.244.35}{(1+16.05)^1} + \frac{3.244.35}{(1+16.05)^2} + \frac{6.284.66}{(1+16.05)^3} + \frac{7.128.74}{(1+16.05)^4} + \frac{8.073.03}{(1+16.05)^5}$$

$$VAN = -5075.96 + \frac{3.244.35}{1.16} + \frac{3.244.35}{1.35} + \frac{6.284.66}{1.56} + \frac{7.128.74}{1.81} + \frac{8.073.03}{2.10}$$

$$VAN = -\$5075.96 + \$2796.85 + \$2403.22 + \$4028.63 + \$3938.53 + \$3844.30$$

$$VAN = -\$5.075.96 + \$17.011.53$$

$$VAN = \$ 11.935.57$$

Análisis

Luego de realizar el cálculo del VAN se verifica que el proyecto tiene rentabilidad ya que el resultado obtenido es mayor a 0, así se determina que es fácil invertir en este proyecto ya que se evidencia que genera ganancias.

5.04.04. Tasa Interna de Retorno (TIR)

“La Tasa Interna de Retorno o TIR nos permite saber si es viable invertir en un determinado negocio, considerando otras opciones de inversión de menor riesgo”.

(Torres, 2016)

Si el TIR es mayor a la TMAR el proyecto es rentable

Si el TIR es menor a la TMAR el proyecto no es rentable

Tabla 78 TIR

Flujo de caja	
año 0	-5075.96
año 1	\$3,244.35
año 2	\$3,244.35
año 3	\$6,284.66
año 4	\$7,128.74
año 5	\$8,073.03
TIR	79%

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

$$VAN = -P + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4} + \frac{FNE5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -5075.96 + \frac{3.244.35}{(1+0.79\%)^1} + \frac{3.244.35}{(1+0.79\%)^2} + \frac{6.284.66}{(1+0.79\%)^3} + \frac{7.128.74}{(1+0.79\%)^4} + \frac{8.073.03}{(1+0.79\%)^5}$$

$$VAN = -5075.96 + \frac{3.244.35}{1.79} + \frac{3.244.35}{3.20} + \frac{6.284.66}{5.73} + \frac{7.128.74}{10.26} + \frac{8.073.03}{18.37}$$

$$VAN = -\$5075.96 + \$1812.48 + \$1013.86 + \$1096.80 + \$694.81 + \$439.48$$

$$VAN = -\$5075.96 + \$5057.43$$

$$VAN = \$0.53$$

$$TIR = 79\%$$

Análisis:

Una vez realizado el cálculo del TIR arrojo los siguientes resultados:

$$TIR = 79\%$$

$$TMAR = 15.68\%$$

Es decir que para microempresa es rentable ya que el TIR es mayor al TMAR por ende podemos invertir.

5.04.05. Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

“Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial”. (VAQUIRO C., 2010)

Tabla 79 Periodo de Recuperación

Período	FNE	Acumulado	Factor	FNE Actualizado	Acumulado
0	-\$ 5,075.96	-\$ 5,075.96	1	-\$ 5,075.96	-\$ 5,075.96
1	\$ 3,244.35	-\$ 1.831,61	0,87	\$ 2.822,58	-\$ 2.253,38
2	\$ 3,244.35	\$ 5.075,96	0,76	\$ 2.465,71	-\$ 212,33
3	\$ 6,284.66	\$ 11.360,62	0,66	\$ 4.147,88	\$ 4.360,21
4	\$ 7,128.74	\$ 18.489,36	0,58	\$ 4.134,67	\$ 8.494,88
5	\$ 8,073.03	\$ 26.562,39	0,51	\$ 4.117,24	\$ 12.612,12

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

El tiempo de recuperación de la inversión será de 1 año, 3 meses y 7 días:

$$PRI = \frac{100\%}{TIR} = \frac{100\%}{79\%} = 1.27$$

$$PRI = 1.27 = 1 \text{ año}$$

$$0.27 * 12 = 3.24 = 3 \text{ meses}$$

$$0.24 * 30 = 7 = 7 \text{ días}$$

5.03.06. Relación costo / beneficio (RBC)

“La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad” (Váquiro, 2010).

$$RBC = \frac{INGRESOS\ ACTUALIZADOS}{COSTOS\ ACTUALIZADOS}$$

La relación de Costo / Beneficio de la microempresa se detalla a continuación

Tabla 80 Relación Costo/ Beneficio

Período	Ingresos	Ingresos Actualizados	Costos	Costos actualizados
1	\$ 29,463.00	\$ 29,463.00	\$ 20,430.96	\$ 20,430.96
2	\$ 30,936.15	\$ 30,936.15	\$ 21,452.51	\$ 21,452.51
3	\$ 32,482.96	\$ 32,482.96	\$ 22,525.14	\$ 22,525.14
4	\$ 34,107.11	\$ 34,107.11	\$ 23,651.39	\$ 23,651.39
5	\$ 35,812.46	\$ 35,812.46	\$ 24,833.96	\$ 24,833.96
		\$ 162,801.68		\$ 112,893.96

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

$$RBC = \frac{INGRESOS\ ACTUALIZADOS}{COSTOS\ ACTUALIZADOS}$$

$$RBC = \frac{162.801.68}{112.893.96} \quad RBC = 1.44$$

Análisis:

Se puede observar en la fórmula que la relación costo / beneficio de la microempresa es mayor a 1, por lo tanto el proyecto es rentable, pues por cada dólar que se invierte se recupera 0.44 centavos.

5.03.07. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es una herramienta que sirve para conocer el momento exacto en que, en el negocio, los ingresos que se obtienen por las ventas son iguales a los gastos en los que se incurren, es decir, la cantidad en que tanto ingresos como egresos se encuentran en equilibrio y no generan ni pérdida ni ganancia para la empresa. (About, 2016)

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

Tabla 81 Punto de Equilibrio

Costos Fijos	Valor
Gasto Administrativo	\$ 15,078.00
Gasto de Ventas	\$ 240.00
Total Costos Fijos	\$ 15,318.00
Costo Variable unitario	\$ 0.72
Precio de Venta	\$ 1.15

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

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

$$PE = \frac{15.318.00}{1.15 - 0.72} = \frac{15.318.00}{0.43} = 35623 \text{ unidades}$$

$$PE = 35623 \text{ unidades} * 1.15 = 40966.45$$

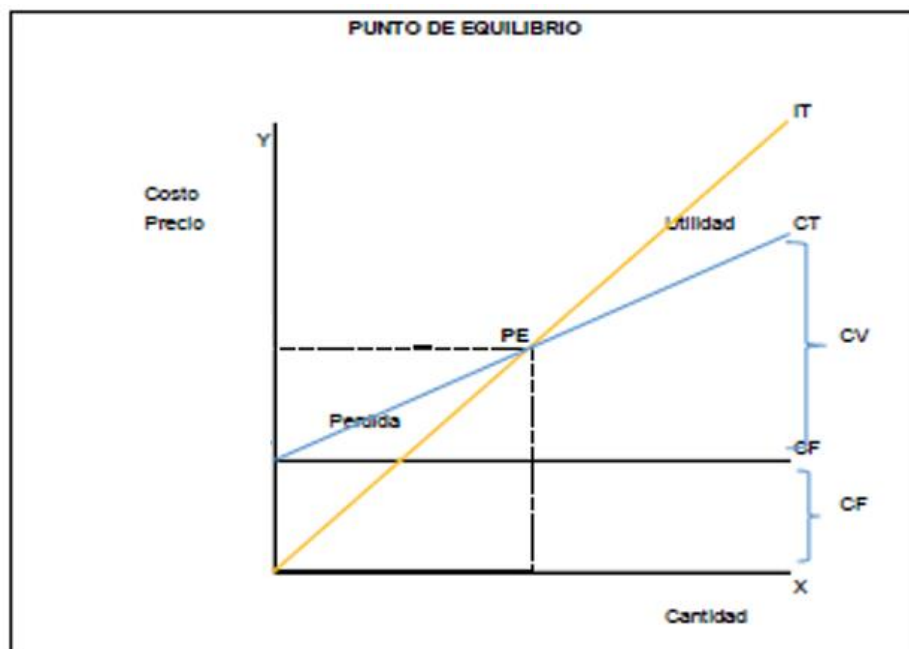


Figura Punto de Equilibrio

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.03.08. Análisis de indicadores financieros

“Es una técnica de evaluación del comportamiento operativo de una empresa, diagnóstico de la situación actual y predicción de eventos futuros y que, en consecuencia, se orienta hacia la obtención de objetivos previamente definidos” (Hernández Cabrera, 2005).

5.04.08.01 Rentabilidad Operacional del Patrimonio (ROE)

“Permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas el capital que han invertido en la empresa, sin tomar en cuenta los gastos financieros ni de impuestos. Beneficio o pérdida después de impuestos / Patrimonio neto”. (Corona, Vázquez, & Gonzalez, 2014).

$$ROE = \frac{Unidadneta}{Patrimonio}$$

$$ROE = \frac{6.056.34}{1606.96} \quad ROE = 3.76$$

Análisis

Mediante el estudio realizado se determina que por cada dólar del Patrimonio se obtiene \$3.76 de utilidad neta.

5.04.08.02 Rentabilidad del Activo (ROA)

“(Return on Assets) o Retorno sobre los activos se define como: ROA = Utilidad Neta / Activo Total” (Ponce, 2017).

$$ROA = \frac{Unidadneta}{ActivoTotal}$$

$$ROA = \frac{6.056.34}{5.075.96}$$

$$ROA = 1.19$$

Análisis

Mediante el estudio realizado se determina que por cada dólar del activo total se obtiene \$1.19 de utilidad neta.

5.04.08.03 Rentabilidad de la Inversión (ROI)

“Permite a las empresas determinar el volumen de negocios recibidos al invertir una cierta cantidad de dinero y recursos” (Martinez, 2017).

$$ROI = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Inversion}}$$

$$ROI = \frac{6.056.34}{5.075.96}$$

$$ROI = 1.19$$

Análisis

Mediante el estudio realizado se determina que por cada dólar de Inversión se obtiene \$1.19 de utilidad neta.

5.04. Propuesta Estratégica

La planeación estratégica es la elaboración, desarrollo y puesta en marcha de distintos planes operativos por parte de las empresas u organizaciones, con la intención de alcanzar objetivos y metas planteadas. Estos planes pueden ser a corto, mediano o largo plazo. (Porto & Gardey, 2008)

5.04.01. Misión

Somos una microempresa productora y comercializadora de barras energéticas nutritivas a base de quinua que ofrecemos alto valor nutricional para satisfacer la necesidad, alimentación y suministrar energía que busca la excelencia en calidad satisfaciendo plenamente los gustos del cliente.

5.04.02. Visión

Ser una empresa líder en el mercado productivo en la fabricación de barras energéticas con calidad, eficiencia e innovación siendo responsable y comprometida con nuestros consumidores procurando brindar un buen servicio que sea del agrado del cliente.

5.04 03. Objetivo General

- Crear una microempresa productora y comercializadora de barras energéticas a base de quinua dedicada a la elaborar de productos nutricionales, higiénico, sanitaria, alimenticia, con un plus de innovación.

5.04.04. Objetivos específicos

- ✓ Analizar procesos de innovación y desarrollo de nuevos productos empleando materias primas como la Quinua con un valor nutricional.
- ✓ Ofrecer capacitación en el área laboral, desempeño y emprendimiento empresarial.
- ✓ Proponer nuevas oportunidades de trabajo para la preparación del sistema nuevo de producción.
- ✓ Determinar las necesidades insatisfechas de consumidores de barras energéticas a base de quinua.

5.04.05. Principios y/o valores

- **Trabajo en equipo**

El personal buscara alcanzar los objetivos planteados por la empresa, obteniendo calidad y excelencia al elaborar y comercializar el producto.

- **Puntualidad**

El personal deberá cumplir con el horario pactado por la microempresa, para así lograr satisfacer los pedidos que el cliente ha realizado.

- **Amabilidad**

Se brindara la atención y cordialidad requerida hacia los clientes que llegue a visitar el establecimiento.

- **Justicia**

Brindamos a cada ser humano lo que le corresponde de conformidad con sus méritos y los derechos que le asisten.

- **Compromiso**

Que todo el personal de la empresa se involucre en las actividades de la misma buscando soluciones efectivas para cualquier tipo de problema que se presente o pueda suscitar.

5.04.06. Análisis FODA

Las siglas FODA, DOFA o DAFO son un acrónimo de las palabras fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, e identifican una matriz de análisis que permite diagnosticar la situación estratégica en

que se encuentra una empresa, organización, institución o persona, a fin de desarrollar con éxito un determinado proyecto. (Imaginario, s.f.)

FORTALEZAS ✓ Eficacia del producto ✓ Personal capacitado ✓ Precios accesibles ✓ Ubicación del local ✓ Diversas presentaciones del producto ✓ Servicio de calidad	OPORTUNIDADES ✓ No existe competencia en el producto ✓ Producto innovador ✓ Preocupación por la salud y el consumo de producto ✓ Grandes promociones ✓ Crédito del gobierno para pymes
DEBILIDADES ✓ Microempresa nueva ✓ Límites del capital ✓ Es un producto caducables ✓ Falta de publicidad en televisión y radio ✓ Escasa información de barras energéticas	AMENAZAS ✓ Dificultad en obtener permisos ✓ Falta de acogida por la comunidad (nuevo producto) ✓ competencias en el producto ✓ Inestabilidad política ✓ Dependencia de proveedores

5.05. Gestión Comercial

5.05.01. Logotipo



5.05.02. Significado de los colores:

- **Verde:** significa altos niveles de potasio y vitamina K, protegen el corazón y ayudan en el proceso de coagulación de la sangre. Las frutas y verduras verdes también ayudan a mantener la salud de la vista, huesos y dientes fuertes. Es por eso que se escogió el verde para las letras de Energy Bar.

5.05.03. Slogan:

“LO QUE TU CUERPO NECESITA”

Se escogió este logo ya que queremos que la gente entienda que necesita comer algo sano y nutritivo como la barra de quinua pues estamos acostumbrados a consumir cualquier tipo de comida sin embargo nuestro cuerpo necesita algo sano y nutritivo.

5.05.04. Materiales corporativa

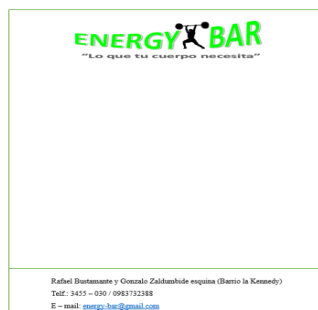
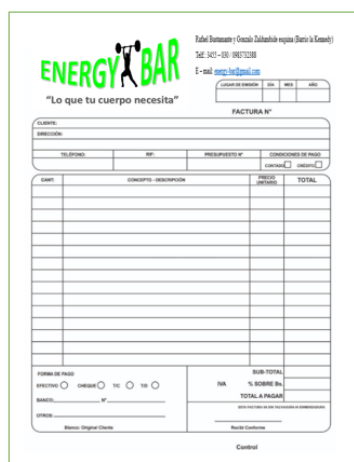


Grafico Materiales Corporativos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie



ENERGY BAR
"Lo que tu cuerpo necesita"

Rafael Bustamante y Gonzalo Zaldumbide esquis (Barrio la Kennedy)
Telf: 3425 - 030 / 0983732388
E-mail: energy-bar@gmail.com

FACTURA N°

CLIENTE: _____

FECHA: _____

PRODUCTO: _____

PRECIO: _____

TOTAL: _____

FORMA DE PAGO: ☐ CASH ☐ TARJETA ☐ OTRO

IMPORTE: _____

OTROS: _____

Barrio Original Cliente

Barrio Cliente

Control

Grafico Materiales Corporativos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie



Grafico 18 Materiales Corporativos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

5.05.05. Uniforme corporativo



Grafico 19 Uniformes Corporativos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie



Grafico 20 Uniformes Corporativos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie



Grafico 21 Uniformes Corporativos

Fuente: Investigación propia

Elaborado por: Rosero Viviana & Yugcha Stephanie

CAPÍTULO VI

ANÁLISIS DE IMPACTOS

6.01 Impacto ambiental

“El impacto ambiental es el efecto causado por una actividad humana sobre el medio ambiente. La ecología, que estudia la relación entre los seres vivos y su ambiente, se encarga de medir dicho impacto y de tratar de minimizarlo” (Porto & Merino, 2013). Respecto a la micro empresa no existe ningún tipo de impacto ambiental ya que los productos serán realizados artesanalmente y con maquinaria que no afecte al medio ambiente ya que la empresa es consciente que debe cuidar el planeta por eso es que ha buscado una maquinaria que realice el producto sin necesidad de dañar el ambiente.

En el caso de la publicidad se trabajara utilizando más la tecnología que es lo que se usa hoy en día y si se diera de por ejemplo la publicidad mediante volantes se evitara realizar constante publicidad y así se evitar ensuciar las calles o consumir papel.

6.02 Impacto económico

“Alude al efecto que una medida, una acción o un anuncio generan en la economía. Cuando algo tiene impacto económico, provoca consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo” (PORTO P. , 2018). El micro emprendimiento tiene un gran impacto económico ya que al ser aceptado el producto la empresa crecerá y generara fuentes de trabajo y el área de Recursos Humano se encargara de contratar más personal calificado para que realice el trabajo y así se lograra tener un impacto económico grande tanto como para la empresa ya que tendrá ganancias de las ventas, para el país, ya que generar fuentes de empleo y para el consumidor porque se llevara un producto saludable que le generara energía.

6.03 Impacto social

“Es el resultado o la consecuencia de una determinada acción en una comunidad” (PORTO P. , 2018). El micro emprendimiento está enfocado en la comunidad laboral de los Salesianos de la Kennedy ya que se preocupa por el bienestar y salud de los colaboradores de dicha organización ya que un colaborador que consume productos saludables mejora su rendimiento dentro de su lugar de trabajo.

El micro emprendimiento se lleva la plena satisfacción de ofrecer un producto de calidad del cual no se arrepentirán de comprar ya que el mismo ofrece grandes beneficios para la salud, pues en la actualidad ya nadie se preocupa por la salud y consumen alimentos que a lo largo tendrán consecuencias. Además a eso ayuda a disminuir la tasa de desempleo, ya que la empresa generara fuentes de empleo y así estas personas llevar ingresos a sus hogares.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.01 Conclusiones

- Mediante el estudio de mercado que se realizó a través de encuestas se determinó que el producto tiene gran acogida no solo en la Comunidad de los Salesianos sino que también en el sector de la Kennedy, llegando a un alto nivel de aceptación del producto por parte de los clientes.

- La existencia de un micro emprendimiento dedicado a la elaboración y comercialización de barras energéticas no existe en el Ecuador y eso es una gran ventaja para la empresa ya que existen empresas que venden barras que son importadas y eso genera que se las obtenga a un precio alto, sin embargo nuestra empresa al estar posicionada en el Ecuador y elaborar las barras aquí se las vende a un precio moderado que tenga beneficio para el consumidor y para la empresa.

- Mediante el estudio interno y externo del análisis situacional se concluye que los factores económicos y sociales tienen gran relevancia para poder ejecutar la implementación de la empresa ya que la economía del país ha ido variando en los últimos años.

7.02 Recomendaciones

- Tener en cuenta que con el tiempo las personas se cansan de lo mismo así que la empresa debe implementar más opciones de barras con diferentes sabores, tamaños, presentaciones, entre otras para ser más competitivos en el mercado laboral, y así seguir llegando al cliente con variedad de producto.
- Para el crecimiento de la empresa se debe realizar un estudio de mercado más amplio, así se lograra llegar a otros lugares no solo quedándose en un barrio si no que se dé la apertura para que otros clientes de otras partes conozcan y consuman el producto y así vender a nivel nacional y en un futuro poder exportar.
- Al contar con el financiamiento bancario se debe estar pendiente de las fechas de pago ya que los retrasos del pago de cuotas generan intereses por mora y son perjudiciales para la empresa ya que se aumenta el valor a pagar y la idea es generar activos y no pasivos.

ANEXOS

MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

Formulario de Inscripción y Actualización del Registro Actividades Económicas Tributarias
RAET - SOCIEDADES



Fecha:

aaaa/mm/dd

A. IDENTIFICACIÓN DE LA SOCIEDAD			
RAZÓN O DENOMINACIÓN SOCIAL:			
RUC (En caso de persona):			
NOMBRE COMERCIAL:			
TIPO DE SOCIEDAD:			
FECHA DE CONSTITUCIÓN:			
FECHA DE INICIO DE ACTIVIDADES:			
ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL:			
ACTIVIDADES ECONÓMICAS SECUNDARIAS:			

B. DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL			
APELLIDOS Y NOMBRES:			
Nº IDENTIFICACIÓN:			
CARGO:			
FECHA DE NOMBRAMIENTO:			
DIRECCIÓN:			
TÉLEFONO:			
CORREO ELECTRÓNICO:			

C. DATOS UBICACIÓN DE LA SOCIEDAD			
PARRROQUIA:			
BARRIO:			
CALLE PRINCIPAL:			
Nº CASA:			
INTERSECCIÓN:			
Nº PRECIO DONDE REALIZA LA ACTIVIDAD ECONÓMICA:			
CORREO ELECTRÓNICO:			
TÉLEFONO 1:	TÉLEFONO 2:	TÉLEFONO 3:	



Firma del Representante Legal

Imprimir

Limpiar

Formulario gratuito, descargado del Portal Administrativo Municipal: <http://pam.quito.gov.ec> Página 1/1





BIBLIOGRAFÍA

- About, A. (31 de 05 de 2016). *Credilike*. Acceso em 20 de 09 de 2019, disponível em <https://credilike.me/blog/punto-de-equilibrio-en-una-empresa/>
- Acosta. (14 de diciembre de 2018). Acceso em 26 de septiembre de 2019, disponível em <https://www.cuidatudinero.com/13107038/como-distinguir-entre-los-ingresos-operacionales-y-no-operacionales-de-un-estado-de-resultados>
- Amador, M. G. (22 de DICIEMBRE de 2010). *blogspot.com*. Acceso em 14 de AGOSTO de 2019, disponível em <http://manuelgalan.blogspot.com/2010/12/determinar-la-poblacion-y-la-muestra.html>
- Anónimo. (23 de AGOSTO de 2019). *CONCEPTODEFINICION*. Acceso em 29 de agosto de 2019, disponível em <https://conceptodefinicion.de/empresa-de-servicios/>
- ARMIJO. (2011). *definicion de planeacion estrategica*. chile. Acceso em 10 de julio de 2019, disponível em <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013b/1348/planificacion-estrategica.html>
- Banco Central del Ecuador. (2012). Acceso em 13 de 09 de 2019, disponível em <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Memo>
- Banco Central Ecuador. (2012). Acceso em 13 de 09 de 2019, disponível em <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Memo>

Burguillo, V. (2017). *Definiciones tasa de desempleo*. Acceso em 13 de SEPTIEMBRE de 2019, disponível em <https://economipedia.com/definiciones/tasa-de-desempleo-paro.html>

Castillo. (2015). Acceso em 29 de agosto de 2019

Celayo. (2018).

Cientes, M. d. (s.d.). *¿Quien se ha llevado a mi cliente?* Acceso em 25 de Julio de 2019, disponível em <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

Corona, R., Vázquez, B., & Gonzalez, G. (2014). ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS INDIVIDUALES Y CONSOLIDADOS. MADRID.

Course Hero . (20 de 01 de 2019). *Análisis del comportamiento histórico de la Oferta*. Acceso em 28 de 08 de 2019, disponível em <https://www.coursehero.com/file/p2vqknjo/551-An%C3%A1lisis-del-comportamiento-hist%C3%B3rico-de-la-Oferta-Al-igual-que-cuando-se/>

Course Hero. (20 de 01 de 2019). *Análisis del comportamiento histórico de la Oferta*. Acceso em 28 de 08 de 2019, disponível em <https://www.coursehero.com/file/p2vqknjo/551-An%C3%A1lisis-del-comportamiento-hist%C3%B3rico-de-la-Oferta-Al-igual-que-cuando-se/>

Creación de los negocios. (15 de 03 de 2019). *Crece Negocios*. Acceso em 24 de 07 de 2019, disponível em <https://www.crecenegocios.com/la-vision-de-una-empresa/>

Crein. (s.d.). *Ontenemos los registros sanitarios de sus productos*. Acesso em 25 de Julio

de 2019, disponível em

http://www.crein.com.ec/index.php/es/?gclid=EAIaIQobChMIzszUi4HR4wIVj5-fCh1I4wgyEAAYASAAEgK8x_D_BwE

CUERPOMENTE. (2013). *Quínoa*. Acesso em 10 de julio de 2019, disponível em

<https://www.cuorpomente.com/guia->

[alimentos/quinoa?fbclid=IwAR0Oh5G_2UTSpXpBCXhrPxozDX4gErrVlqQ885FuTYi7LvmxLFo5izUAGvk](https://www.cuorpomente.com/guia-alimentos/quinoa?fbclid=IwAR0Oh5G_2UTSpXpBCXhrPxozDX4gErrVlqQ885FuTYi7LvmxLFo5izUAGvk)

Diego, O. A. (22 de 11 de 2018). *Consumo de productos organicos*. Acesso em 10 de 07 de 2019, disponível em

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/alertas/documento/doc/63780450radBF21D.pdf>

DIOS, D. (2012). *Micro localización*. Acesso em 29 de agosto de 2019

ECUADOR, T. (s.d.). *Requisitos para sacar el RUC en el Ecuador*. Quito, Ecuador.

Acesso em 23 de julio de 2019, disponível em

<http://tramites.ecuadorlegalonline.com/comercial/servicio-de-rentas-internas/como-sacar-el-ruc-en-ecuador/>

El economista. (09 de 07 de 2016). *El economista es*. Fonte:

<https://www.eleconomista.es/diccionario-de-economia/inflacion>

Emprendedor . (07 de 07 de 2010). *Estudio del mercado*. Acceso em 30 de 08 de 2019, disponible em <http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-articulos/marketing/184309/estudio-mercado---oferta/>

Emprendedor. (07 de 07 de 2010). *Estudio del mercado*. Acceso em 30 de 08 de 2019, disponible em <http://www2.esmas.com/emprendedor/herramientas-y-articulos/marketing/184309/estudio-mercado---oferta/>

EMPRENDEDORES. (s.d.). *BLOG EMPRENDEDOR*. Acceso em 02 de AGOSTO de 2019, disponible em <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

Enciclopedia Economía. (2017). Acceso em 19 de 09 de 2019, disponible em <https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>

Estado de resultados. (2017). Acceso em 19 de 09 de 2019, disponible em <https://estadoderesultados.win/estado-de-resultados-proyectado/>

Fernandez, & Calgaro. (2015). *V Congreso Interdisciplinario virtual latinoamericano*. Acceso em 13 de septiembre de 2019, disponible em <http://congresos.seguridadturistica.org/pdf/VCONGRESODocumentodeBase02final.pdf>

Fernández, E. (29 de OCTUBRE de 2014). *ANFIXBLOG*. Acceso em 2019, disponible em <https://anfix.com/blog/los-gastos-financieros-que-son-y-como-se-deducen/>

Foros Ecuador. (2016). *Requisitos para sacar la Patente Municipal de Quito*.

doi:<http://www.quito.gob.ec/>

Galan, J. S. (s.d.). Bien. Em Economipedia. Acesso em 29 de agosto de 2019, disponível em <https://economipedia.com/definiciones/bien.html>

García, B. (s.d.). *EUMED*. Acesso em 14 de AGOSTO de 2019, disponível em BIBLIOTECA VIRTUAL DE DERECHO, ECONOMÍA Y CIENCIAS SOCIALES: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2010f/852/TECNICAS%20DE%20RECOLECCION%20DE%20INFORMACION.htm>

Gerencie. (2017). *Que es la depreciación*. Acesso em 19 de 09 de 2019, disponível em <https://www.gerencie.com/depreciacion.html>

Hernández Cabrera, J. L. (03 de 11 de 2005). *Gestiopolis*. Acesso em 20 de 09 de 2019, disponível em <https://www.gestiopolis.com/tecnicas-de-analisis-financiero-los-indicadores-financieros/>

Ilpes. (2006). *Guía para la presentación de proyectos*. S/P. México: siglo 21 editores. Acesso em 17 de SEPTIEMBRE de 2019

Imaginario, A. (s.d.). *SIGNIFICADOS*. Fonte: <https://www.significados.com/foda/>

Inec. (2018). Acesso em 13 de SEPTIEMBRE de 2019, disponível em http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/EMPLEO/2018/Marzo-2018/032018_Presentacion_M_Laboral.pdf

- INTERMEDIA, M. (2007). *INVERSIONES*. Acceso em 18 de SEPTIEMBRE de 2019
- Iso tools. (26 de 03 de 2015). *BLOG Calidad y Experiencia*. Acceso em 26 de 07 de 2019, disponible em <https://www.isotools.org/2015/03/26/que-es-la-gestion-operativa-de-una-empresa-y-como-mejorarla/>
- J, S. (2009). *Contabilidad practica*. Acceso em 17 de SEPTIEMBRE de 2019
- J., D. N. (2017 de febrero de 13). *ABC Finanzas*. Acceso em 18 de octubre de 2019, disponible em <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/estados-financieros/estado-de-resultados>
- Julian, P. P., & Gardey, A. (14 de 09 de 2008). *Definición de planeación estratégica*. Acceso em 23 de 07 de 2019, disponible em <https://definicion.de/planeacion-estrategica/>
- Konfio. (2018). *Amortización*. Acceso em 19 de 09 de 2019, disponible em <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-la-amortizacion/>
- LICATA, M. (24 de 09 de 2013). *zonadiet.com*. Acceso em 27 de 07 de 2019, disponible em <https://www.zonadiet.com/comida/barrita-energetica.htm#ixzz2Z5LLY2Xc>
- López, S. (2016). Localización. Acceso em 29 de agosto de 2019
- Martinez. (2017).
- Mktunlam . (19 de MARZO de 2008). *BLOGDIARIO.COM*. Acceso em 20 de SEPTIEMBRE de 2019, disponible em <http://mktunlam.blogspot.es/1211159940/producto-sustituto/>

- mx, E. D. (2013). *Objetivo*. Mexico. Acceso em 10 de julio de 2019, disponível em <https://definicion.mx/objetivo/>
- Nunes. (2015). capacidad instalada. Acceso em 29 de agosto de 2019
- Nunes, P. (31 de 12 de 2015). *Knooe.net*. Acceso em 2019 de 08 de 28, disponível em <https://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestion-comercial/>
- Ortiz, A. (2018). *Flujo de Caja y proyecciones financieras*. Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Padraña, P. (2010). *Contabilidad: Iniciación práctica*. España: LEX NOVA.
- Pérez, & Merino. (2009). INVERSIONES. Acceso em 18 de SEPTIEMBRE de 2019
- Pérez, & Merino. (2012). Acceso em 18 de SEPTIEMBRE de 2019
- Pérez, J., & Gardey, A. (2012). *Definición de competencia*. Acceso em 25 de Julio de 2019, disponível em <https://definicion.de/competencia/>
- Ponce, D. A. (2017).
- Porto, & Merino. (2013).
- Porto, J. P., & Gardey, A. (2008). *Definición de planeación estratégica*. Fonte: <https://definicion.de/planeacion-estrategica/>
- Porto, J. P., & Merino, M. (2010). *Definición de Proveedores*. Acceso em 25 de Julio de 2019, disponível em <https://definicion.de/proveedor/>
- PORTO, P. (2008). DEFINICION DE COSTOS.

PORTO, P. (2018).

Porto, P., & Merino. (2016). *Definicion de canasta básica familiar*. Acceso em 13 de SEPTIEMBRE de 2019, disponível em <https://definicion.de/canasta-basica/>

Rafael, G. M. (10 de 03 de 2019). *Concepto*. Acceso em 24 de 07 de 2019, disponível em <https://concepto.de/mision/>

Raffino, M. (16 de noviembre de 2018). *INGRESO*. Acceso em 17 de septiembre de 2019, disponível em <https://concepto.de/ingreso-2/#ixzz5zqDc7ZVo>

Raffino, M. E. (10 de MARZO de 2019). *COSTO*. Acceso em 18 de SEPTIEMBRE de 2019, disponível em <https://concepto.de/costo/>

RETOS EN SUPPLY CHAIN . (28 de 01 de 2018). *Que es el Van*. Acceso em 19 de 09 de 2019, disponível em <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/van-que-es-y-para-que-sirve/>

Retos en Supply Chain. (28 de 01 de 2018). *Que es el Van*. Acceso em 19 de 09 de 2019, disponível em <https://retos-operaciones-logistica.eae.es/van-que-es-y-para-que-sirve/>

Riquelme. (2017).

Riquelme, M. (30 de 08 de 2018). *Web y Empresas*. Acceso em 19 de 09 de 2019, disponível em <https://www.webyempresas.com/tasa-de-descuento-para-que-sirve/>

Riquelme, M. (01 de 04 de 2019). *Web y Empresas*. Acceso em 24 de 07 de 2019, disponível em <https://www.webyempresas.com/objetivos-generales/>

Robbins, Stephen, & Coulter. (2010). *Administracion*. Mexico: PEARSON.

Rodriguez, E. (s.d.). Acceso em 06 de noviembre de 2019, disponível em
<https://sites.google.com/site/contabilidaddenivelbasico/estado-de-situacion-financiera>

SALAZAR. (2012). Acceso em 30 de AGOSTO de 2019

SANCHEZ. (2010). Acceso em 30 de AGOSTO de 2019

SOTO. (2007). 86. Acceso em 18 de SEPTIEMBRE de 2019

Superbancos. (2015). Acceso em 13 de 09 de 2019, disponível em
http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2

Superbancos. (2015). Acceso em 13 de 09 de 2019, disponível em
http://www.superbancos.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=70&vp_tip=2

Thompson, I. (30 de 05 de 2006). *Programasnegocios. net*. Acceso em 29 de 08 de 2019,
disponível em <https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

THOMPSON, I. (30 de 05 de 2006). *Programasnegocios. net*. Acceso em 29 de 08 de
2019, disponível em <https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

THOMPSON, I. (30 de 05 de 2006). *Programasnegocios. net*. Acceso em 29 de 08 de
2019, disponível em <https://www.promonegocios.net/oferta/definicion-oferta.html>

Thompson, I. (30 de 05 de 2006). *Promonegocios.net*. Acceso em 30 de 08 de 2019,
disponível em <https://www.promonegocios.net/demanda/definicion-demanda.html>

Torres, M. (26 de 11 de 2016). *Rankia*. Acceso em 20 de 09 de 2019, disponível em <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>

TORRES, M. (26 de 11 de 2016). *Rankia*. Acceso em 20 de 09 de 2019, disponível em <https://www.rankia.cl/blog/mejores-opiniones-chile/3391122-tasa-interna-retorno-tir-definicion-calculo-ejemplos>

UNAM. (s.d.). *Economia.UNAM*. Acceso em 28 de agosto de 2019, disponível em <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GomezAM/cap2a.pdf>

Urbina, B. (2010). *Evaluación de Proyectos*. México. Acceso em 29 de agosto de 2019

URBINA, B. (2010). *INVERSIONES*.

Urbina, B. (2010). *Proceso Productivo*. Acceso em 30 de agosto de 2019

VAQUIRO C., J. D. (23 de 02 de 2010). *Pymesfuturo*. Acceso em 20 de 09 de 2019, disponível em <https://www.pymesfuturo.com/pri.htm>

Váqui, J. (23 de 02 de 2010). *Pymesfuturo*. Acceso em 20 de 09 de 2019, disponível em <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

Villegas, A. (10 de 07 de 2013). *Gestiopolis*. Acceso em 19 de 09 de 2019, disponível em <https://www.gestiopolis.com/evaluacion-financiera-estados-financierosbasicos/>

Visiers. (2017).

WANJEK. (2005). Acceso em 13 de AGOSTO de 2019

Zambrana, G. C. (26 de 04 de 2012). *MailxMail.com*. Acceso em 30 de 08 de 2019,
disponible em http://www.mailxmail.com/proyeccion-oferta-demanda-estudio-mercado_h

Urkund Analysis Result

Analysed Document: TESIS COMPLETA STEFY Y VIVIANA.pdf (D57406747)
Submitted: 10/22/2019 3:46:00 AM
Submitted By: viviana1996rosero@hotmail.com
Significance: 8 %

Sources included in the report:

USHIÑA CAGUANA MISHELLE STEFANIA.pdf (D30298110)
USHIÑA CAGUANA MISHELLE.pdf (D30286375)
Luis Anibal Cacuango Cacuango.pdf (D30300645)

Instances where selected sources appear:

64



199 Goguon Carvajal

TUTO2
22/10/2019

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA									
BITACORA PARA EL CONTROL DE PROYECTOS DE TITULACIÓN									
BARRAGAN GRANDEZ HECTOR GEOVANNY									
KOSERO CADENA VIVIANA PAOLA									
ADMINISTRACION DE RECURSOS HUMANOS - PERSONAL									
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE BARRAS ENERGETICAS NUTRITIVAS A BASE DE QUINUA PARA LA COMUNIDAD DE SALESIANOS DEL ECUADOR CAMPUS KENNEDY UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2019-2019									
Quito, 18 de noviembre del 2019 18.17.12									
ACUMULATIVO									
PROYECTO ACTIVO / NO GRADUADO /									
INCUBADORA EMPRESARIAL									
MODALIDAD:									
NO.	CODIGO	FECHA TUTORIA	TIPO ASESORIA	HORA INICIO	TEMA TRATADO	HORA FIN	PERIODO:	OBSERVACION	ESTADO SC
1	194571	2019-06-25	INSITU	2019-06-25 16:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-06-25 17:00:00	1.00	JUSTIFICACION DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
2	194597	2019-06-23	AUTONOMIA	2019-06-23 07:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-06-23 17:00:00	10.00	JUSTIFICACION DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
3	194572	2019-06-28	INSITU	2019-06-28 16:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-28 17:00:00	1.00	ANTECEDENTES DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
4	194599	2019-06-22	AUTONOMIA	2019-06-22 07:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-22 17:00:00	10.00	ANTECEDENTES DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
5	194573	2019-07-05	INSITU	2019-07-05 17:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-07-05 18:00:00	1.00	AMBIENTE EXTERNO	PROCESADO
6	194600	2019-06-30	AUTONOMIA	2019-06-30 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-06-30 17:00:00	10.00	AMBIENTE EXTERNO	PROCESADO
7	194574	2019-07-05	INSITU	2019-07-05 16:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-07-05 17:00:00	1.00	ENTORNO LOCAL	PROCESADO
8	194601	2019-06-28	AUTONOMIA	2019-06-28 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-06-28 17:00:00	10.00	ENTORNO LOCAL	PROCESADO
9	194575	2019-07-11	INSITU	2019-07-11 16:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-11 17:00:00	1.00	ANÁLISIS INTERNO	PROCESADO
10	194602	2019-07-07	AUTONOMIA	2019-07-07 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-07 12:00:00	5.00	ANÁLISIS INTERNO	PROCESADO
11	194576	2019-07-17	INSITU	2019-07-17 17:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-17 18:00:00	1.00	ANÁLISIS FODA	PROCESADO
12	194604	2019-07-14	AUTONOMIA	2019-07-14 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-14 12:00:00	5.00	ANÁLISIS FODA	PROCESADO
13	194577	2019-07-25	INSITU	2019-07-25 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-25 17:00:00	1.00	ANÁLISIS CONSUMIDOR	PROCESADO
14	194606	2019-07-21	AUTONOMIA	2019-07-21 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-21 17:00:00	10.00	ANÁLISIS CONSUMIDOR	PROCESADO
15	194578	2019-07-23	INSITU	2019-07-23 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-07-23 17:00:00	1.00	OFERTA DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
16	194607	2019-07-21	AUTONOMIA	2019-07-21 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-07-21 17:00:00	10.00	OFERTA DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
17	194579	2019-07-30	INSITU	2019-07-30 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-07-30 17:00:00	1.00	PRODUCTOS SUSTITUTOS	PROCESADO
18	194609	2019-07-28	AUTONOMIA	2019-07-28 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-07-28 17:00:00	10.00	PRODUCTOS SUSTITUTOS	PROCESADO
19	194580	2019-08-07	INSITU	2019-08-07 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-08-07 17:00:00	1.00	DEMANDA DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
20	194611	2019-08-04	AUTONOMIA	2019-08-04 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-08-04 17:00:00	10.00	DEMANDA DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
21	194581	2019-08-16	INSITU	2019-08-16 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2019-08-16 17:00:00	1.00	BALANCE OFERTA - DEMANDA	PROCESADO
22	194613	2019-08-11	AUTONOMIA	2019-08-11 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2019-08-11 16:00:00	9.00	BALANCE OFERTA - DEMANDA	PROCESADO
23	194582	2019-08-20	INSITU	2019-08-20 16:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2019-08-20 18:00:00	2.00	TAMAÑO DEL PROYECTO	PROCESADO
24	194615	2019-08-18	AUTONOMIA	2019-08-18 07:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2019-08-18 17:00:00	10.00	TAMAÑO DEL PROYECTO	PROCESADO
25	194583	2019-07-26	INSITU	2019-07-26 17:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2019-07-26 19:00:00	2.00	LOCALIZACIÓN DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
26	194616	2019-08-25	AUTONOMIA	2019-08-25 07:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2019-08-25 17:00:00	10.00	LOCALIZACIÓN DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
27	194584	2019-09-04	INSITU	2019-09-04 16:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2019-09-04 18:00:00	2.00	INGENIERIA DEL PRODUCTO	PROCESADO
28	194618	2019-09-01	AUTONOMIA	2019-09-01 07:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2019-09-01 17:00:00	10.00	INGENIERIA DEL PRODUCTO	PROCESADO
29	194585	2019-09-13	INSITU	2019-09-13 16:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2019-09-13 18:00:00	2.00	INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	PROCESADO
30	194619	2019-09-08	AUTONOMIA	2019-09-08 07:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2019-09-08 17:00:00	10.00	INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	PROCESADO
31	194586	2019-09-11	INSITU	2019-09-11 16:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-09-11 18:00:00	2.00	INVERSIONES DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
32	194620	2019-09-07	AUTONOMIA	2019-09-07 07:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-09-07 17:00:00	10.00	INVERSIONES DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO

33	194587	2019-09-17	INSITU	2019-09-17 16:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-09-17 18:00:00	2.00	EVALUACIÓN DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
34	194621	2019-09-15	AUTONOMIA	2019-09-15 07:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-09-15 17:00:00	10.00	EVALUACIÓN DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
35	194588	2019-09-27	INSITU	2019-09-27 16:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-09-27 18:00:00	2.00	IMPACTO AMBIENTAL	PROCESADO
36	194622	2019-09-22	AUTONOMIA	2019-09-22 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-09-22 17:00:00	10.00	IMPACTO AMBIENTAL	PROCESADO
37	194589	2019-10-04	INSITU	2019-10-04 16:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-10-04 17:00:00	1.00	IMPACTO ECONOMICO	PROCESADO
38	194624	2019-09-29	AUTONOMIA	2019-09-29 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-09-29 17:00:00	10.00	IMPACTO ECONOMICO	PROCESADO
39	194643	2019-10-20	AUTONOMIA	2019-10-20 10:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-10-20 11:00:00	1.00	EVALUACION FINANCIERA	PROCESADO
40	194591	2019-10-02	INSITU	2019-10-02 16:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-10-02 17:00:00	1.00	IMPACTO PRODUCTIVO	PROCESADO
41	194625	2019-10-05	AUTONOMIA	2019-10-05 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-10-05 12:00:00	5.00	IMPACTO PRODUCTIVO	PROCESADO
42	194592	2019-10-07	INSITU	2019-10-07 16:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-10-07 17:00:00	1.00	IMPACTO SOCIAL	PROCESADO
43	194627	2019-10-06	AUTONOMIA	2019-10-06 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-10-06 12:00:00	5.00	IMPACTO SOCIAL	PROCESADO
44	194594	2019-10-18	INSITU	2019-10-18 16:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2019-10-18 17:00:00	1.00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	PROCESADO
45	194628	2019-10-19	AUTONOMIA	2019-10-19 07:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2019-10-19 17:00:00	10.00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	PROCESADO
46	194596	2019-10-25	INSITU	2019-10-25 16:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2019-10-25 17:00:00	1.00	RECOMENDACIONES DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
47	194630	2019-10-20	AUTONOMIA	2019-10-20 07:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2019-10-20 17:00:00	10.00	RECOMENDACIONES DE LA INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
TOTAL HORAS:							240		

BARRAGÁN GRANDE HECTOR GEOVANNY
TUTOR
CI-17109590639

ROSERO CADENA VIVIANA PAOLA
ALUMNO
CI-1725800591

MENDONZA FRUKTZIA CATHERINE
DELEGADO
CI-1709099137

FECHA:

BARRAGAN GRANDEZ HECTOR GEOVANNY

TUTOR

CI: 1710950939

ROSERO CADENA VIVIANA PAOLA

ALUMINO

CI: 1725800591

MENDOZA JARAMILLO FRIKTZIA CATHERINE

DELEGADO

CI: 1709099137



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS-PERSONAL

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso del Trabajo de Integración Curricular, se **AUTORIZA** realizar el empastado del Trabajo de Integración Curricular, del alumno(a) Rosero Cadena Viviana Paola, portador de la cédula de identidad N° 172580059 - 1, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, Lunes 18 de noviembre del 2019



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

"CORDILLERA"

26 NOV 2019

VISTO FINANCIERO

Sra. Mariela Balseca

CAJA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

"CORDILLERA"

CONSEJO DE CARRERA

Adm. de Recursos Humanos

Psic. Jara Fabian

DELEGADO DE LA UNIDAD
DE INTEGRACIÓN CURRICULAR



Ing. William Parra López

BIBLIOTECA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

"CORDILLERA"

27 NOV 2019

8,20 JBS

COORDINACIÓN PRÁCTICAS

Ing. Samira Villalba

PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

"CORDILLERA"

RECIBIDO

26 NOV 2019

Ing. Mendoza Frikizia

Administración de Recursos Humanos

DIRECTOR DE CARRERA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR

"CORDILLERA"

26 NOV 2019

Magui Ordoñez

Sra. Magui Ordoñez

SECRETARIA ACADÉMICA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA									
BITACORA PARA EL CONTROL DE PROYECTOS DE TITULACIÓN									
BARRAGAN GRANDEZ HECTOR GIOVANNY									
YUGCHA PADILLA ANDREA STEPHANIE									
ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS - PERSONAL									
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA ELABORACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BARRAS ENERGÉTICAS NUTRITIVAS A BASE DE QUINUA PARA LA COMUNIDAD DE SALESIANOS DEL ECUADOR CAMPUS KENNEDY UBICADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO 2019-2019									
Quito, 18 de noviembre del 2019 18:18:01									
ACUMULATIVO									
PROYECTO ACTIVO / NO GRADUADO /									
INCUBADORA EMPRESARIAL									
MODALIDAD:									
NO.	CODIGO	FECHA TUTORIA	TIPO ASESORIA	HORA INICIO	TEMA TRATADO	HORA FIN	HORAS	OBSERVACION	ESTADO SC
1	195151	2019-06-24	INSITU	2019-06-24 16:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-06-24 17:00:00	1.00	JUSTIFICACION / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
2	195153	2019-06-23	AUTONOMIA	2019-06-23 07:00:00	INTRODUCCION / JUSTIFICACION	2019-06-23 17:00:00	10.00	JUSTIFICACION / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
3	195154	2019-06-25	INSITU	2019-06-25 16:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-25 17:00:00	1.00	ANTECEDENTES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
4	195155	2019-06-23	AUTONOMIA	2019-06-23 07:00:00	INTRODUCCION / ANTECEDENTES	2019-06-23 17:00:00	10.00	ANTECEDENTES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
5	195156	2019-07-05	INSITU	2019-07-05 16:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-07-05 17:00:00	1.00	AMBIENTE EXTERNO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
6	195157	2019-06-30	INSITU	2019-06-30 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / AMBIENTE EXTERNO	2019-06-30 17:00:00	10.00	AMBIENTE EXTERNO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
7	195159	2019-07-05	INSITU	2019-07-05 16:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-07-05 17:00:00	1.00	ENTORNO LOCAL / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
8	195160	2019-06-30	AUTONOMIA	2019-06-30 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ENTORNO LOCAL	2019-06-30 17:00:00	10.00	ENTORNO LOCAL / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
9	195163	2019-07-17	INSITU	2019-07-17 16:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-17 17:00:00	1.00	ANALISIS INTERNO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
10	195164	2019-07-07	AUTONOMIA	2019-07-07 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS INTERNO	2019-07-07 12:00:00	5.00	ANALISIS INTERNO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
11	195166	2019-07-19	INSITU	2019-07-19 16:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-19 17:00:00	1.00	ANALISIS FODA	PROCESADO
12	195167	2019-07-14	AUTONOMIA	2019-07-14 07:00:00	ANALISIS SITUACIONAL / ANALISIS FODA	2019-07-14 12:00:00	5.00	ANALISIS FODA	PROCESADO
13	195186	2019-07-26	INSITU	2019-07-26 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-26 17:00:00	1.00	ANALISIS DEL CONSUMIDOR / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
14	195187	2019-07-21	AUTONOMIA	2019-07-21 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / ANALISIS DEL CONSUMIDOR	2019-07-21 17:00:00	10.00	ANALISIS DEL CONSUMIDOR / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
15	195188	2019-07-26	INSITU	2019-07-26 17:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-07-26 18:00:00	1.00	OFERTA / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
16	195189	2019-07-23	AUTONOMIA	2019-07-23 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / OFERTA	2019-07-23 17:00:00	10.00	OFERTA / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
17	195190	2019-07-29	INSITU	2019-07-29 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-07-29 17:00:00	1.00	PRODUCTOS SUSTITUTOS / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
18	195191	2019-07-28	AUTONOMIA	2019-07-28 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / PRODUCTOS SUSTITUTOS	2019-07-28 17:00:00	10.00	PRODUCTOS SUSTITUTOS / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
19	195192	2019-08-06	INSITU	2019-08-06 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-08-06 17:00:00	1.00	DEMANDA / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
20	195193	2019-08-04	AUTONOMIA	2019-08-04 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / DEMANDA	2019-08-04 17:00:00	10.00	DEMANDA / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
21	195194	2019-08-16	INSITU	2019-08-16 16:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2019-08-16 17:00:00	1.00	BALANCE OFERTA-DEMANDA / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
22	195195	2019-08-11	AUTONOMIA	2019-08-11 07:00:00	ESTUDIO DE MERCADO / BALANCE OFERTA-DEMANDA	2019-08-11 17:00:00	10.00	BALANCE OFERTA-DEMANDA / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
23	195196	2019-08-20	INSITU	2019-08-20 16:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2019-08-20 18:00:00	2.00	TAMAÑO DEL PROYECTO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
24	195197	2019-08-18	AUTONOMIA	2019-08-18 07:00:00	ESTUDIO TECNICO / TAMAÑO DEL PROYECTO	2019-08-18 17:00:00	10.00	TAMAÑO DEL PROYECTO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
25	195198	2019-08-27	INSITU	2019-08-27 16:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2019-08-27 18:00:00	2.00	LOCALIZACION / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
26	195199	2019-08-25	AUTONOMIA	2019-08-25 07:00:00	ESTUDIO TECNICO / LOCALIZACION	2019-08-25 17:00:00	10.00	LOCALIZACION / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
27	195200	2019-09-06	INSITU	2019-09-06 16:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2019-09-06 18:00:00	2.00	INGENIERIA DEL PRODUCTO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
28	195201	2019-09-01	AUTONOMIA	2019-09-01 07:00:00	ESTUDIO TECNICO / INGENIERIA DEL PRODUCTO	2019-09-01 17:00:00	10.00	INGENIERIA DEL PRODUCTO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
29	195202	2019-09-10	INSITU	2019-09-10 16:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2019-09-10 18:00:00	2.00	INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
30	195203	2019-09-08	AUTONOMIA	2019-09-08 07:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	2019-09-08 17:00:00	10.00	INGRESOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
31	195204	2019-09-12	INSITU	2019-09-12 16:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-09-12 18:00:00	2.00	INVERSIONES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
32	195205	2019-09-07	AUTONOMIA	2019-09-07 07:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / INVERSIONES	2019-09-07 17:00:00	10.00	INVERSIONES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
33	195206	2019-09-20	INSITU	2019-09-20 16:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-09-20 18:00:00	2.00	EVALUACION / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
34	195207	2019-09-15	AUTONOMIA	2019-09-15 07:00:00	ESTUDIO FINANCIERO / EVALUACION	2019-09-15 17:00:00	10.00	EVALUACION / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
35	195208	2019-09-27	INSITU	2019-09-27 17:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-09-27 19:00:00	2.00	IMPACTO AMBIENTAL / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO

36	195209	2019-09-22	AUTONOMA	2019-09-22 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO AMBIENTAL	2019-09-22 17:00:00	10.00	IMPACTO AMBIENTAL / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
37	195210	2019-09-30	INSITU	2019-09-30 16:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-09-30 17:00:00	1.00	IMPACTO ECONOMICO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
38	195211	2019-09-29	AUTONOMA	2019-09-29 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO ECONOMICO	2019-09-29 17:00:00	10.00	IMPACTO ECONOMICO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
39	195212	2019-10-04	INSITU	2019-10-04 16:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-10-04 17:00:00	1.00	IMPACTO PRODUCTIVO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
40	195213	2019-09-29	AUTONOMA	2019-09-29 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO PRODUCTIVO	2019-09-29 12:00:00	5.00	IMPACTO PRODUCTIVO / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
41	195214	2019-10-14	INSITU	2019-10-14 16:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-10-14 17:00:00	1.00	IMPACTO SOCIAL / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
42	195215	2019-10-06	AUTONOMA	2019-10-06 07:00:00	ASPECTOS ADMINISTRATIVOS / IMPACTO SOCIAL	2019-10-06 12:00:00	5.00	IMPACTO SOCIAL / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
43	195216	2019-10-19	INSITU	2019-10-19 16:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2019-10-19 17:00:00	1.00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	PROCESADO
44	195217	2019-10-13	AUTONOMA	2019-10-13 07:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / CONCLUSIONES	2019-10-13 17:00:00	10.00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	PROCESADO
45	195218	2019-10-25	INSITU	2019-10-25 16:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2019-10-25 17:00:00	1.00	RECOMENDACIONES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
46	195219	2019-10-20	AUTONOMA	2019-10-20 07:00:00	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES / RECOMENDACIONES	2019-10-20 17:00:00	10.00	RECOMENDACIONES / INCUBADORA EMPRESARIAL	PROCESADO
TOTAL HORAS:							240		
 									
TUTOR BARRAGAN GONZALEZ HECTOR GIOVANNY CI: 1710950039				ALUMNO YUGCHA PADILLA ANDREA STEPHANIE CI: 1719046714				DELEGADO MENDOZA JARAMILLO FRITZIA CATHERINE CI: 1709090137	
								FECHA:	



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS-PERSONAL

ORDEN DE EMPASTADO

Una vez verificado el cumplimiento de los requisitos establecidos para el proceso del Trabajo de Integración Curricular, se **AUTORIZA** realizar el empastado del Trabajo de Integración Curricular, del alumno(a) Yugcha Padilla Andrea Stephanie, portador de la cédula de identidad N° 171904671 - 4, previa validación por parte de los departamentos facultados.

Quito, Lunes 18 de noviembre del 2019



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

27 NOV 2019

VISTO FINANCIERO

CAJA

Sra. Mariela Balseca
CAJA



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

CONSEJO DE CARRERA

Psic. Jara Fabián

Adm. de Recursos Humanos

DELEGADO DE LA UNIDAD
DE INTEGRACIÓN CURRICULAR



Ing. William Parra López

BIBLIOTECA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

27 NOV 2019

8,39 JBS

PRÁCTICAS PREPROFESIONALES

Ing. Samira Villalba
PRÁCTICAS PREPROFESIONALES



INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

RECIBIDO
27 NOV 2019

Ing. Mendoza Friktzia
Administración de Recursos Humanos



DIRECTOR DE CARRERA

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR
"CORDILLERA"

27 NOV 2019

Magui Ordoñez

Sra. Magui Ordoñez

SECRETARIA ACADÉMICA